



netProviders

Erbjudande att teckna aktier i
netProviders International AB (publ)

2023-05-23 - 2023-06-09



Give your email marketing a jolt.
Make your brand grow faster. Simple and secure.

Risikfaktorer

En investering i aktier eller aktierelaterade värdepapper är alltid förenat med risk. Ett antal faktorer utanför bolagets kontroll, kan komma att få en negativ påverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning, vilket kan medföra att värdet på Bolagets aktier minskar och att en aktieägare kan förlora hela eller delar av sitt investerade kapital. Vid en bedömning av bolagets framtida utveckling är det därför av vikt att vid sidan om möjligheter till positiv utveckling även beakta riskerna i Bolagets verksamhet. Samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte beskrivas i detta avsnitt, varför en samlad utvärdering även måste innefatta övrig information i detta memorandum samt en allmän omvärldsbedömning. Nedan beskrivs de risker och osäkerhetsfaktorer som bedöms ha betydelse för bolagets framtida utveckling. Riskerna är ej rangordnade och listan skall inte betraktas som fullständig. Ytterligare risker och osäkerhetsfaktorer som Bolaget ännu inte identifierat kan också komma att utvecklas till faktorer som kan påverka Bolagets verksamhet och framtida utveckling. Vid osäkerhet gällande riskbedömning bör råd inhämtas från kvalificerade rådgivare.

BOLAGETS VÄRDEUTVECKLING

Bolagets värde är i all väsentlighet beroende av utvecklingen på de investeringar som Bolaget gör samt resultatet av Bolagets hantering av likvidamedel. Det finns inte någon garanti för att Bolagets tillgångar ökar i värde, eller att värdet behålls intakt, varför det inte heller finns någon garanti för att investerat kapital kan återfås.

AKTIEÄGARE MED STORT INFLYTANDE

En koncentration av företagskontrollen kan vara till nackdel för andra aktieägare som har andra intressen än majoritetsägarna. Ägarstrukturen kan komma att förändras över tiden. Nuvarande sammansättning av dominerande ägare kan komma att förändras över tiden, varvid risk föreligger att Bolagets verksamhetsinriktning kan komma att avvika från den som idag utstakats av Bolagets styrelse.

BEROENDE AV NYCKELPERSONER

Bolaget är beroende av ett fåtal nyckelpersoner. Bolagets framtida utveckling beror i hög grad på förmågan att attrahera och behålla kompetent personal. Om någon eller några av dessa nyckelpersoner skulle lämna Bolaget skulle detta kunna få en negativ effekt på bolagets möjligheter att nå sina planerade utvecklingsmål.

RISKER RELATERADE TILL FÖRVÄRV OCH FÖRSÄLJNINGAR

En väsentlig del av bolagets strategi är att växa genom investeringar och förvärv, som antingen kompletterar eller utökar bolagets befintliga innehav. Det finns dock en risk att bolaget inte kan identifiera lämpliga förvärvsobjekt eller genomföra förvärv till godtagbara villkor. Att genomföra företagsförvärv är därutöver ofta en omfattande och komplicerad process som aktualiserar väsentliga kostnader för till exempel finansiering samt finansiella, legala och andra rådgivare. En stor del av sådana kostnader belastar bolaget även om ett förvärv – av olika anledningar – inte fullföljs och Bolaget inte tillförs något värde. Detta skulle kunna inverka negativt på utvecklingen av bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning. Företagsförvärv är vidare förenade med stora risker i förhållande till det förvärvade bolaget. Bolaget genomför inför varje investering, men i varierande utsträckning, en finansiell, legal och affärsmässig genomgång av målbolaget, men det finns en risk för att eventuella problem och framtida förluster inte upptäcks vid en sådan genomgång. Målbolaget kan drabbas av exempelvis kundförluster, regulatoriska bekymmer eller oförutsedda utgifter efter förvärvets genomförande. Detta kan kräva ytterligare kapitaltillskott från Bolaget eller innebära utebliven avkastning.

KONKURRENS

Bolaget och dess portföljbolag agerar på en konkurrensutsatt marknad. Det kommer alltid att föreligga risk att en ökad konkurrens från marknadsaktörer med i många fall betydligt större

finansiella resurser kan leda till minskade tillväxtpotentialer eller att Bolagets verksamhet på andra sätt påverkas negativt.

RISKER RELATERADE TILL BOLAGSUTVECKLING

Ytterligare en väsentlig del i Bolagets tillväxt är bolagets strategi för bolagsutveckling. Grundidén för utvecklingen av affärsenheterna är att i hög grad behålla bolagens lokala entreprenörsanda, och därtill addera ledarskap, kunskap, processer och finansiella resurser. En viktig del i denna bolagsutveckling i samband med förvärv är ibland nyrekryteringar för att ersätta tidigare ägare av bolagen, då dessa tidigare ägare ofta har varit involverade i en stor del av verksamheten. Det finns en risk att dessa nyrekryteringar misslyckas eller uteblir. Bolaget förmåga att genomföra denna strategi och utveckla bolag beror på flera faktorer. Om bolaget misslyckas med någon eller flera av dessa faktorer finns det en risk att bolaget misslyckas med bolagsutvecklingen i en eller flera affärsenheter. Dessa risker kan få väsentliga negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

UTVECKLINGSRISK

Det finns risk att resultaten av den tekniska utvecklingen som pågår i vissa av Bolagets olika portföljbolag och inte motsvarar Bolagets egna, kunders eller marknadens förväntningar. Detta kan i sin tur innebära försenad eller helt utebliven marknads lansering av delar av eller hela produktkategorier med uteblivna intäkter och/eller ökade utvecklingskostnader som följd. Likaså finns det risk att bolag inom koncernen inte lyckas finna de tekniska lösningar som krävs för kommersiella lanseringar, eller att dessa mål inte uppnås inom rimlig tid, med negativ påverkan på Bolagets ekonomiska ställning och resultatutveckling som en tänkbar konsekvens.

