

VOLATI FÖRVÄRVAR AKADEMIBOKHANDELN OCH BOKUS

MÅRTEN ANDERSSON, VD

MATTIAS BJÖRK, CFO

17 MAJ 2017

volati.

FÖRVÄRVET I SAMMANDRAG.

Förvärv av Akademibokhandeln med dotterbolaget Bokus

FÖRVÄRVET I SAMMANDRAG

- Förvärv av 94,8% av aktierna
- Akademibokhandeln ledning förvärvar 5,2%
- Köpeskilling för 100% av aktierna uppgår till 263 Mkr
 - Bedömt rörelsevärde om ca. 760 Mkr
- EV/EBITDA-multipel: 6,1x

AKADEMIBOKHANDELN OCH BOKUS

- Sveriges ledande bokhandelsaktör
- Enda framgångsrika omnikanalsaktören
 - # 1 fysisk bokhandel
 - # 2 nätbokhandel
 - 37% total marknadsandel
- 108 butiker över hela landet (80 egna och 28 franchise)
- Renodlad nätbokhandel via Bokus
- 1,3 miljoner medlemmar i kundklubben
- 32% e-handelsförsäljning
- Finansiella siffror 2016:
 - Nettoomsättning: ca. 1,8 Mdkr
 - EBITDA: ca. 125 Mkr



AKADEMIBOKHANDELN

bokus

ETT TYPISKT VOLATIFÖRVARV.

- 1 Välskött bolag med ledande marknadsposition
- 2 Erfaren och bra ledning
- 3 Ett välutvecklat erbjudande i alla kanaler
- 4 Starka varumärken och lojal kundbas
- 5 God lönsamhet och starka kassaflöden
- 6 Förvärv till en rimlig värdering



SVERIGES LEDANDE BOKHANDELSAKTÖR.

AKADEMIBOKHANDELN

- Topp 15 konsumentvarumärke i Sverige
- #1 inom fysisk bokhandel med 60-65% marknadsandel
- Försäljning via egna butiker, franchise-butiker och e-handel (akademibokhandeln.se)
 - 108 lönsamma butiker över hela landet (80 egna och 28 franchise)
- Attraktivt non-books sortiment utgörande 28% av omsättningen under 2016
 - Presentartiklar, anteckningsböcker, pennor, spel, leksaker mm
- 1,3 medlemmar i kundklubben (Akademibokhandelns vänner)
- Utsedd till Årets butikskedja i Retail Awards 2017
- Nettoomsättning 2016: 1 213 Mkr
 - 68% av förvärvad nettoomsättning



BOKUS

- Topp 30 konsumentvarumärke i Sverige
- #2 inom nätbokhandel i Sverige med uppskattad marknadsandel om ca. 34%
- Renodlad nätbokhandel
 - En av pionjärerna inom svensk e-handel etablerat 1997
- Ökad närvaro inom digitala böcker (e-böcker och ljudböcker)
- Ca. 25 miljoner årliga besök på bokus.com
- Bokus är fullt integrerat med Akademibokhandeln för att dra nytta av gruppemensamma resurser
- Nettoomsättning 2016: 567 Mkr
 - 32% av förvärvad nettoomsättning

bokus

BERÄTTELSEN STÅR STARK.

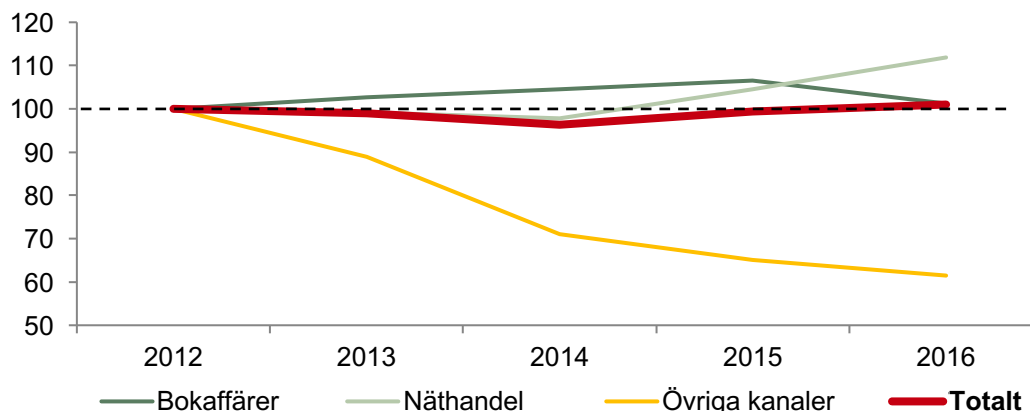
Läsandet av skönlitteratur i Sverige ökar – och bokhandelsmarknaden

