

Pressmeddelande

22 juni 2011

Paynovas intressebolag Chinova förstärker resurser och organisation i Kina

Paynova AB och partnern Lison Technology Ltd. har överlåtit 2,5 procent vardera av sina aktier i intressebolaget Chinova Asia Development Ltd. till en ny partner, Juno Capital Asia Ltd. Samtidigt förstärks styrelsen och den operativa ledningen när bolaget nu övergår till en mer offensiv marknadsinriktad fas tillsammans med partnern China UnionPay. Detta sker parallellt med utvecklingen av Kina till en av världens mest expansiva e-handelsmarknader för såväl inhemsk som handel över gränserna.

Juno Capital är ett privatägt företagsrådgivnings- och investmentbolag med lång erfarenhet av den kinesiska marknaden och av att utveckla och etablera utländska företag i Kina. Juno Capitals inträde som ägare i bolaget tillför Chinova viktig strategisk kompetens, finansiella resurser och ett värdefullt kontaktnät på den kinesiska marknaden. Överlåtelsen är ett led i en fortsatt strategiskt satsning att stärka Chinovas position och utveckling på den kinesiska marknaden. Aktierna överläts för nominellt värde. Genom partnerskapet får Chinova en stark strategisk ägare med god kännedom om den kinesiska finansmarknaden

Efter transaktionen äger Paynova 46,5 procent av aktierna i Chinova Asia Development, Lison Technology 48,5 procent och Juno Capital Asia Ltd 5 procent. Styrelseordföranden i Juno Capital, Mr. Zhou Xiao He har valts in i styrelsen för Chinova. Mr Zhou, med sitt omfattande kontaktnät samt en bred erfarenhet och kunskap om den kinesiska bank- och betalningsmarknaden, kommer att utgöra ett värdefullt tillskott till Chinovas styrelse.

Uppdaterad bakgrund och förutsättningar för Chinova

Paynovas intressebolag Chinova har utvecklat och svarar för driften av den lanserade CUP eMall tillsammans med China UnionPay. Ett av Kinas starkaste varumärken och världens största kortutgivare siktar nu på att också bli ett ledande e-handelsvaruhus för såväl inhemsk handel som handel till och från Kina.

eMallen som redan rönt stor uppmärksamhet kommer att satsa på högkvalitativa produkter inom segmentet B2C. Ett intressant exempel är försäljning av bilar på nätet som startade den 16 juni.

Chinova kommer att tillsammans med CUP utvärdera alla möjligheter till att utnyttja CUPs redan etablerade marknadsposition med relationer till omkring 700 miljoner konsumenter och mer än 2 miljoner handelsföretag. Ett av många exempel på detta är möjligheten att kunna köpa online men betala off line.

Chinova har i dag två etablerade affärsområden. CUP eMall med Pao Wan som ansvarig samt Cross Border Betalningar samt VAS (Value Added Services) med Karl Alberts som ansvarig. Under uppbyggnadsperioden har Karl Alberts dessutom varit bolagets VD, en roll som, enligt den ursprungliga affärsplanen så snart som möjligt, skall bemannas av en kinesisk erfaren marknadsorienterad ledare. Övriga anställda har från starten hösten 2009 vuxit till cirka 75 personer för teknikutveckling, drift, kundsupport och marknadsföring

Chinova är nu på väg att lämna utvecklings och uppbyggnadsperioden för CUP eMall för att övergå till en offensivt marknadsorienterad fas tillsammans med China UnionPay.

I detta läge kommer förändringen i ägandet, med förstärkningen av styrelsen tillsammans med en ny kinesisk VD, att vara viktiga komponenter för att lyfta bolaget till de förväntade framgångarna på en av världens mest expansiva e-handelsmarknader.

Under 2010 och 2011 har ett flertal marknadsaktiviteter i form av seminarier eller liknande presentationer genomförts i Kina och Europa: januari 2010 i Stockholm; april 2010 i Peking; september 2010 i Shanghai; maj 2011 i Paris och Milano under medverkan av bl a China Ministry of Commerce, Atos Worldline, Intertek och Merchant Solutions Pte, en allians mellan First Data och Standard Chartered Bank. (för mer information se under nyheter på Paynovas hemsida)

Förutsättningarna för den kinesiska e-handeln liknar situationen i USA och Europa för 5-10 år sedan. Motsvarande utveckling beräknas ske i väsentligt snabbare takt i Kina de kommande åren med en estimerad årlig tillväxt om ca 40 procent. Omsättningen år 2013 beräknas till cirka 1 300 miljarder RMB jämfört med cirka 500 miljarder RMB år 2010.

Enligt färsk rapport från Amerikanska Handelsinstitutet i Shanghai beräknas Kina inom 4 år att svara för 14 procent av världens privatkonsumtion vilket placerar Kina som nummer 2 i världen. Den stora ökningen kommer huvudsakligen genom ökad e-handel från utlandet och med kända varumärken.

”Vi bedömer att Chinova och CUP eMall kommer att generera betydande värden för Paynova under de kommande åren, genom såväl licensintäkter från

den inhemska kinesiska e-handeln, som direkta transaktionsintäkter från e-handeln cross border till och från Kina. Till detta kommer värdet av Paynovas ägarandel i Chinova med en verksamhet som direkt från starten vilar på China UnionPay, ett av Kinas starkaste varumärken och redan etablerade marknadskanaler till företag och konsumenter”, säger Björn Wahlgren, styrelseordförande i Paynova och Chinova

FÖR YTTERLIGARE INFORMATION, KONTAKTA

Björn Wahlgren, styrelseordförande Paynova och Chinova
Telefon: 08 - 517 100 02
Mobil: 070 - 728 74 40

Simon Thaning, vd Paynova
Telefon: 08 - 517 100 00
Mobil: 070 - 787 19 70

OM PAYNOVA

Paynova är en ledande leverantör av betaltjänstlösningar för e-handel. Bolaget erbjuder en bastjänst riktad framförallt till större e-handlare. Därutöver erbjuds en betaltjänst som gör det möjligt för västerländska e-handlare att sälja sina produkter på den kinesiska marknaden. De flesta av kunderna återfinns i de prioriterade marknadsområdena resor och detaljhandel. Företaget är noterat på NGM Equity sedan februari 2004. Mer information finns på www.paynova.com.

Informationen är sådan som Paynova AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades för offentliggörande den 22 juni 2011 klockan 09:40