

Tag del i den digitale fremtid

Bliv medejer af Netcompany

netcompany

Maj 2018

Vi tager ansvar

Netcompany har en vision om at være en nordeuropæisk ledestjerne for, hvordan digital transformation kan skabe stærke, bæredygtige samfund, succesfulde virksomheder og forbedre livskvaliteten for os alle.

Vi er en rendyrket it-serviceleverandør af innovative, samfunds- og forretningskritiske løsninger, der fremskynder kundernes digitale omstilling gennem udvikling, vedligehold og drift af digitale platforme, kernesystemer og brugerflader. Vi er med til at skabe mere brugervenlig offentlig service og øge konkurrencefordelen for private kunder.

Vi vil sætte standarden for it-udvikling og har gennem mange år vist, at vi leverer projekter til tiden, inden for budgetrammen og i den aftalte kvalitet. Centralt for vores evne til at gøre det – og dermed for vores forretningsmodel – er princippet om at lade it-fagfolk lede it-fagfolk og ikke mindst en unik tilgang til talent og karriereudvikling.

Den kombination skaber resultater. I 2017 nåede vi flere end 1.000 ansatte, hvoraf hovedparten var ansat i Danmark. Faktisk var vi det første danske selskab i 20 år, som udviklede sig fra etablering til at nå den størrelse. Med hovedkvarter i København har vi på 18 år udviklet os til en international virksomhed med mere end 1.700 ansatte i 5 lande, og vi har i mere end 10 år leveret årlig gennemsnitlig omsætningsvækst og overskudsgrad (EBITA) på mere end 20%.

I løbet af 2016 og 2017 købte vi it-servicevirksomhederne Mesan i Norge og Hunter Macdonald i Storbritannien – to stærke, lokale it-serviceleverandører, der kulturelt og kundemæssigt passer til Netcompany.

Netcompany er i dag stadig ledet af de personer, der stiftede selskabet, og stifterne er fortsat væsentlige aktionærer, også efter at de i 2016 solgte en del af selskabet til FSN Capital.



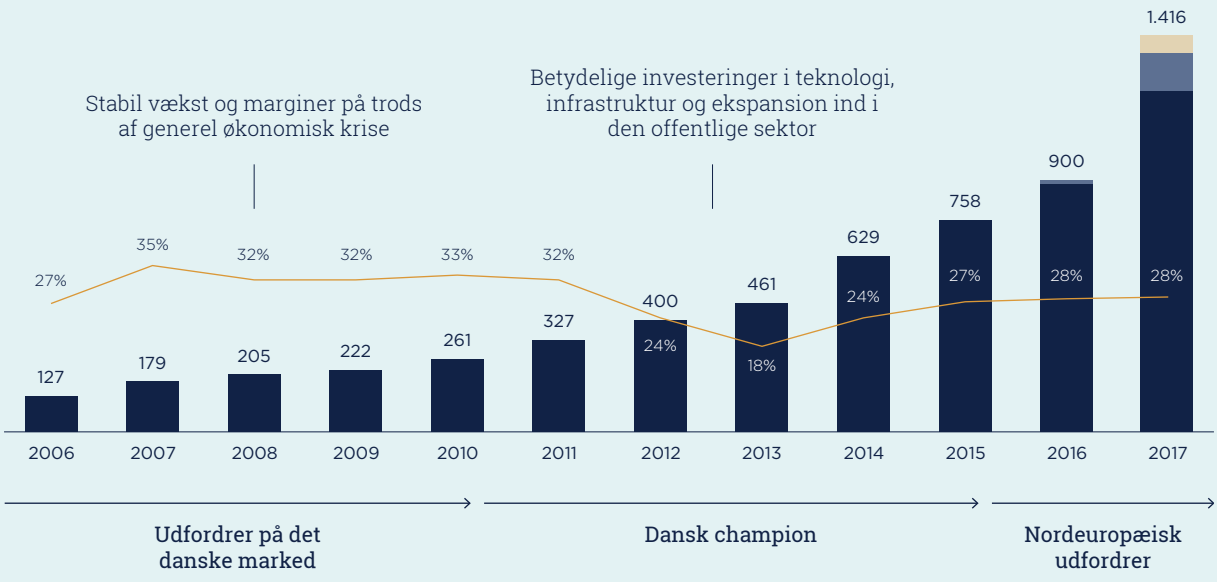
Hvorfor investere i Netcompany?

37%
Organisk vækst i 2017

28,4%
Justeret EBITA margin i 2017

+1.700
Medarbejdere ved udgangen af 2017

1. **VI ER FØRENDE** inden for levering af innovative, værdiskabende it-løsninger, der styrker kundernes konkurrenceevne
2. **VORES REPETERBARE OG SKALERBARE** forretningsmodel understøtter og driver industriledende finansielle resultater, herunder en høj omsætningsvækst og høje indtjeningsmarginer
3. **VI HAR ADSKILLIGE** muligheder for at vokse internationalt frem mod vores mål om at blive nordeuropæisk markedsleder
4. **VORES LEDELSE** og partnergruppe har stor it-faglig indsigt og kan sikre Netcompanys fortsatte succes
5. **VI HAR EN HØJ** kundetilfredshed og leverer til aftalt tid og pris, hvilket medfører stort potentiale for mersalg til eksisterende kunder



Regnskabstal for 2006-2014 er udarbejdet i overensstemmelse med dansk almindeligt anerkendt regnskabspraksis (DK GAAP). Regnskabstal for 2015-2017 er udarbejdet i overensstemmelse med IFRS som godkendt af EU.

Netcompany's løsninger til offentlige kunder hjælper danskerne hele livet igennem

Omtrent halvdelen af Netcompanys omsætning kommer fra offentlige kunder, og vi har leveret, vedligeholder eller er netop nu i gang med at udvikle samfundskritiske og komplekse løsninger til at forbedre den offentlige service.

Udover at stå for digitale indgange for den enkelte borger som borger.dk og sundhed.dk leverer vi også it-systemer til håndtering af familieydelser, boligstøtte, pension, dagpenge, sagsbehandling i kommuner m.m. Vi hjælper også SKAT i forhold til gældsinddrivelse.