MARKNADSUTVECKLING

- Den totala konsumentmarknaden för böcker i Sverige uppgår till ca 4 Mdkr i 2016
- Marknadsutveckling 2012-2016
 - Konsumentmarknaden för böcker ökade med 1%
 - Nätbokhandeln ökade med 11,9%
 - Fysiska butiker ökade med 1,3%
 - Övriga kanaler minskade med 28,5%

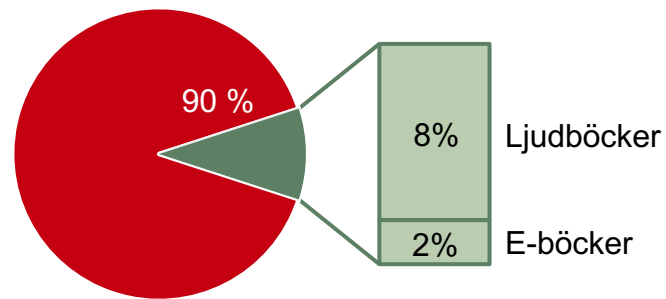
KONSUMENTMARKNADEN FÖR BÖCKER

Indexutveckling sedan 2012



FYSISKA BÖCKER FÖREDRAS

Fysiska böcker

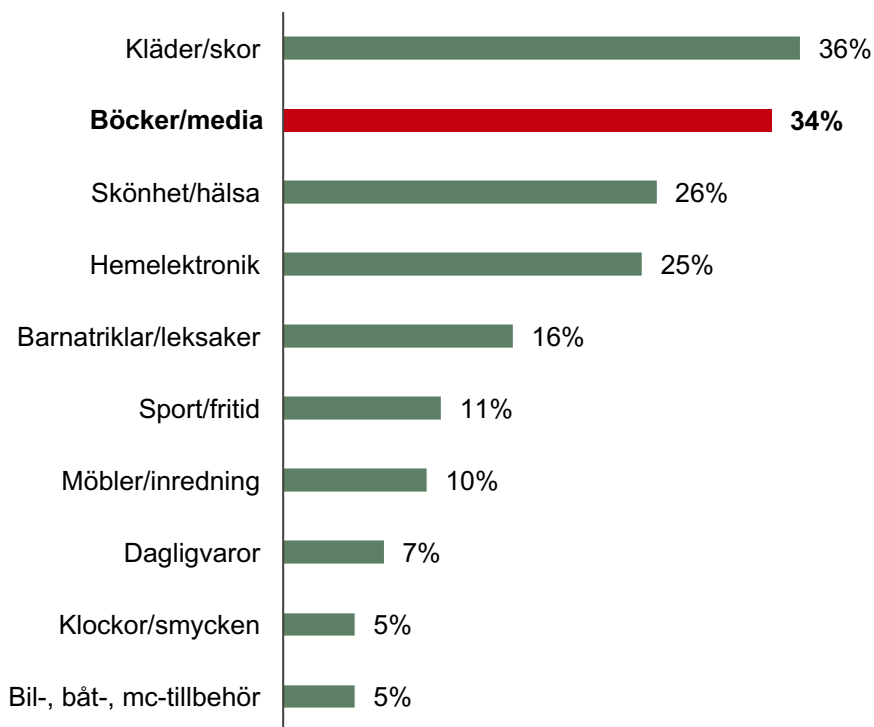


STABILA VOLYMER I FYSISK BOKHANDEL KOMBINERAT MED MOGEN NÄTHANDEL.

