

# CAMO GRUPPEN

Restrukturering av eierskap,  
drift og finansiering

Sverre Stange

15 JUNI 2005

# INTRODUKSJON

- Orientering til aksjonærer om restrukturering av Camo Gruppen 15 Juni 2005
- Sverre Stange. Fungerende daglig leder og største aksjonær i Camo AS samt eier av Inanna AS

# TEMA FOR PRESENTASJONEN

1. Ny arbeidskapitalfinansiering Camo INC
2. Konvertering av gjeld til aksjer i Camo INC, refinansiering
3. Endring av eierstruktur Camo AS
4. To uavhengige driftsenheter
5. Ny CEO Camo programvaredivisjon
6. Tilførsel ny kapital, forberede børsnotering 2006

# 1. NY ARBEIDSKAPITAL-FINANSIERING

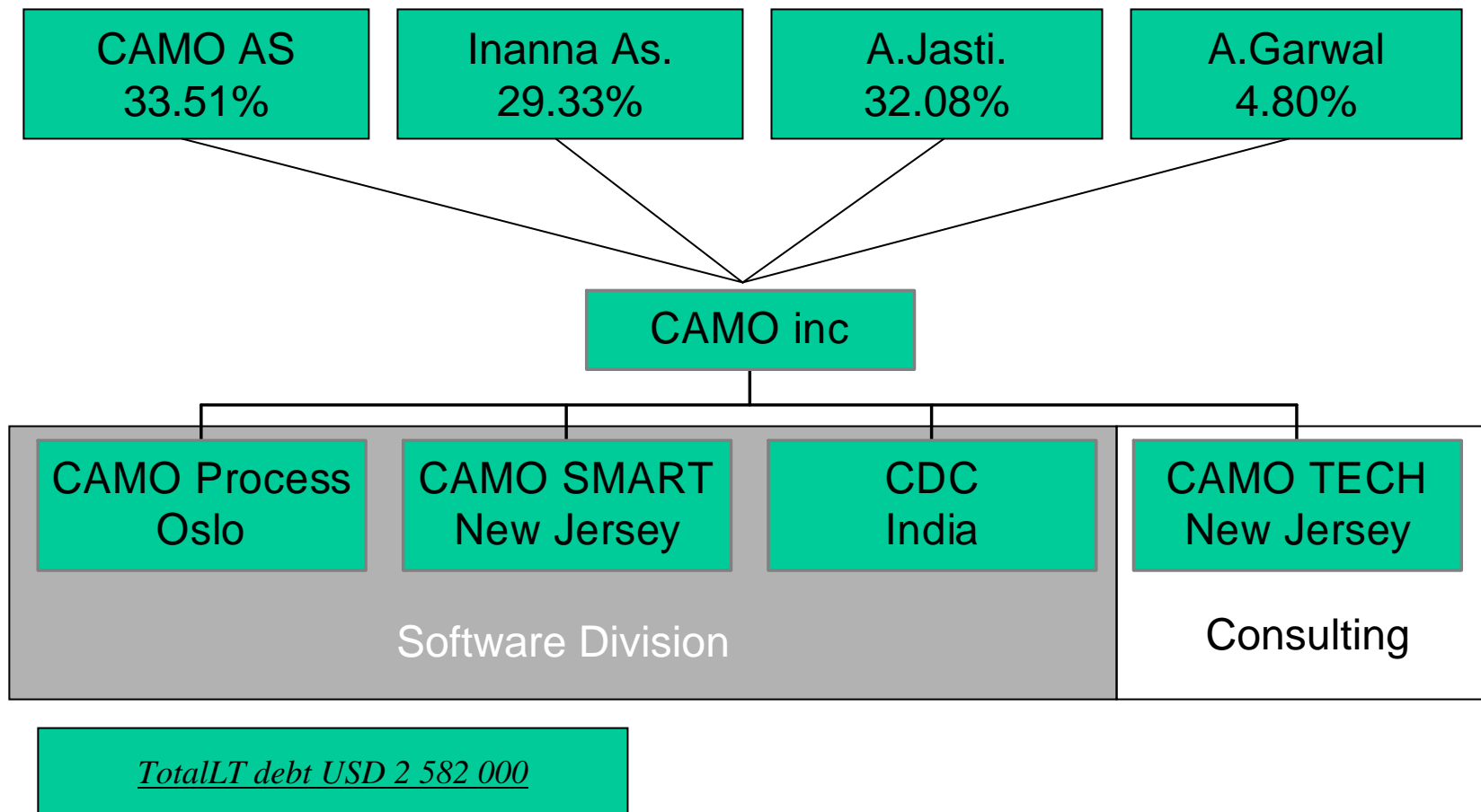
## CAMO INC

- Camo Inc har USD 1,25mill i arbeidskapital  
Finansiering i norsk bank er garantert av aksjonærer
- Amerikansk finansiering på USD 1,5 mill vil innløse deler av denne og tilføre ca USD 500,000 i ny driftskapital
- Nødvendig for å finansiere forventet vekst i 2005/2006, friskmelding av gruppen