FRA FØDSLEN AF DEN DIGITALE BORGER
ATP – udbetaling af DKK 17 mia. årligt i børne og ungdomsydelser



... IND I DEN GYLDNE ALDERDOM
ATP – udbetaling af DKK 120 mia. årligt i pension til 1 million danskere



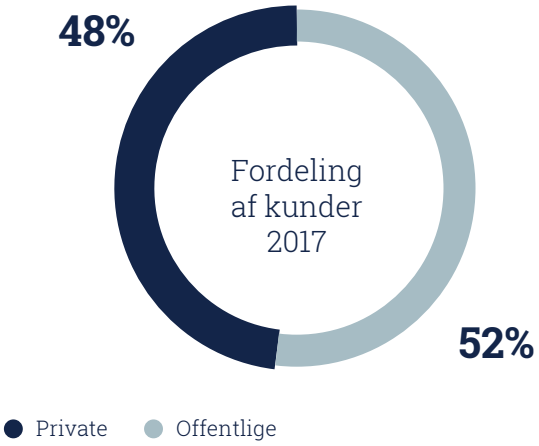
... OVER ALLE ELEVERS SKOLELIV
AULA – ny kommunikationsplatform til lærere og forældre



... TIL BORGERNES HVERDAG
Borger.dk – Én adgang for alle danskere til alle offentlige selvbetjeningsservices

Vi skaber fremtidens digitale vindere i den private sektor

Netcompany indgår i tætte samarbejder med virksomheder, hvor vi digitaliserer kerneforretningen med henblik på at skabe unikke konkurrencefordele. Løsningerne spænder vidt fra etablering af digitale kanaler, partnerskaber og services til nytænkning og digitalisering af kerneprocesser. Som strategisk digital partner for vores kunder benytter vi os altid af de nyeste teknologier og fremgangsmåder, f.eks. kunstig intelligens, Internet of Things (IoT), Big Data – og vi renoverer eller integrerer til eksisterende it-infrastruktur.





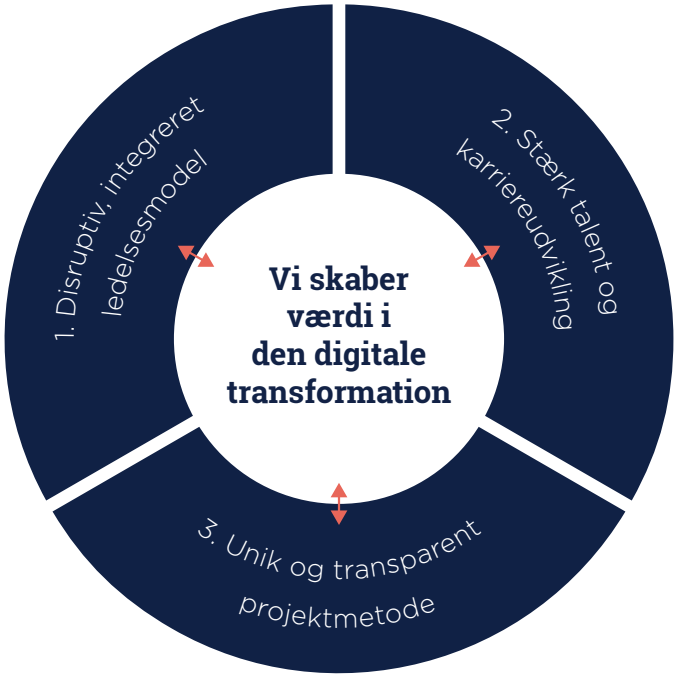
CASE: FORBEDRET REJSEOPLEVELSE I KØBENHAVNS LUFTHAVNE

Med mere end 29 millioner passagerer om året, ca. 21.000 servicemedarbejdere og 2.400 ansatte skal Københavns Lufthavne konstant have fokus på at forbedre kundeoplevelser i en kontekst af fysiske begrænsninger og komplicerede forretningsprocesser.

Netcompany indgår i et tæt samarbejde med Københavns Lufthavne, hvor vi løbende har digitaliseret flere områder for at skabe en bedre kundeoplevelse for lufthavnens passagerer, herunder loyalitetsprogram, taxfree og bagagehåndtering.

Vores forretningsmodel er skalerbar og repeterbar

Vores forretningsmodel er central for vores evne til at skabe værdi for kunder, aktionærer og medarbejdere. Forretningsmodellen er stærkt forankret i vores virksomhedskultur og sætter medarbejderen i fokus.



Modellen har været anvendt i mange år i Danmark. Implementering i vores nye virksomhed i Norge er særdeles fremskreden og i Storbritannien blev indførelsen af forretningsmodellen påbegyndt for 6 måneder siden.

1. DISRUPTIV, INTEGRERET LEDELSESMODEL

Fra den øverste ledelse til gennemførelsen af de enkelte, mindre delprojekter er det helt afgørende for vores succes, at det er it-fagfolk, der leder it-fagfolk. Som noget helt unikt har vi for eksempel ikke en selvstændig salgsorganisation. Forhandling af kundekontrakter varetages af de partnere med teknisk ekspertise, der efterfølgende også er ansvarlige for projekternes gennemførelse. Det er en af grundstenene i vores vedvarende evne til at levere til tiden, inden for budgetrammen og i den aftalte kvalitet.

2. STÆRK TALENT OG KARRIEREUDVIKLING

Vores succes afhænger af vores evne til at tiltrække og fastholde de dygtigste it-fagfolk. Vi har derfor en enestående model for talent og karriereudvikling, der har gjort os til et attraktivt tilvalg for mange af de bedste kandidater fra de førende universiteter. Gennemsnitsalderen for vores ansatte var i 2017 på 33 år.