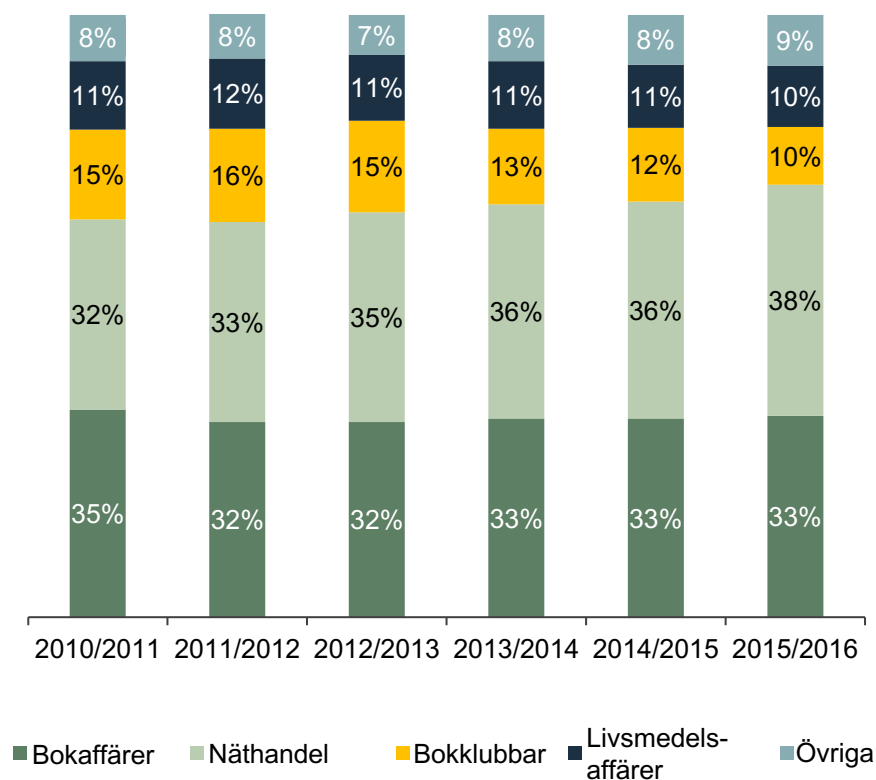
Böcker har en hög näthandelspenetration

Bokbranschen har kommit långt i omvandlingen till multi-kanalförsäljning

E-HANDLADE VAROR Q4 2016 (TOPP 10 VAROR)



UTVECKLING FÖRSÄLJNINGSKANALER



ERFAREN OCH BRA LEDNING.

LEDNINGSGRUPP



Maria Hamrefors
VD

Maria Hamrefors anslöt till Akademibokhandeln i januari 2013. Maria har en djupgående kunskap med över 25 års erfarenhet som VD inom media, detaljhandel och e-handel. Maria har tidigare varit VD på Norstedts Förlagsgrupp AB och Liber AB



Harold Op het Veld
Inköp- och logistikchef

Harold Op het Veld anslöt till Akademibokhandeln i januari 2013. Harold har en djupgående kunskap inom supply chain management med över 15 års erfarenhet. Harold arbetade tidigare som logistikchef på KF Media AB



Jane Jangefeldt
CFO

Jane Jangefeldt inledde sin karriär som CFO på Akademibokhandeln i januari 2013 och har tidigare varit CFO för den tidigare ägaren KF Media AB och Nordsteds Förlagsgrupp AB



Cecilia Helsing
Marknadschef

Cecilia Helsing har många års erfarenhet inom marknadsföring och projektledning för detaljhandelsbolag, t.ex. genom positioner på unUsual communication, Glitter International AB och Duka. Cecilia anslöt till Akademibokhandeln i september 2010



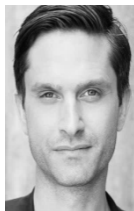
Maria Edsman
Försäljningschef

Maria Edsman har en omfattande kunskap inom retail management och har nyligen varit VD på Brothers & Sisters samt Polarn O. Pyret. Maria inledde sin karriär som försäljningschef på Akademibokhandeln i augusti 2014



Michael Holm
CIO

Michael Holm anslöt till Akademibokhandeln som CIO i mars 2016. Michael har över 28 års erfarenhet inom IT och har tidigare arbetat som CIO på Venue Retail Group



Ola Toresten
Chef över e-handel och digitala tjänster

Ola Toresten startade sin karriär på Akademibokhandeln som chef över affärsutvecklingen i maj 2013. Ola har tidigare haft positioner som CIO för KF Media AB och IT-konsult för Softronic



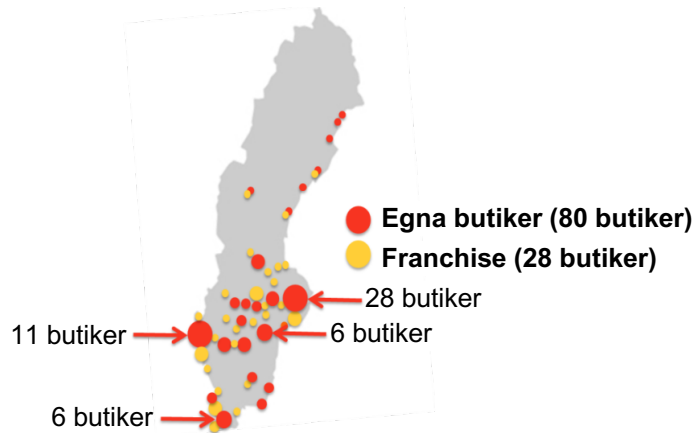
Anita Jansson
HR-chef

Anita Jansson anslöt till Akademibokhandeln i januari 2013. Innan dess var Anita HR-chef för KF Media AB och Nordstedts Förlagsgrupp AB