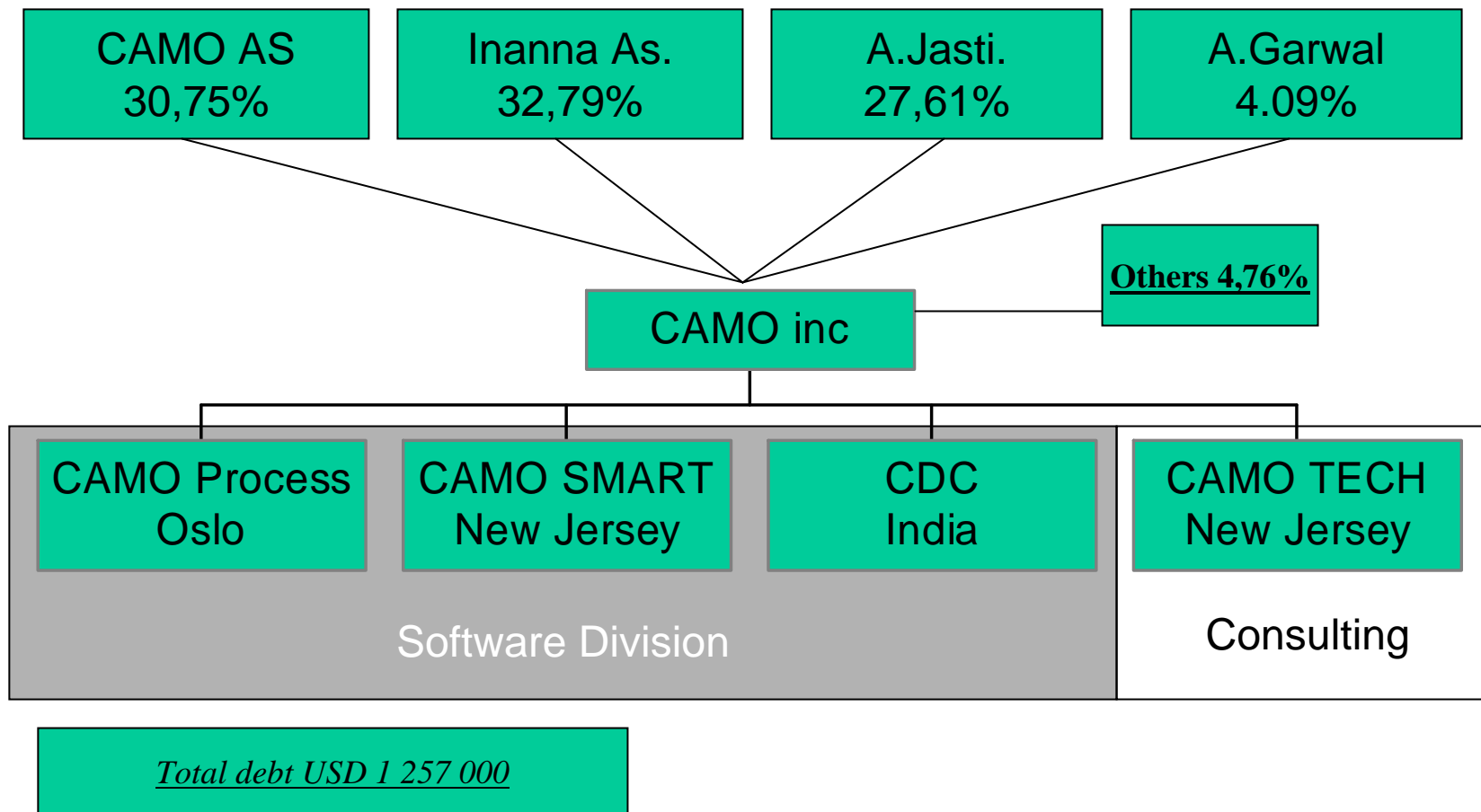
## **2. KONVERTERING AV GJELD TIL AKSJER I CAMO INC, REFINANSIERING**

- Camo INC har ca USD 2,6 mill i gjeld med forfall 31.12.2005, USD 1,7 mill kan konverteres til aksjer i Camo INC til USD 1 og 1,5 pr aksje
- Styret vil arbeide for å refinansiere gjeld ved konvertering og nye to års løpetid for lånet
- Styret forventer at gjelden reduseres vesentlig ved konvertering til egenkapital som følge av den positive driftsutviklingen i Camo Gruppen