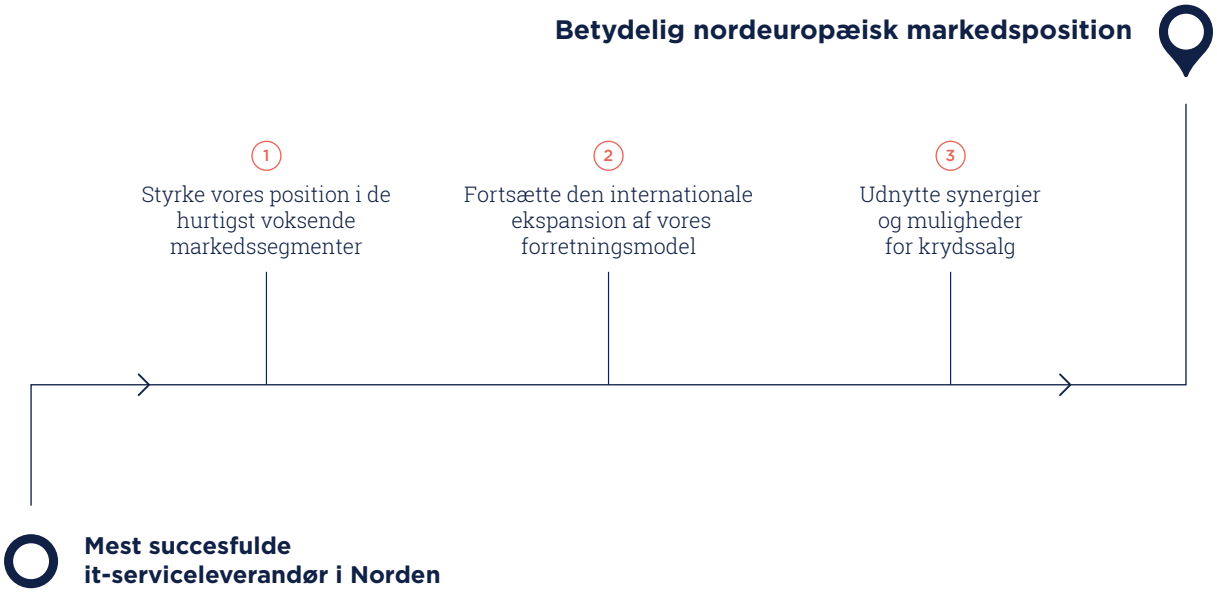
> Det er vigtigt for Danmark, at vi i erhvervslivet påtager os et ansvar og hurtigt og effektivt tager hånd om at skabe langt flere it-talenter. Med Netcompany som initiativtager er vi gået sammen med Danske Bank, TDC og Københavns Lufthavne om at komme den massive mangel på kvalificeret it-arbejdskraft i Danmark til livs. Det sker med lanceringen af Digital Dogme. Sammen har vi forpligtiget os til at opkvalificere og skabe mindst 500 nye it-talenter årligt, og målet er at kickstarte en ny bevægelse i dansk erhvervsliv.
>
> Andre Rogaczewski, CEO

3. UNIK OG TRANSPARENT PROJEKTMETODE

Vi anvender den samme metode og de samme værktøjer på alle projekter, og gennem hele projektets livscyklus fra udvikling til vedligehold og drift. De ofte meget store og komplekse projekter nedbrydes i mange, mindre arbejdsprocesser. Fremdrift måles på levering af delleverancer, ikke på hvor mange timer vi anvender. Det betyder, at vi tidligt opdager potentielle risici og udfordringer og kan håndtere disse før de resulterer i store forsinkelser eller fejlbeslutninger. Vores kunder har adgang til de samme overvågningsværktøjer, som vi selv har, hvilket giver fuld gennemsigtighed og sikrer konstant mulighed for drøftelse af fremdrift og udfordringer. Denne tilgang til at løse projekter bidrager også til at vores kundetilfredshed ligger væsentligt over vores konkurrenters.

Vi vil være en betydelig it-serviceleverandør i Nordeuropa

Vi er i dag den mest succesfulde it-serviceleverandør i Norden med en stærk position i de hurtigst voksende markedssegmenter for innovative og differentierende it-løsninger.



Vores mål er at få en betydelig markedsposition i Nordeuropa inden for it-services. Det skal ske gennem organisk vækst på niveau med de seneste års resultater og ekspansion gennem internationale akkvisitioner som senest gennemført i Norge og Storbritannien.

1. Vi vil fortsat vokse organisk ved at levere yderligere løsninger til nuværende kunder samt tiltrække nye private og offentlige kunder. 77% af vores omsætning kom i 2017 fra kundeforhold, der var mere end 3 år gamle.

2. Vi er godt positioneret til at udbrede vores unikke og standardiserede forretningsmodel uden for Danmark, Storbritannien og Norge. Vi ønsker at foretage udvalgte akkvisitioner i markeder, der er kendetegnet ved stor fokus på at udnytte digitalisering til samfunds- og forretningsudvikling, f.eks. Sverige, Finland og Holland. Det er væsentligt for os, at mulige opkøbskandidater har en stærk talentmasse og adgang til den type af strategiske kunder, som vi henvender os til.

3. Vi vil vokse gennem udnyttelse af synergier og spidskompetencer i de lande, hvor vi opererer. Vores strategi er i et givent land via en akkvisition at etablere et brohoved, der kan give adgang til lokale referencer og relationer, samtidig med at vi implementerer vores forretningsmodel. Vi kan allerede nu se, at denne strategi virker, når vi byder på kontrakter i Norge og Storbritannien, med udgangspunkt i de unikke referencer vi har fra projekter leveret i Danmark.

VORES KERNEMARKED ER STORT, HURTIGTVOKSENDE OG MED ADSKILLIGE VÆKSTMULIGHEDER

Markedet for it-serviceydelser oplever lige nu et skifte fra traditionelle ydelser med lav merværdi – f.eks. infrastruktur og andre standardsystemer, der er nødvendige for at drive en virksomhed – over mod it-ydelser, der er skræddersyet til at bidrage til virksomhedens strategi og vækst ved at udnytte digitalisering til at styrke virksomhedens innovationskraft og konkurrenceevne. Det er denne del af markedet, der udgør vores kernemarked.

Netcompany fokuserer på de dele af markedet, hvor vi bedst udnytter vores evne til effektivt at levere komplekse, værdiskabende løsninger i den aftalte kvalitet.

- I den offentlige sektor omfatter vores kernemarked store og komplekse projekter for ministerier og andre statslige myndigheder, regioner, udvalgte større kommuner samt ATP og KOMBIT.

- I den private sektor udgøres vores primære marked af mellemstore og store selskaber med betydelige årlige it-udgifter, strategisk fokus på at anvende digitalisering som en konkurrencefordel og mere specialiserede projekter med stort behov for avancerede it-kompetencer. Blandt kunderne er markedsledende danske virksomheder som Novo Nordisk, Ørsted, TDC og Solar. I Norge og Storbritannien omfatter de private kunder for eksempel Rolls Royce, Airbus, DNB og Norgesgruppen.

Med en markedsandel på ca. 7% i det danske kernemarked på ca. DKK 12 mia. er der fortsat et stort potentiale for, at vi kan fortsætte med at øge omsætningen på samme niveau som de seneste år. I et internationalt perspektiv er potentialet endnu større. Vores markedsandel i henholdsvis Norge og Storbritannien er 1-2% og <1% af et samlet kernemarked på ca. DKK 84 mia.