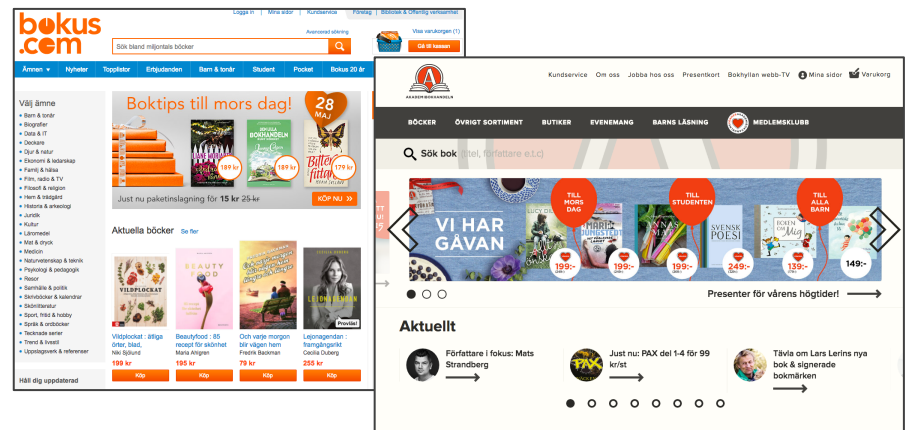
ETT VÄLUTVECKLAT ERBJUDANDE I ALLA KANALER.

20 år i alla relevanta kanaler och i alla format

OMFATTANDE BUTIKSNÄTVERK



NÄTHANDEL



OMNIKANALERBJUDANDE

Finns boken i butiken?

📍 Stockholm Mäster Samuelsgatan [Andra](#)
🕒 Idag 10:00–19:00

🟢 Ja, finns i vald butik

📌 Reservera boken

Köp i e-handel
🕒 Hos dig inom 1-3 arbetsdagar

📌 Lägg i varukorgen

<p>LICKAN FRÅN LEPPÖ</p> <p>En kärlekshistoria : Samuel August fr...</p> <p>Astrid Lindgren 149:- Inbunden</p> <p>📍 Stockholm Mäster Samuelsgatan</p>	<p>SKILJEDOMENS ÄDLA KONST : Gunnar Lage...</p> <p>Anders Johnson 269:- Inbunden</p> <p>📍 Stockholm Mäster Samuelsgatan</p>	<p>RISING STAR: THE MAKING OF BARACK OBAMA</p> <p>David Garow 249:- Häftad</p> <p>📍 Stockholm Mäster Samuelsgatan</p>	<p>THE GIRL WITH THE LOWER BACK TATTOO</p> <p>Amy Schumer 89:- Pocket</p> <p>📍 Stockholm Mäster Samuelsgatan</p> <p>📍 Personaltips!</p>
--	--	--	--

ÖKAD NÄRVARO INOM DIGITALA BÖCKER

E-böcker

Nyheter

<p>JO NESBØ</p> <p>TÖRST</p> <p>Törst Jo Nesbø 119 kr</p> <p>Ladda ned</p>	<p>CAMILLA LÄCKBERG</p> <p>Häxan</p> <p>Häxan Camilla Läckberg 119 kr</p> <p>Ladda ned</p>	<p>BUTTERFLY ÖARLUND UPPSTÅNDESEN</p> <p>Silfverbielke 8 Uppståndelsen Dan Butler, Dag Öhr... 99 kr</p> <p>Ladda ned</p>	<p>SELFIES Jussi Adler-Olsen</p> <p>Selfies Jussi Adler-Olsen 119 kr</p> <p>Ladda ned</p>
---	---	---	--

Ljudböcker för nedladdning

Föredrar du ljudböcker på CD-skiva?

