

P R E S S R E L A S E

Stockholm 27 juli 2017

BTS säljer 51% av konsumentutbildningsverksamheten AvoVision till sydafrikanska investerare

STOCKHOLM, SVERIGE och NEW YORK, NY - BTS GROUP AB (publ), ett världsledande företag inom strategigenomförande, har sålt 51 procent av konsumentutbildningsverksamheten AvoVision till tre sydafrikanska investerare för knappt 1 MSEK (1,5 MZAR). Affären kommer att ha obetydlig påverkan på koncernens intäkter och lönsamhet.

Sydafrikanska AvoVision, som förvärvades av BTS i mars 2015, har två verksamheter: utbildning inom konsumentfrågor och ekonomi för utsatta grupper samt AvoVision Corporate, som fortsätter att vara helt integrerat med BTS struktur och varumärke.

Konsumentutbildningsverksamheten Avo svarade för omkring 6,2 MSEK (9,8 MZAR) eller 18 procent av BTS hela verksamhet i Sydafrika 2016. Verksamheten är nu ägd av tidigare missgynnade individer (previously disadvantaged individuals) till 51 procent, medan BTS har kvar ett betydande ägande om 49 procent. BTS har kvar äganderätten till de immateriella rättigheter som bolaget har bidragit med till Avo, medan Avo har kvar äganderätten till specifika konsumentlösningar och immateriella rättigheter.

Under 2015 gjordes stora förändringar av lagstiftningen om ekonomiskt självbestämmande för svarta (BBBEE) i Sydafrika vilket krävde en översyn av BTS investering i AvoVision. BBBEE är en social omvandlingsprocess och ett juridiskt faktum som syftar till ökad ekonomisk jämlikhet mellan raser och breddande av det ekonomiska självbestämmandet. Den senaste översynen lägger större vikt vid att ägande och ledarskap i näringslivet ska följa de senaste BBBEE-standarderna. Dessutom premierar marknaden befintliga kontrakt som överensstämmer med de nya BBBEE-kraven och BTS/AvoVision är därför nu väl positionerat att dra strategiska fördelar av de förändrade förutsättningarna.

”Det gläder mig att vi har hittat en lösning som både gynnar lokalt ägda företag i linje med kraven för AvoVision och BTS Sydafrika, som därmed kan vara fortsatt konkurrenskraftiga och leverera mervärde till sina kunder. De nya delägarna i AvoVision har gedigen erfarenhet av branschen vilket kommer att bidra till att skapa nya marknadsmöjligheter för båda parter”, säger Henrik Ekelund, grundare och VD för BTS Group.

”Vårt mål för AvoVision är inte bara att följa BBBEE-reglerna, utan också att ta tillvara AvoVisions historia och kapacitet för att utöka tjänsterna på våra nuvarande marknader på ett mer aktivt och lönsamt sätt. AvoVision har en strategisk koppling till BTS som är ett viktigt institutionellt och internationellt varumärke som vi är stolta över att förknippas med och vi ser fram emot att få ut synergieffekter av affären”, säger Henry Sebata som förvärvar 40 procent tillsammans med sin affärspartner Neil Campher genom deras bolag CS Business Innovations.

”Avo välkomnar de samlade erfarenheterna och insikterna hos Campher och Sebata samt Raelene Clarke, väletablerad företagare och VD för SpringAge Consultancy, som förvärvar återstående 11 procent. Vi har en lång historia av samarbete med Henry, Neil och Raelene inom olika områden och affären känns logisk, eftersom den bygger på gemensamma värderingar och en förståelse för marknaden och de möjligheter som finns för att bidra till Sydafrikas socioekonomiska förhållanden”, säger Jules Newton, Avos grundare.



Strategy made personal

För mer information, vänligen kontakta:

Deon Greyling
Senior Vice President
BTS Sydafrika
Tel: +27.12.663.6909
Mobil: +27.83.258.4200

Michael Wallin
IR-chef
BTS Group AB (publ)
michael.wallin@bts.com
08-587 070 02
0708-78 80 19

Om BTS Group AB (publ)

BTS är ett tjänsteföretag med huvudkontor i Stockholm med närmare 500 medarbetare vid 35 kontor på sex kontinenter. BTS fokuserar på organisationer som ska genomföra strategiförändringar och arbetar med ledare på samtliga nivåer för att hjälpa dem att fatta bättre beslut, gå från beslut till handling och leverera resultat. BTS är övertygat om att man lär sig bäst genom egna erfarenheter och under 30 års tid har företaget skapat engagerande och effektfulla program med en djup och bestående inverkan på deltagarna och deras karriärer. Under 30 års tid har vi skapat engagerande och effektfulla program som har en djup och bestående inverkan på deltagarna och deras karriärer. BTS inspirerar till nya sätt att tänka och stärka de kritiska förmågorna som medarbetare och ledare behöver för att skapa bättre affärsresultat. "It's strategy made personal."

BTS stödjer en rad olika kundbehov, däribland:

- Assessment för urval och utveckling
- Strategigenomförande
- Affärsmannaskap och ledarskapsprogram
- Utveckling av säljorganisationer

BTS är partner till närmare 450 företag och organisationer, inklusive fler än 30 av världens 100 största multinationella företag. BTS största kunder hör till några av världens mest kända företag: Chevron, Citigroup, Coca-Cola, Microsoft, Novartis, Salesforce, SAP, Tencent och Volvo Group.

BTS Group AB (publ) är noterat på Nasdaq Stockholm och handlas under symbolen BTS B.

För mer information, besök oss på www.bts.com.

Stor noggrannhet har vidtagits vid översättningen av detta pressmeddelande. Vid eventuella avvikelser har emellertid det svenska originalet tolkningsföreträde framför den engelska översättningen.

Denna information är sådan information som BTS Group AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 27 juli 2017 kl. 08:00 CET.