# EIERSKAP OG OPERATIV ORGANISASJON FØR RESTRUKTURERING OG KONVERTERING



# EIERSKAP OG OPERATIV ORGANISASJON ETTER KONVERGERING AV CA USD 1,325 MILL I GJELD

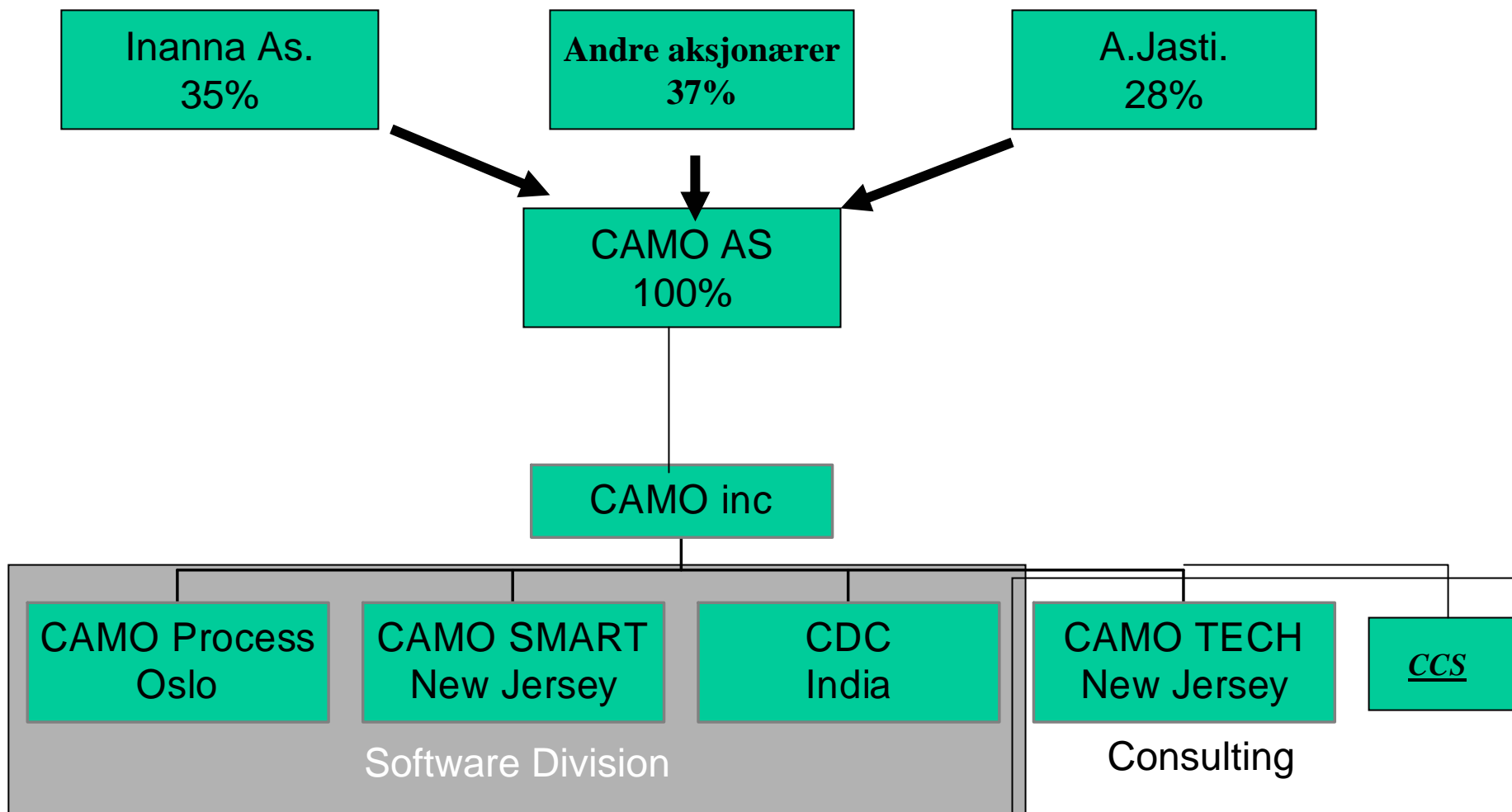


## **3. ENDRING AV EIERSTRUKTUR CAMO AS**

- Camo AS blir det nye eierselskapet i gruppen
- Selskapet er allerede OTC listet i Norge og har ca 600 aksjonærer