Nyheter

<p>CAMILLA LÄCKBERG</p> <p>Häxan</p> <p>Häxan Camilla Läckberg 125 kr</p> <p>Ladda ned</p>	<p>JO NESBØ</p> <p>TÖRST</p> <p>Törst Jo Nesbø 125 kr</p> <p>Ladda ned</p>	<p>JUSSE ADLER-OLSEN</p> <p>Selfies</p> <p>Selfies Jussi Adler-Olsen 125 kr</p> <p>Ladda ned</p>	<p>ARNE DAHL</p> <p>Inland</p> <p>Inland Arne Dahl 119 kr</p> <p>Ladda ned</p>
---	---	---	---

STARKA VARUMÄRKEN OCH LOJAL KUNDBAS.

Goda förutsättningar för fördjupade kundrelationer

STARKT KONSUMENTVARUMÄRKE



bokus



ÅRETS BUTIKSKEDJA – RETAIL AWARDS 2017



RETAIL AWARDS

AKADEMIBOKHANDELN
ÅRETS BUTIKSKEDJA 2017

AKADEMIBOKHANDELNS VÄNNER



- Lanserades oktober 2015 (ersatte "Medmera")
- Över 1,3 miljoner medlemmar
- 59% av all försäljning under 2016 av medlemmar; 40% högre snittkvitto

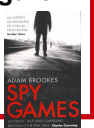
Medlemspriser



Medlemsdagar



Riktade erbjudanden baserat på tidigare inköp



Inspiration, tävlingar, recensioner

Vinn biljetter till Tidningen Vis Litteraturbåt

Nu har du som är medlem i Akademibokhandeln Vänner möjlighet att vinna biljetter till Årets Litteraturkvävning med Vi!

Möjlighet att donera till välgörenhet



Kundtidning - LÄS



VIP erbjudanden under bokrean



Digitala kvitton



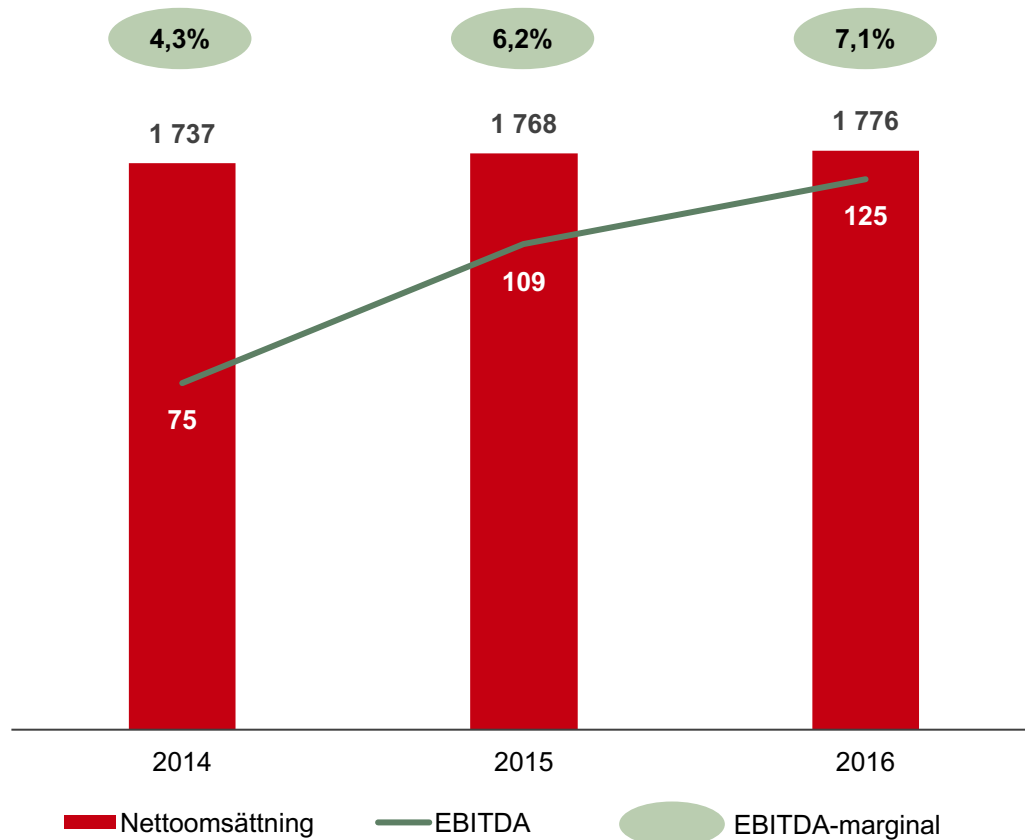
Exklusiva evenemang



PLATTFORM FÖR UTHÅLLIG LÖNSAMHET.