> **Vi er stærkt positioneret i vores kernemarked med fokus på innovation og differentiering**

STÆRKT VÆKSTPOTENTIALE I ALLE MARKEDER, HVOR NETCOMPANY LEVERER SINE YDELSER (2016)

	Danmark	Norge	Storbritannien
Adresserbart marked It-serviceydelser ekskl. salg af hardware og software	DKK **~22 mia.**	DKK **~13 mia.**	DKK **~171 mia.**
Kernemarked Store kunder og komplekse løsninger med fokus på differentiering og innovation	DKK **~12 mia.** **8-10% CAGR** (2016-2022)	DKK **~7 mia.** **9-11% CAGR** (2016-2022)	DKK **~77 mia.** **7-9% CAGR** (2016-2022)
Netcompany markedsandel	~7%	~2%	<1%

Resultatforventninger og mål

2018

37-42%

Rapporteret omsætning i den øvre ende af intervallet DKK 1.940-2.011 millioner, svarende til en vækst i den øvre ende af intervallet 37-42%

20-25%

Organisk vækst i omsætningen i den øvre ende af intervallet 20-25%

11-14%

Indtjening før skat (EBT) på DKK 213-282 millioner, svarende til en EBT margin på 11-14%

24,5-27,5%

Justeret EBITA margin

Særlige poster forventes at udgøre mellem DKK 30 mio. og DKK 35 mio. og anlægsinvesteringer formodes at blive omkring 2% af omsætningen.

2019-2021

Organisk vækst

20%-25%

Årlig rapporteret og organisk omsætningsvækst på mellem 20% og 25%

EBITA margin

+25%

EBITA margin i intervallet fra medium til høje 20%'ere, senest i 2021

Indtjening før skat

+20%

Indtjening før skat (EBT) margin i intervallet fra de lave til medium 20%'ere, senest i 2021



ANDRÉ ROGACZEWSKI
CEO

CLAUS JØRGENSEN
COO

THOMAS JOHANSEN
CFO

I direktionen sidder André Rogaczewski (tv),
Claus Jørgensen (mf) og Thomas Johansen (th).

DIREKTION OG BESTYRELSE

Netcompany blev stiftet i år 2000 af nuværende CEO, André Rogaczewski, nuværende COO, Claus Jørgensen og Carsten Krogh Gomard, der i dag er medlem af selskabets bestyrelse. Direktionen udgøres af selskabets CEO og COO samt Thomas Johansen, der er selskabets CFO. Bestyrelsen består af 6 medlemmer med stærke kompetencer inden for digitalisering, it, finans og med erfaring fra børsnoterede virksomheder.

BAGGRUND FOR BØRSNOTERINGEN

Som en virksomhed, der leverer vigtig digital infrastruktur til Danmark, ønsker vi at give nye aktionærer en mulighed for medejerskab af Netcompany. Vi ser en børsnotering som en mulighed for, at hele Danmark kan få del i den værdi, vi skaber for samfundet. Det er vores forventning, at en børsnotering vil øge kendskabet til Netcompany og dermed understøtte vores strategi og konkurrenceevne ved at tiltrække kvalificeret arbejdskraft, kunder og samarbejdspartnere. Selskabet modtager intet provenu i forbindelse med salget af de udbudte aktier.

EJERFORHOLD EFTER BØRSNOTERINGEN

I det udbud af aktier, der gennemføres i forbindelse med børsnoteringen, sælger alle eksisterende aktionærer 40% af deres aktier, således at bestyrelsen og direktionen umiddelbart efter børsnoteringen og udbuddets gennemførelse fortsat vil eje ca. 13% af aktierne, og FSN Capital fortsat vil eje ca. 20%, forudsat at den endelige pris på aktierne lander i midtpunktet af udbudsprisintervallet, og at overalloke-ringsretten udnyttes fuldt ud. Bestyrelsen, direktionen og Netcompanys medarbejderaktionærer har med visse undtagelser forpligtet sig til ikke at sælge yderligere aktier i en periode på 360 dage efter aktiernes første handelsdag. I tillæg hertil har en mindre kreds af medarbejderaktionærer med visse undtagelser forpligtet sig til ikke at sælge yderligere aktier i en periode på tre år efter aktiernes første handelsdag. Netcompanys øvrige aktionærer, herunder FSN Capital, har tilsvarende underlagt sig en i al væsentlighed tilsvarende forpligtelse til ikke at sælge yderligere aktier i en periode på 180 dage efter aktiernes første handelsdag.

UDBYTTEPOLITIK

Netcompany agter aktuelt at anvende sine tilgængelige finansielle ressourcer og frie cash flow til at afdrage på Netcompanys gæld og investere i fortsat fremtidig vækst. Netcompany forventer derfor ikke at udbetale udbytte i 2018 eller 2019.

> **Digitalisering er i øjeblikket ved fundamentalt at ændre verdens samfund, virksomheder og måden vi lever vores liv på. Som en betroet partner hjælper vi vores kunder med at få succes under denne forandring og sikrer, at de udvikler deres forretninger og services. Vi ønsker at skabe fremtidens digitale vindere.**
>
> Andre Rogaczewski, CEO

HOVED- OG NØGLETAL

	1. KVARTAL		REGNSKABSÅR		
	2018	**2017**	**2017**	**2016[1)]**	**2015**
Resultatopgørelse – Hovedtal (DKK mio.)					
Total omsætning	517,0	332,9	1.416,1	899,6	758,1
Omsætning pr. segment:					
Offentlige kunder	285,8	152,6	730,2	368,3	311,5
Private kunder	231,2	180,3	685,9	531,3	446,6
Omsætning pr. land:					
Danmark	397,3	297,8	1.220,3	887,9	758,1
Norge[2)]	42,6	35,1	133,9	11,7	0,0
Storbritannien[2)]	77,1	0,0	61,9	0,0	0,0
Justeret EBITA (ikke IFRS)[3)]	127,8	95,7	402,0	248,0	207,4
EBIT (driftsresultat)	91,2	71,8	273,2	139,1	207,4
Årets resultat	51,2	35,9	141,6	32,8	187,8
Balance – Hovedtal (DKK mio.)					
Langfristede aktiver	2.636,4	2.397,9	2.667,2	2.419,6	39,5
Kortfristede aktiver	790,4	443,7	802,3	440,8	476,6
Egenkapital	1.702,6	1.302,2	1.643,9	1.260,5	300,4
Langfristede forpligtelser	1.299,2	1.295,4	1.394,9	1.302,8	6,1
Kortfristede forpligtelser	425,0	243,8	430,7	297,1	209,6
Pengestrømme – Hovedtal (DKK mio.)					
Pengestrømme fra driftsaktivitet	71,1	43,8	195,3	116,9	216,7
Pengestrømme fra investeringsaktivitet	-4,6	-4,9	-150,5	-2.539,7	-9,6
Pengestrømme fra finansieringsaktivitet	-107,7	0,0	92,2	2.315,7	-108,6
Nettopengestrøm for perioden	-41,2	38,9	137,0	-107,0	98,6
Nøgletal (pct.)					
Organisk omsætningsvækst (ikke IFRS)	33,1	45,3	37,0	17,1	20,5
EBITA margin	23,2	28,7	26,1	23,7	27,4
Justeret EBITA margin (ikke IFRS)[3)]	24,7	28,8	28,4	27,6	27,4
Medarbejdere					
Antal FTE, ultimo perioden[4)]	1.801	1.039	1.705	947	668