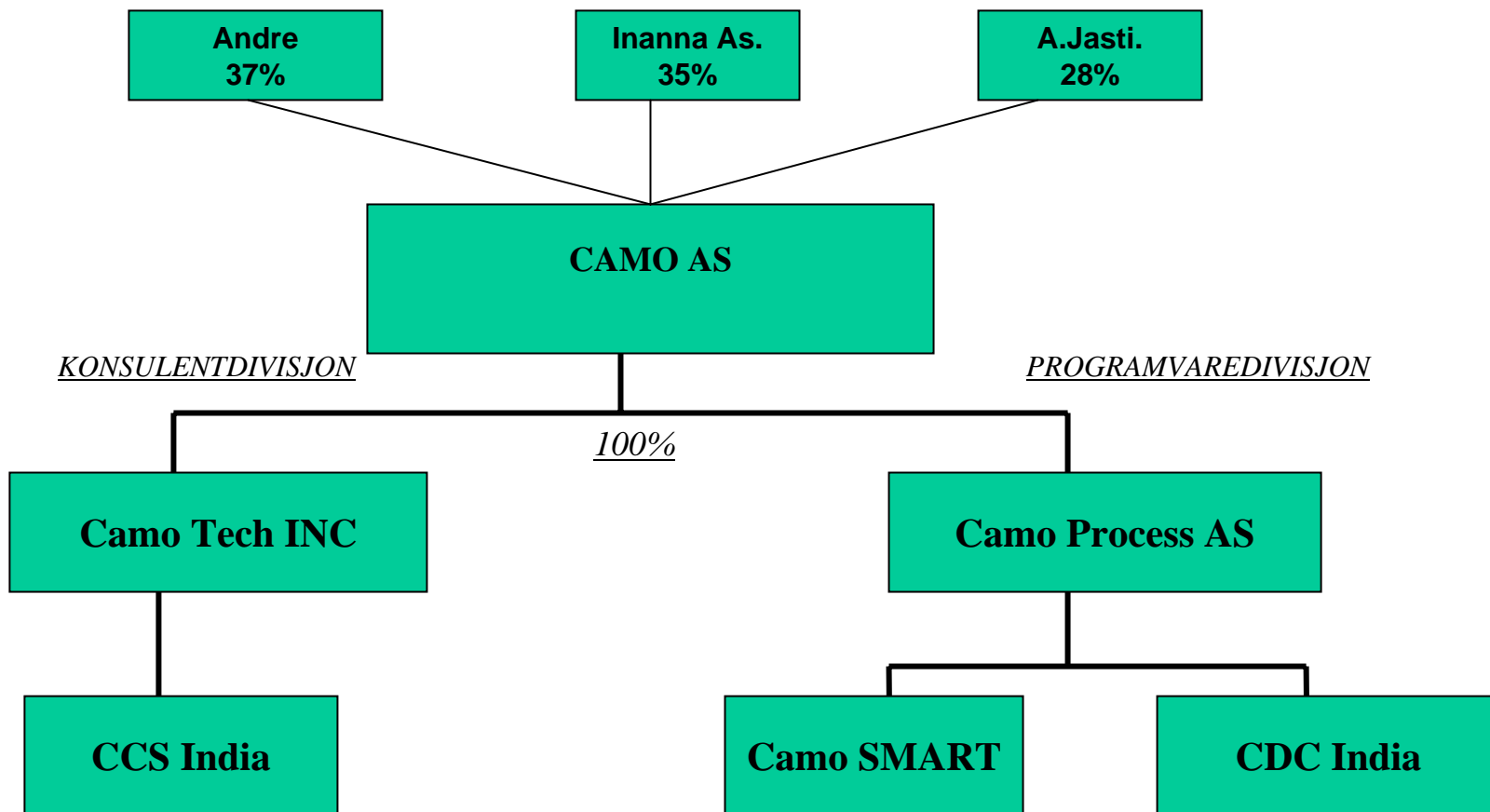
# ALLE CAMO INC AKSJONÆRER BYTTER AKSJENE I CAMO INC TIL AKSJER I CAMO AS,



## 4. TO UAVHENGIGE DRIFTSSENHETER

- Camo INC selger/overfører aksjer i Camo Smart, Camo Process og CDC India til Camo AS. *CAMO PROGRAMVARE DIVISJON*
- Camo INC fusjonerer med Camo Tech, *CAMO KONSULENTDIVISJON*