God lönsamhetsutveckling drivet av förbättrade bruttomarginaler och kostnadskontroll

NETTOOMSÄTTNING OCH EBITDA (MKR)



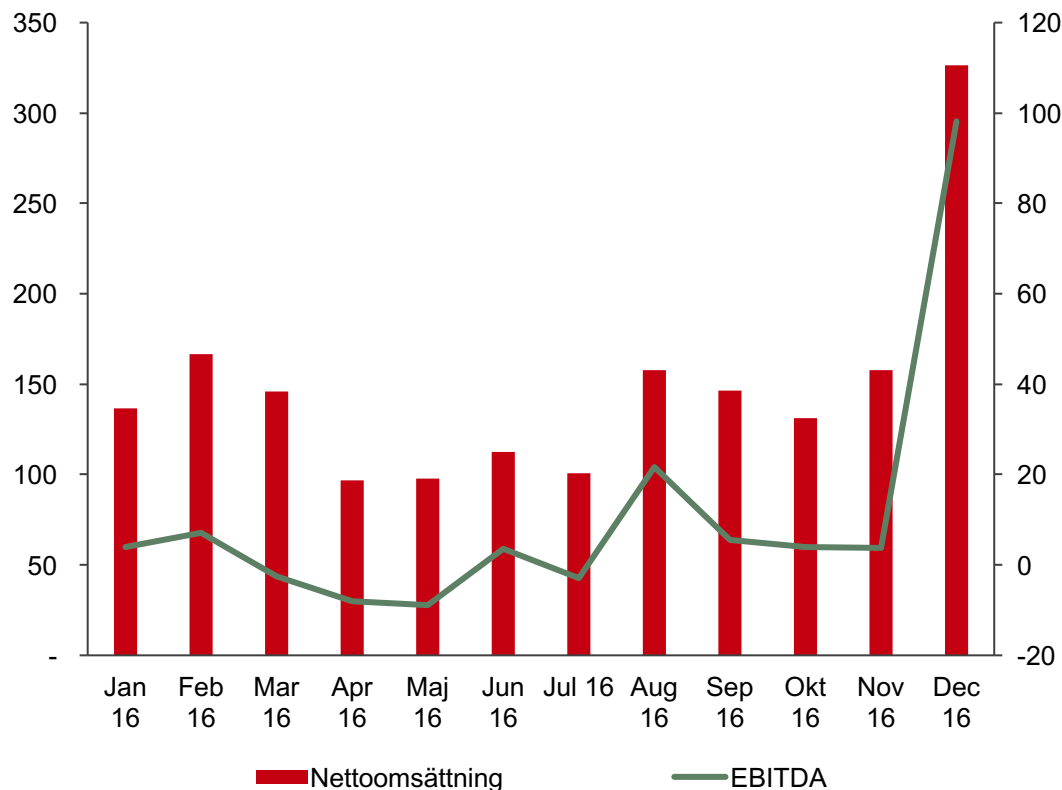
KOMMENTARER

- Nettoomsättningen har ökat något (2,3%) mellan 2014-2016
 - Ökad andel näthandelsförsäljning under perioden samtidigt som omsättning per butik har ökat
- EBITDA har vuxit från 75 Mkr i 2014 till 125 Mkr i 2016, motsvarande en marginalökning på 3,1%-enheter
 - Förbättrade bruttomarginaler drivet framförallt av centralisering av inköp samt ökad andel försäljning av non-books sortiment med högre bruttomarginaler
 - Ett antal olönsamma butiker har lagts ned
 - Minskade kostnader för personal, logistik och hyror

BETYDANDE SÄSONGSVARIATIONER.

Betydande variationer i intjäning under året

MÅNATLIG NETTOOMSÄTTNING OCH EBITDA 2016 (MKR)