1) Som led i transaktionen, hvor Netcompanys nuværende hovedaktionær, fonde administreret af FSN Capital, købte en majoritetsandel i Netcompany, købte Netcompany den 1. februar 2016 Netcompany A/S (omdøbt til Netcompany Holding A/S i februar 2018), og NC A/S blev dets moderholdingselskab. Det sammendragne regnskab for regnskabsåret 2016 består af de sammendragne rapporterede tal for 11 måneder for NC A/S for perioden fra 1. februar til 31. december 2016 og de rapporterede tal fra den ene måned i januar 2016 for Netcompany A/S (omdøbt til Netcompany Holding I A/S i februar 2018), som samlet udgør Netcompany.
2) Omsætningen i Norge og Storbritannien er medregnet fra den måned hvor opkøbene af henholdsvis Mesan i Norge og Hunter MacDonald i Storbritannien blev fuldendt
3) Justeret EBITA er justeret for omkostninger relateret til virksomhedskøb og børsnoteringen af Netcompany
4) Inkluderer langsigtede underleverandører i UK og freelancers i Danmark og Norge. Afrundet til nærmeste hele tal

Ovenstående udvalgte koncernregnskabsoplysninger, bestående af udvalgte resultatopgørelser, balancer og pengestrømsopgørelser for Netcompany, er uddraget af Netcompanys sammendragne regnskaber og de sammendragne delårsregnskaber, som er inkluderet i prospektet. Ovenstående udvalgte andre data og finansielle nøgletal samt segmentoplysninger og driftsoplysninger er uddraget af Netcompanys almindelige registreringer og driftssystemer.

STÆRKE FINANSIELLE RESULTATER

Netcompany leverede i 2017 en omsætningsvækst på 57,4%. Den organiske vækst på 37,0% kom både fra offentlige og private kunder, men især bidrog et stort antal vundne offentlige udbud i Danmark til væksten.

> **Netcompany leverede i 2017 en omsætningsvækst på 57,4%. Den organiske vækst på 37,0% kom både fra offentlige og private kunder.**

Netcompany vandt således størstedelen af de offentlige udbud, som vi valgte at deltage i. Resten af væksten skyldes købet af Hunter Macdonald (Netcompany UK) i Storbritannien og den fortsatte integration af Mesan (Netcompany Norway) i Norge kombineret med tilgang af nye opgaver i det norske marked.

Overskudsgraden (EBITA) blev 26,1% mod 23,7% i 2016. Justeret for omkostninger i 2017 relateret til børsnoteringen samt omkostninger til M&A aktiviteter i både 2016 og 2017 blev justeret EBITA margin 28,4% mod 27,6% i 2016.

Vigtig information

Denne brochure er udarbejdet af Netcompany Group A/S ("Selskabet") udelukkende til orientering og udgør ikke et prospekt. Enhver beslutning om at købe eller tegne værdipapirer i forbindelse med udbuddet skal træffes uafhængigt af denne brochure og udelukkende på grundlag af de oplysninger, der er indeholdt i prospektet offentliggjort den 23. maj 2018, herunder eventuelle ændringer eller tillæg dertil.

Denne brochure udgør ikke en anbefaling vedrørende de værdipapirer, der udbydes i henhold til prospektet. Brochuren udgør ikke eller indgår ikke som en del af og skal ikke fortolkes som et tilbud om at sælge eller udstede eller en opfordring til at købe eller tegne værdipapirer i selskabet i nogen jurisdiktion – eller en tilskyndelse til at foretage investeringsaktiviteter i nogen jurisdiktion.

Hverken denne brochure eller nogen del eller kopi heraf må medbringes eller sendes til USA, Australien, Canada, Japan eller distribueres, direkte eller indirekte, i USA, Australien, Canada eller Japan eller andre lande uden for Danmark. Personer, der kommer i besiddelse af denne brochure, skal overholde alle sådanne begrænsninger.

Manglende overholdelse af disse begrænsninger kan udgøre et brud på lokal værdipapirlovgivning. I enhver EØS-medlemsstat ud over Danmark, som har gennemført direktiv 2003/71/EF med senere ændringer (sammen med alle gældende gennemførelsesbestemmelser i de enkelte medlemsstater benævnt "Prospektdirektivet"), er denne brochure alene rettet mod og henvender sig alene til kvalificerede investorer i den pågældende medlemsstat, som defineret i Prospektdirektivet. Værdipapirer, hvortil der henvises i denne brochure, er ikke og vil ikke blive registreret i henhold til U.S. Securities Act of 1933 med senere ændringer ("Securities Act") og må ikke udbydes eller sælges i USA, medmindre der foreligger en registrering, eller hvis det sker i henhold til en relevant undtagelse fra registreringskravene i Securities Act. Der er ingen planer om at registrere værdipapirer, hvortil der henvises i denne brochure, i USA eller foretage et offentligt udbud af værdipapirerne i USA.

I forbindelse med udbuddet kan Danske Bank A/S ("Stabiliseringsagenten") (eller personer der handler på vegne af Stabiliseringsagenten) foretage transaktioner, der stabiliserer, opretholder eller på anden måde påvirker kursen på de udbudte aktier, når som helst i en periode fra aktiernes og de midlertidige købsbevisers første handels- og officielle noteringsdag og frem til 30 dage herefter, men stabiliseringsagenten er ikke forpligtet hertil.