# EIERSKAP OG OPERATIVE DRIFTSSENHETER ETTER SALG/OVERDRAGELSE



## **5. NY CEO CAMO AS OG PROGRAMVAREDIVISJONEN**

- Sterk fokus på å bygge lønnsomhet og strategisk fokus på salg og produktutvikling
- Utvikle og forsterke samarbeide mellom selskapets Norske kontor datterselskaper i USA og INDIA
- Utvikling, satsing på skalering av selskapets teknologiske fortrinn, ny forretningsplan

# **ASHWANI JASTI FORTSETTER SOM CEO AV KONSULENTDIVISJONEN**

- Fokus på å bygge volum og enda bedre lønnsomhet i USA og India
- Ekspansjon og forretningsutvikling særlig i India og andre vekstregioner i Asia

## **6. TILFØRE NY KAPITAL, FORBEREDE BØRSNOTERING 2006**

- En ny og mer oversiktlig eierstruktur og operasjonell virksomhet forenkler kommunikasjonen til investormarkedet
- Ny emisjon i selskapet USD 1,5-2 mill planlegges gjennomført i løpet av høsten 2005
- Emisjonsproveny anvendes fortrinnsvis til å styrke satsing på programvaredivisjonen og balansen i konsernet
- Omsetning 2005 USD 13 mill, EBIT USD 1 mill

# CAMO CONSULTANCY DIVISION, OPERATIONAL UPDATE

- Camo Consultancy division may reach USD 900 mill in sale in June with close to USD 100K in EBT
- Consultancy division is 6% ahead of budget, second quarter is expected to outperform budget on volume by 15-20%
- Despite good profitability, the increase in volumes requires additional working capital
- Consultancy division has started CCS in India to scale staffing business in this region, a window of opportunity for Camo Consultancy
- If the positive performance of the division continues throughout the year volumes may reach USD 11,0- 11,5 mill with a profit of close to USD 1mill
- CEO and head of division has close monitoring and long experience in this field, sees opportunities, and utilises positive market conditions

# CAMO SOFTWARE DIVISION, OPERATIONAL UPDATE

- Camo Software division hope to reach USD 500 in sales for the second quarter, up from USD 450K in first quarter. Sales are so far this year 50% up from last year and 15% better than budget
- The development of sales in the USA are weaker than budget, but sales in Europe are increasing rapidly. The company experiences a sustainable globale growth trend for the software products
- If the trend of growth is confirmed in third quarter, the software division is profitable stand alone. Due to increasing costs in market activities operational break even for the division is now on avarage US 450K on a quarterly basis
- Expected sales for 2005 is USD 2 million with a small profit
- The division will hire a CEO within 6 months to sustain and increase possibilities for profitable growth



# CAMO SOFTWARE DIVISION OPERATIONAL UPDATE

- Camo Software division hope to reach USD 500 in sales for the second quarter, up from USD 450K in first quarter. Sales are so far this year 50% up from last year and 15% better than budget
- The development of sales in the USA are weaker than budget, but sales in Europe are increasing rapidly. The company experiences a sustainable globale growth trend for the software products
- If the trend of growth is confirmed in third quarter, the software division is profitable stand alone. Due to increasing costs in market activities operational break even for the division is now on avarage US 470-510K on a quarterly basis
- Expected sales for 2005 is USD 2 million with a small profit
- The division will hire a CEO within 6 months to sustain and increase possibilities for profitable growth

# OPPSUMMERING

- Den fremlagte plan foreslått gjennomført i løpet av andre halvår 2005
- Tilslutning fra hovedaksjonærer er sikret
- Den fremlagte restrukturering forutsetter utredning om skattemessige konsekvenser for aksjonærene i Camo Inc
- Kreditorer/Garantister i Camo INC har en rett men ingen plikt til å konvertere. Konvertering forutsetter således tilslutning fra disse
- Den fremlagte plan vil etter styrets oppfatning understøtte vekst og lønnsomhet for gruppen samt øke attraksjonen i investormarkedet
- Fremtidige emisjoner samt børsnotering vil være avhengig av økt vekst og lønnsomhet i gruppen