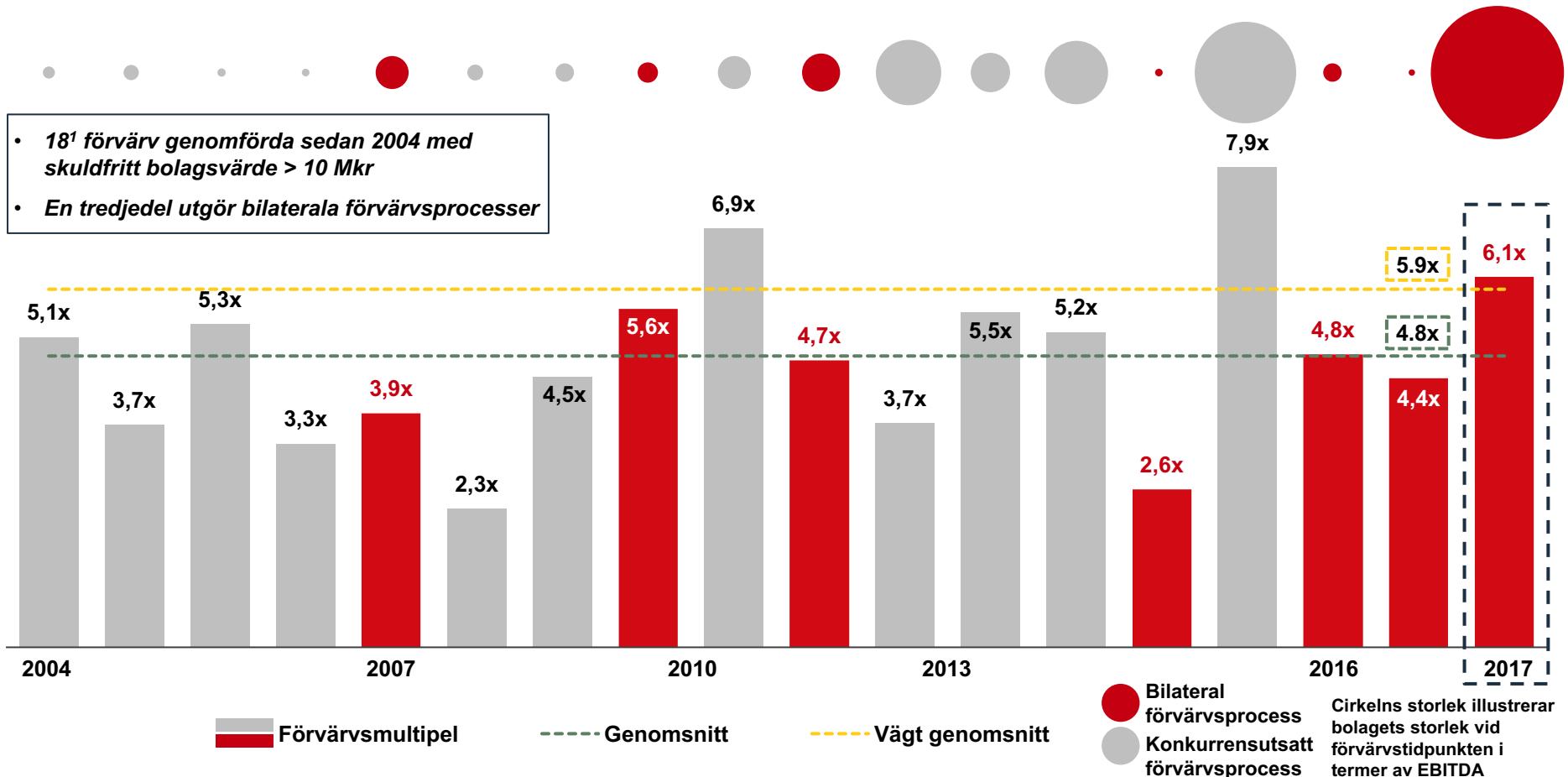
KOMMENTARER

- Julhandeln är högsäsong och innebär stark intjäning under fjärde kvartalet
- Svagare resultat under årets första tre kvartal
- Fjärde kvartalet står för ca. 85% av resultatet
- **Detta kommer att påverka Volatis intjäning på motsvarande sätt**

FÖRVÄRV TILL EN RIMLIG VÄRDERING.

Volati har konsekvent förvärvat välskötta bolag till rimliga värderingar

FÖRVÄRVSMULTIPLAR SEDAN 2004¹ (EV / EBITDA)



1) Inkluderar förvärv genomförda från och med 2004 med ett kassa- och skuldfritt bolagsvärde, inklusive erlagda tilläggsköpeskillningar, överstigande 10Mkr, vilket innefattar 18 av de totalt 24 genomförda förvärven. Förvärvet av ClearCar har exkluderats då bolaget hade negativt EBITDA vid förvärvstidpunkten. EBITDA är baserat på de närmast föreliggande historiska siffrorna som var tillgängliga vid respektive förvärvstidpunkt och är antingen hämtat från respektive bolags rapporterade helårsresultat alternativt rullande tolv månader enligt den interna rapporteringen. Rullande tolv månader har dock endast använts för beräkningen av två av förvärvsmultiplarna