Denne brochure indeholder fremadrettede udsagn, der indebærer risici og usikkerheder. De fremadrettede udsagn i denne brochure er baseret på en række forudsætninger, hvoraf en stor del er baseret på yderligere forudsætninger, herunder, uden begrænsning, ledelsens gennemgang af historiske driftsresultater samt oplysninger i optegnelser og andre data fra tredjeparter. Selvom selskabet vurderer, at disse forudsætninger var rimelige, da de blev anlagt, er de i sagens natur forbundet med betydelige kendte og ukendte risici, usikkerheder, uforudsete hændelser og andre væsentlige forhold, der er vanskelige eller umulige at forudsige, eller som ligger udenfor selskabets kontrol. Sådanne risici, usikkerheder, uforudsete hændelser og andre væsentlige forhold kan få selskabets faktiske resultater til at afvige væsentligt fra de resultater, der er udtrykt eller underforstået i forbindelse med de fremadrettede udsagn.

De oplysninger, udtalelser og fremadrettede udsagn, der er indeholdt i denne brochure, gælder kun pr. datoen herfor og kan ændres uden varsel.

Risikofaktorer

En investering i de udbudte aktier indebærer en væsentlig økonomisk risiko. Potentielle investorer bør omhyggeligt overveje alle oplysninger i det prospekt, Netcompany offentliggjorde den 23. maj 2018, herunder nedennævnte risikofaktorer, inden der træffes en beslutning om køb af de udbudte aktier. De nedenfor omtalte risikofaktorer og usikkerheder omfatter de risici, som Netcompanys ledelse på nuværende tidspunkt vurderer som værende væsentlige, men det er ikke de eneste risikofaktorer og usikkerheder, Netcompany er eksponeret mod. Der er yderligere risikofaktorer og usikkerheder, herunder risici som Netcompany på nuværende tidspunkt ikke er bekendt med, eller som ledelsen på nuværende tidspunkt anser for uvæsentlige, men som kan opstå eller blive væsentlige i fremtiden, og som kan føre til et fald i de udbudte aktiers værdi, og til at hele eller en del af det investerede beløb mistes. Risikofaktorerne er ikke nævnt i prioriteret rækkefølge efter vigtighed eller sandsynlighed.

