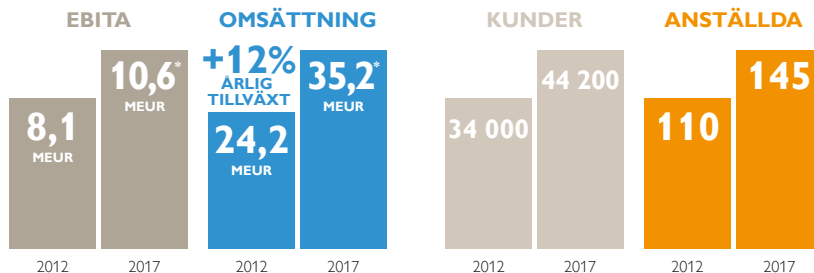
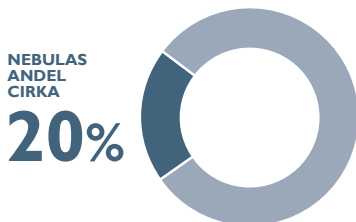


*”Jag sökte en partner till Nebula som kunde ta nästa steg med bolaget jag grundat då jag själv på sikt ville lämna min VD-roll. Som grundare och VD var det viktigt att den nya ägaren förstod det entreprenörsledda bolaget och våra utmaningar och möjligheter. Ratos var en perfekt partner för att ta bolaget till nästa steg”*

VILLE SKOGBERG, GRUNDARE NEBULA

MÖJLIGHETEN	VÄRDESKAPANDET	RESULTATET
<p><b>En stark marknadsledare i en väldefinierad nisch. En attraktiv affärsmodell.</b></p> <p>VD/grundare som ville ta en annan roll framöver och behövde en partner som kunde stötta honom i generationsskiftet. Skalbar affärsmodell (låga marginalkostnader för nya kunder). Nebula befann sig på en tillväxtsresa och var marknadsledande i sin nisch. Det fanns en outnyttjad potential i bolaget, som var relativt ungt, i form av högre tillväxt genom förvärv, bygga vidare på goda kundrelationer, fokusera strategin med en aktivitetsbaserad affärsplan samt tydlig governance modell.</p>	<p><b>Fortsatt tillväxt och lönsamhet. Stärkt marknadsposition med förbättrat kunderbjudande. Förstärkt ledningsgrupp.</b></p> <p>Ratos stöttade tre synergiskapande tilläggsförvärv vilka stärkte den marknadsledande ställningen bland små och medelstora bolag i Finland. Samtidigt fokuserades strategin mot molntjänster. Implementering av kommersiella och operativa verktyg för att öka verksamhetsförståelsen, samt för att kunna leverera hög kundnöjdhet, tillväxt och lönsamhet. Investeringar i både produktutveckling och i bolagets försäljnings- och marknadsföringsresurser, stärkte tillväxten och marknadspositionen.</p>	<p><b>Ett välskött bolag med en bra position för vidare tillväxt. En strategisk tillgång för industriella spelare.</b></p> <p>En tydlig underbyggd affärsplan och ökat strategiskt fokus. Minskat personberoende. Stark governance-modell. Nebula hade bibehållit och stärkt sin position som marknadsledare, mot små och medelstora bolag, med en branschledande lönsamhet. Kundbasen hade ökat 30% under Ratos tid som ägare och antalet medarbetare gått från 110 till 145. Ratos sålde bolaget 2017 till Telia Company, en köpare som kompletterar Nebula väl och där båda parter kan dra nytta av sina respektive styrkor.</p>

## FINLANDS INTERNETTRAFIK



\* Rullande 12 månader per den 31 december 2017.