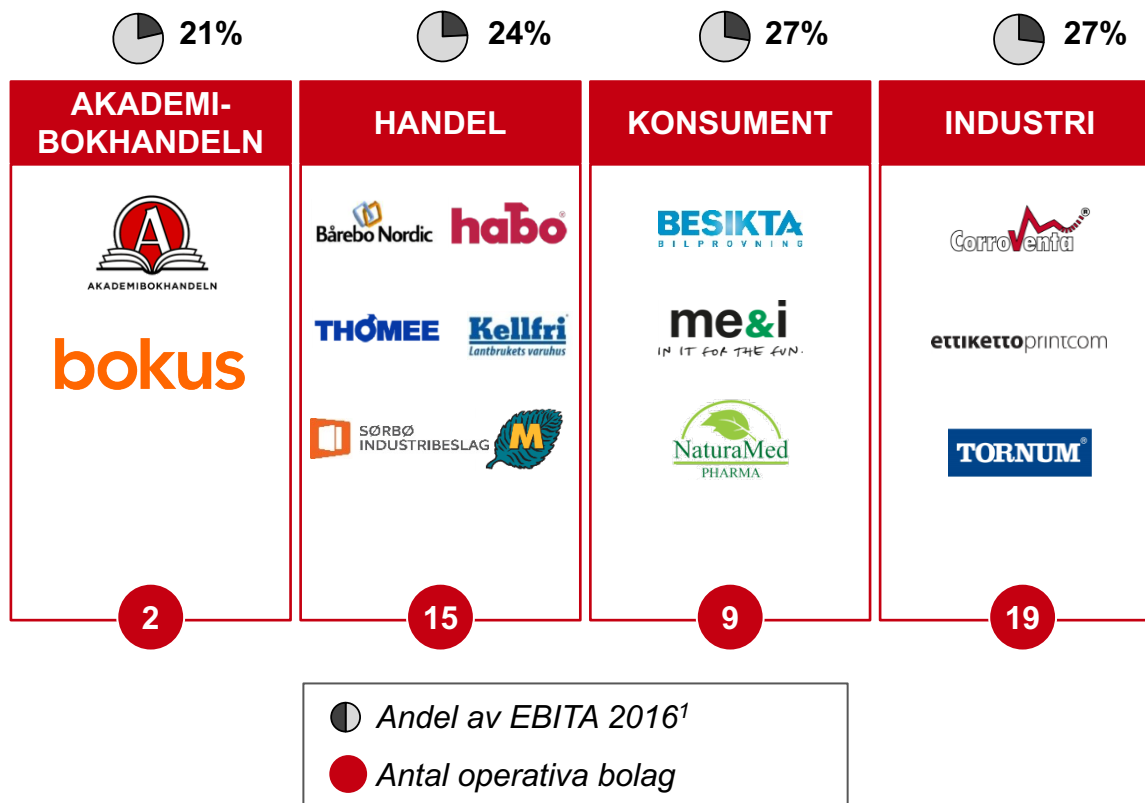
VOLATI INKLUSIVE AKADEMIBOKHANDELN.

Akademibokhandeln blir ett nytt affärsområde inom Volati

KOMMENTARER

- **2016 inklusive Akademibokhandeln**
 - Nettoomsättning: 5 Mdkr
 - EBITA: 426 Mkr
 - Kassaflöde från löpande verksamheten: 379 Mkr
- **Skuldsättning efter förväret**
 - Nettoskuld i relation till EBITDA ca. 1x
 - Mål att ej överstiga 3x
- **Noterat obligationslån**
 - 500 Mkr, löptid 4 år till ränta om 3mån STIBOR +6,0%
 - Lånet kan lösas från och med mars 2019 för 103% av utestående belopp
 - Restriktioner avseende tillgång till kassaflöde
- **Volati väl positionerade för fortsatta förvärv**
 - Fortsatt god förvärvskapacitet
 - Starkt pipeline av förvärvsmöjligheter

ORGANISATIONSTRUKTUR EFTER FÖRVÄRET



1) Affärsområdenas andel är beräknat exklusive centrala kostnader

ETT TYPISKT VOLATIFÖRVARV.

- 1 Välskött bolag med ledande marknadsposition
- 2 Erfaren och bra ledning
- 3 Ett välutvecklat erbjudande i alla kanaler
- 4 Starka varumärken och lojal kundbas
- 5 God lönsamhet och starka kassaflöden
- 6 Förvärv till en rimlig värdering