- Hvis der opstår fejl i en kundes infrastruktur eller applikationer som følge af, eller påstået følge af, Netcompanys it-ydelser, kan det medføre bøder eller omfattende erstatningskrav samt afkræve udbedrende handlinger og/eller markant skade på Netcompanys omdømme.
- Netcompanys evne til at tiltrække og fastholde såvel it-fagfolk som kunder afhænger af selskabets omdømme i markedet. Negativ medieomtale og offentlig omtale kan få negativ indvirkning på Netcompanys virksomhed og kursen på aktierne.
- Netcompanys succes afhænger af ledelsesgruppen, højt kvalificerede it-fagfolk og konsulenter, evnen til at rekruttere, tiltrække, motivere, fastholde og videreuddanne sådanne medarbejdere, og Netcompanys lønninger er påvirket af løninflation.
- Netcompany vil måske ikke være i stand til at beskytte sig mod cybertrusler, som potentielt kan få væsentlig indvirkning på selskabet og dets kunders ydelser.
- Netcompany vil måske ikke have held til at identificere, købe eller integrere andre virksomheder eller teknologier.
- Hvis Netcompany ikke formår at styre og fastholde sin vækst, kan det få opsættende indvirkning på selskabet og reducere dets lønsomhed.
- Hvis Netcompany eller dets kunder ikke præcist vurderer de fornødne ressourcer til kontrakter med fast honorar eller kontrakter med degressive prismodeller, kan den samlede værdi af dets kontrakter blive lavere end forventet, og hvis Netcompanys prissætning ikke forudser omkostningerne og kompleksiteten ved at udføre arbejdet, kan Netcompanys kontrakter vise sig at være urentable.
- Ændringer i love og regler eller ændret fortolkning eller håndhævelse af sådanne love og regler kan nogle gange være uforudsigelige, hvilket kan få negativ indvirkning på Netcompanys virksomhed. Særligt kan ændringer i dansk skattelovgivning, regler om privatlivets fred og databeskyttelse og nationale sikkerhedsregler, hvis de vedtages, få negativ indvirkning på Netcompanys virksomhed.
- Manglende overholdelse af regler om privatlivets fred og databeskyttelse eller manglende beskyttelse af fortrolige oplysninger kan skade Netcompanys omdømme og føre til retssager og/eller andre juridiske og lovgivningsmæssige tiltag og/eller sanktioner.
- Netcompany og dets kunder er underlagt omfattende lovgivningsmæssige, branchemæssige og erhvervsmæssige krav, og Netcompany eller dets medarbejdere kan ubevidst overtræde bestemte love og krav som følge af Netcompanys hastige vækst.
- Netcompany er underlagt risikoen for, at kunderne nedbringer deres udgifter til it.
- Omdannelsen til et børsnoteret selskab vil øge Netcompanys omkostninger og kan forstyrre den daglige drift af virksomheden og kræve tilpasning af visse politikker, arbejdsgange og strategier.
- Negative begivenheder, der påvirker EU's stabilitet og position som et indre marked kan få negativ indvirkning på globale økonomiske forhold og finansielle markeder og på Netcompanys virksomhed.
- De markeder, hvor Netcompany har aktiviteter, er meget konkurrenceprægede, og Netcompany vil måske ikke kunne konkurrere effektivt.
- Netcompanys driftsresultat kan blive negativt påvirket, hvis selskabet ikke er i stand til at tilpasse, udvide og udvikle sine it-ydelser i takt med ændringer i teknologi, kundernes efterspørgsel eller markedets udvikling.
- Netcompanys succes afhænger af dets evne til at fastholde kunder og vinde yderligere opgaver fra eksisterende kunder.
- Netcompanys arbejde med kunder i den offentlige sektor udsætter Netcompany for de yderligere risici, der gælder for kontraktindgåelse i den offentlige sektor.
- Hvis en kunde i den offentlige sektor efter et udbud, som Netcompany vinder, beslutter at tildele Netcompany kontrakten, kan en sådan beslutning blive anfægtet ved administrative nævn og eller domstolene, og det er usikkert, hvorvidt Netcompany vil være i stand til at forsvare sig mod en sådan anfægtelse.
- Netcompanys forsikringsdækning vil muligvis ikke være tilstrækkelig.
- Netcompany vil måske skulle afholde yderligere omkostninger som følge af brugen af underleverandører, og vil måske være ansvarlig for deres fejl.
- Netcompany risikerer at ifalde ansvar, hvis strategiske samarbejdspartnere, leverandører eller tjenesteudbydere ikke opfylder deres forpligtelser eller ikke leverer deres projektbidrag til tiden, eller overhovedet.
- Netcompanys it-ydelser vil måske krænke tredjeparters immaterielle rettigheder, og Netcompany kan miste muligheden for at benytte tredjeparters immaterielle rettigheder.
- Den omfattende brug af Netcompanys Modulus-platform hos, og den høje markedsandel blandt, fagforeninger udsætter Netcompany for risikoen for, at konkurrenterne udvikler en platform, som fagforeningerne vil foretrække i stedet for Modulus.
- En væsentlig del af Netcompanys omsætning afhænger af et begrænset antal kunder.
- Netcompanys hastigt stigende markedsandel i visse områder kan medføre, at kunderne, særligt i den offentlige sektor, vil lægge flere opgaver ud til Netcompanys konkurrenter for at sprede opgaverne, og konkurrenceregler eller -myndigheder kan begrænse Netcompanys evne til at vækste og tvinge Netcompany til at ændre sin forretningspraksis.
- Hvis Netcompany ikke er i stand til at opkræve betaling for sine ydelser eller inddrive sine tilgodehavender, kan det få væsentlig negativ indvirkning på dets resultat og pengestrømme.
- Eventuelle forstyrrelser i driften af datacentraler eller nedbrud på telekommunikationssystemer kan negativt påvirke Netcompanys evne til at levere sine it-ydelser, skade dets omdømme eller på anden måde få negativ indvirkning på Netcompanys virksomhed.
- Synligheden af Netcompanys omsætning er med forbehold for visse antagelser og estimater, og den forventede omsætning vil måske ikke blive realiseret fuldt ud.
- Netcompany kan få udfordringer med at levere komplekse og store projekter til kunderne, hvilket kan føre til tab af forretning og skade på omdømme.
- Hvis Netcompany ikke fastholder sin kapacitetsudnyttelse, kan det få negativ indvirkning på dens marginer.
- Netcompanys fremtidige resultater kan afvige væsentligt fra det, der er udtrykt eller underforstået i Netcompanys forventninger til finansielle oplysninger og prognoser for Netcompanys finansielle mål på mellemlangt sigt indeholdt i prospektet, og investor bør ikke tillægge disse oplysninger for megen vægt.
- I koncernbalancen indgår goodwill og immaterielle aktiver fra virksomhedskøb med væsentlige beløb, og der er risiko for, at en væsentlig del af disse aktiver kan blive nedskrevet.
- Netcompany vil måske ikke kunne opnå finansiering eller garantifaciliteter på favorable vilkår, om overhovedet, eller opfylde sine betalingsforpligtelser som følge af utilstrækkelig likviditet.
- Netcompanys brug af gearing og evne til at pådrage sig yderligere gæld kan potentielt få væsentlig negativ indvirkning på selskabets evne til at opnå yderligere finansiering eller gøre det mere sårbart i tilfælde af et fald i forretningsaktivitet eller økonomien som helhed.
- Netcompanys nye faciliteter indeholder, og dens fremtidige gældsaftaler vil kunne indeholde, bestemmelser, som potentielt begrænser Netcompanys likviditet og fleksibilitet med hensyn til at opnå yderligere finansiering, foretage virksomhedskøb eller andre forretningsmæssige aktiviteter eller selskabets evne til at deklarere udbytte til aktionærerne.
- Netcompany er afhængig af at kunne beskytte sin egenudviklede teknologi og immaterielle rettigheder, og beskyttelsesforanstaltninger kan være omkostnings- og tidskrævende, og vil måske ikke falde ud til Netcompanys fordel.
- Netcompany kan blive inddraget i retssager, som, hvis de ikke falder ud til Netcompanys fordel, kan skade virksomheden, dens omdømme, resultat, finansielle stilling og fremtidsudsigter.
- Netcompanys internationale aktiviteter er underlagt visse risici der er naturligt forbundet med internationale forretninger.
- Nogle af Netcompanys kundekontrakter indeholder bestemmelser om ændring af kontrol, som potentielt kan blive udløst af udbuddet eller en efterfølgende ændring af kontrollen.
- Netcompany kan miste sin certificering til at foretage it-revision eller lide skade, hvis selskabet ikke er i stand til rettidigt at opnå ny certificering til it-revision.
- Netcompanys driftsresultat kan blive væsentligt negativt påvirket af udsving i valutakurser eller begrænsninger i Netcompanys evne til at omveksle midler til sine driftsvalutaer.
- Renteudsving kan få væsentlig negativ indvirkning på Netcompanys virksomhed, resultat, finansielle stilling og pengestrømme.
- Efter udbuddet vil de væsentlige aktionærer fortsat være større aktionærer og kan kontrollere eller på anden måde påvirke Netcompanys vigtige dispositioner.
- Der er en begrænset mængde aktier i fri handel.
- Aktierne har ikke tidligere været handlet offentligt, og kursen kan være volatil og variere.
- Fremtidige salg af aktier efter udbuddet kan medføre et fald i aktiernes markedskurs.
- Udstedelsen af yderligere aktier i selskabet i forbindelse med fremtidige virksomhedskøb, et eventuelt aktieincitaments- eller aktieoptionsprogram m.v. kan udvande alle øvrige aktiebesiddelser.
- Selskabet vil måske ikke være i stand til eller kan beslutte ikke at udbetale udbytte på niveau med aktionærernes forventninger, hvilket kan reducere investors afkast på aktierne.
- Amerikanske og andre udenlandske aktionærer vil muligvis ikke kunne deltage i fremtidige aktieudbud.
- Udbuddet kan blive tilbagekaldt efter, at aktierne er optaget til handel og officiel notering, og indtil der er sket afvikling af udbuddet.

Udbudsbetingelser

Deltagelse i udbuddet kan i visse jurisdiktioner være begrænset ved lov. De fuldstændige udbudsbetingelser er beskrevet i prospektet, og potentielle investorer opfordres til at læse udbudsbetingelserne i prospektet. Nedenstående er blot et uddrag af disse.

De sælgende aktionærer udbyder 20.000.000 stk. udbudte aktier, ekskl. eventuelle aktier i forbindelse med overallokeringsretten.

OVERALLOKERINGSRET

FSN Capital har som væsentlig aktionær på vegne af emissionsbankerne givet Joint Global Coordinators en overallokeringsret til at købe op til 3.000.000 stk. overallokeringsaktier til udbudskursen, som kan udnyttes helt eller delvist fra datoen for optagelsen og indtil 30 kalenderdage derefter, alene til dækning af eventuel overallokering eller korte positioner i forbindelse med udbuddet.

UDBUDSKURS

Udbudskursen forventes at ligge mellem DKK 135 og DKK 165 pr. aktie og vil blive fastsat ved bookbuilding. Udbudskursen fastlægges af de væsentlige aktionærer i samråd med de øvrige sælgende aktionærer, Bestyrelsen og Joint Global Coordinators, og forventes offentliggjort via Nasdaq Copenhagen senest den 7. juni 2018 kl. 7.30 (dansk tid).

UDBUDSPERIODE

Udbudsperioden løber fra og med den 23. maj 2018 til og med senest den 6. juni 2018 kl. 11.00 (dansk tid), men kan dog lukkes før. Hel eller delvis lukning af udbudsperioden vil tidligst finde sted den 1. juni 2018 kl. 00.01 (dansk tid). Hvis udbuddet lukkes før den 6. juni 2018, kan meddelelsen om udbudskursen, tildeling og optagelse blive fremrykket tilsvarende. Udbudsperioden for købsordrer for beløb til og med DKK 3 mio. kan lukkes før resten af udbuddet. En sådan tidligere hel eller delvis lukning offentliggøres i givet fald via Nasdaq Copenhagen.

VILKÅR FOR AFGIVELSE AF BUD

Der skal som minimum tegnes/købes 1 stk. udbudt aktie. Der gælder intet maksimalt tegningsbeløb i udbuddet. Antallet af aktier begrænses dog til antallet af udbudte aktier i udbuddet.

Købsordrer fra danske investorer for beløb op til og med DKK 3 mio. skal afgives på den ordreblanket, der er indeholdt i prospektet. Ordreblanketten skal indsendes til investors eget kontoførende institut i løbet af udbudsperioden eller en eventuelt kortere periode, der måtte blive offentliggjort via Nasdaq Copenhagen. Ordrer er bindende og kan ikke ændres eller annulleres. Ordrer kan afgives med en maksimumkurs i DKK pr. udbudt aktie. Hvis udbudskursen overstiger maksimumkursen pr. udbudt aktie, der er anført på ordreblanketten, vil den pågældende investor ikke blive tildelt udbudte aktier. Hvis der ikke er angivet en maksimumkurs pr. aktie, anses ordren for at være afgivet til udbudskursen. Alle ordrer, der er afgivet til en kurs lig med udbudskursen eller en højere kurs, afregnes til udbudskursen efter eventuel tildeling. Ordrer skal afgives for et antal udbudte aktier eller for et samlet beløb nedrundet til nærmeste kronebeløb. Der kan kun indleveres én ordreblanket for hver VP-konto.

For bindende ordrer indsendes den udfyldte og underskrevne ordreblanket til investors eget kontoførende institut i så god tid, at investors eget kontoførende institut kan behandle og fremsende ordreblanketten, således at den er Danske Bank A/S i hænde senest den 6. juni 2018 kl. 11.00 (dansk tid) eller på et eventuelt tidligere tidspunkt, hvor udbuddet lukkes.

Investorer, som ønsker at afgive købsordrer for beløb over DKK 3 mio., kan tilkendegive deres interesse til en eller flere af emissionsbankerne i løbet af udbudsperioden. Disse investorer kan i udbudsperioden løbende ændre eller tilbagekalde deres interessetilkendegivelser, men interessetilkendegivelserne bliver bindende ordrer ved udløbet af udbudsperioden.

TILDELING OG REDUKTION

Hvis det samlede antal aktier, der er afgivet ordrer på i udbuddet, overstiger antallet af udbudte aktier, vil der blive foretaget reduktion på følgende måde:

- Ved købsordrer for beløb til og med DKK 3 mio. foretages matematisk reduktion.
- Ved købsordrer for beløb på mere end DKK 3 mio. sker der individuel tildeling. Joint Global Coordinators vil tildele de udbudte aktier efter aftale herom med de sælgende aktionærer og bestyrelsen.
- Der vil blive reserveret op til maksimalt 370.370 stk. udbudte aktier (det præcise antal udbudte aktier vil svare til en samlet værdi på DKK 50.000.000, divideret med udbudskursen) til Danske Bank A/S til køb med henblik på at sikre levering af aktier til selskabet i henhold til LTIP Equity Swap.

Betaling for og afvikling af de udbudte aktier forventes at finde sted på afviklingsdatoen i form af elektronisk levering af aktier mod kontant betaling i danske kroner til investorernes konti hos VP Securities og gennem Euroclear og Clearstream.

HANDEL OG OFFICIEL NOTERING PÅ NASDAQ COPENHAGEN

Aktierne er søgt optaget til handel og officiel notering på Nasdaq Copenhagen under symbolet "NETC".

Hvis udbuddet lukkes før den 6. juni 2018, vil optagelsen, afviklingsdatoen og aktiernes første handels- og officielle noteringsdag på Nasdaq Copenhagen blive fremrykket tilsvarende.

Betaling for og afvikling af de udbudte aktier forventes at finde sted omkring den 11. juni 2018 i form af levering af aktier. Første handels- og officielle noteringsdag for aktierne på Nasdaq Copenhagen i den permanente ISIN-kode forventes at være den 7. juni 2018, betinget af at udbuddet ikke trækkes tilbage før afvikling og gennemførelse af udbuddet.

RETTIGHEDER OG UDBYTTE

De udbudte aktier vil have samme rettigheder som alle andre aktier i selskabet og vil bære fuld ret til eventuelt senere udbytte. Hver aktie har én stemme på selskabets generalforsamling.

PROSPEKT

Personer bosiddende i Danmark, og som ikke befinder sig i USA, Australien, Canada eller Japan, kan få adgang til prospektet med ordreblanket og detaljerede oplysning om Netcompany Group A/S samt fuldstændige udbudsbetingelser fra selskabets hjemmeside www.netcompany.com.

Prospektet kan også rekvireres hos Danske Bank (Joint Global Coordinator) på tlf. 70 23 08 34 eller e-mail prospekter@danskebank.dk.

We are committed

Netcompany Group A/S

Grønningen 17
1270 København K
Denmark
CVR no. 39488914

Tel.: +45 7013 1440
Mail: info@netcompany.com