FINANSIELLA RISKER

Framtida kapitalbehov såväl storleken som tidpunkten för Bolagets framtida kapitalbehov beror till största del på hur Bolagets egna placeringar har utvecklats under året och om något av portföljbolagen behöver ekonomiskt stöd för att utvecklas vilket då kan förleda till att Bolaget kan behöva genomföra framtida nyemissioner. Det finns inga garantier för att nytt kapital, om behov uppstår, kan anskaffas eller att det kan anskaffas på för befintliga aktieägare fördelaktiga villkor.

MARKNADSNOTERING

Bolaget kommer inom sin tid att ansöka om att få aktien upptagen till handel på en s.k. MTF, (Multilateral Trading Facility) och i Sverige finns det idag tre (3) alternativ varav en av dessa är Nasdaq First North. En marknadsplats av detta slag ställer inte lika hårda krav på Bolaget avseende bl. a informationsgivning, genomlysning eller bolagsstyrning, jämfört med de krav som ställs på bolag vars aktier är noterade vid en s k reglerad marknad ("börs"). En placering i ett bolag vars aktier handlas på en MTF bör anses vara mer riskfylld än en placering i ett börsnoterat bolag.

Bli delägare i vår digitala plattform och bli en del av framtidens självklara kommunikationsverktyg

Koncernchef har ordet

Bolaget har under de senaste två åren utvecklat en mycket högteknologisk digital plattform som är byggd och drivs på svenska servrar för att kunna ge kunden en så hög säkerhetsnivå som möjligt då plattformen hanterar en stor mängd kunddata dagligen. Med vår tekniska lösning får kunden tillgång till en plattform som både levererar en extremt hög säkerhetsnivå samtidigt som den även erbjuder en smidig och kostnadseffektiv lösning att hantera all e-post kommunikation med. Då verksamheten är helt online-baserad så är den även väldigt skalbar och kostnadseffektiv varav vår målsättning är att under de kommande åren hålla en väldigt hög expansionstakt med fokus på Europa och USA. Till skillnad från bolagets konkurrenter så har vi valt att primärt inrikta vår plattform till två olika verksamhetsgrenar i syfte att både förenkla hanteringen för våra kunder och även hålla nere våra kostnader i vårt erbjudande och i stället fokusera på de tjänster som vi vet genererar ett högt täckningsbidrag. Vår plattform erbjuder idag våra kunder en stabil och säker e-post hantering och vi kommer fortsatt vara aktiva inom just detta segment för att vi ska kunna ge våra kunder marknads bästa service och säkerhetslösning inom just e-post hantering.

Tidigare kapitalanskaffningar och framtida kapitalbehov

Bolaget under perioden 2021/2022 genomfört tre lyckade kapitalanskaffningar där den senaste emissionen genomfördes då till teckningskursen 24 SEK per aktie (2022). Teckningskursen i denna spridningsemission är fastställd av styrelsen till 24 SEK per aktie vilket styrelsen bedömer i dagsläget som en marknadsmässig prissättning för bolagets aktie. Bolaget har ett nödvändigt kapitalbehov på minimum 1 Mkr under de kommande tolv månaderna, vilket vi förutsätter kommer att säkerställas som minimum i den pågående nyemissionen. Om teckningsgraden skulle understiga ett teckningsbelopp om 1 Mkr så kommer styrelsen behöva vidta andra åtgärder för att säkerställa att nödvändig tillväxtkapital kommer bolaget tillhanda, men detta bedöms som högst osannolikt då både befintliga aktieägare och nya investerare under en längre tid visat ett väldigt stort intresse för bolaget.

Streamingintäkter och utdelningspolicy

Bolagets streamingintäkter kommer att öka varje kvartal och på sikt så kommer dessa intäkter även skapa väldigt goda förutsättningarna för att bolaget ska kunna bli ett stabilt utdelningsbolag då plattformen i sig inte är så kapitalbindande, varav merparten av kassaflödet i stället kan delas ut löpande till bolagets aktieägare.

Avslutningsord från koncernchef

För att finansiera fortsatt expansion och vidareutveckling av vår digitala plattform genomför vi nu en mindre spridningsemission. Emissionen riktar sig både till befintliga aktieägare, allmänheten och till mindre institutioner i Norden. Kapitaltillskottet är en viktig förutsättning för vårt fortsatta värdeskapande och jag hoppas därför att även du vill ansluta dig och vara med på vår tillväxtresa. Både jag och styrelsen önskar dig varmt välkommen i netProviders som ny delägare.

Göteborg den 19 maj



Jesper Starander

Koncernchef

netProviders International AB (publ)

Erbjudandet

Bolagsstämman i netProviders International AB (publ) har fattat beslut den 23 maj 2023 att genomföra en publik nyemission om cirka 8,1 Mkr före emissionskostnader. Erbjudandet genomförs för att bredda antalet aktieägare samt tillföra bolaget kapital för att möjliggöra en högre tillväxttakt. Erbjudandet omfattar totalt 170.000 nyemitterade B-aktier och 170.000 befintliga B-aktier som erbjuds av säljande aktieägare.

Teckningsperioden löper från och med den 23 maj till och med 9 juni 2023 eller ett sådant senare datum som beslutas av styrelsen. Bolagets aktiekapital kommer genom erbjudandet att ökas med högst 595.000 kronor och vid ett fulltecknat erbjudande kommer bolaget att tillföras 4.080.000 kronor före transaktionskostnader, vilket beräknas uppskattas till cirka 250.000 kronor. Nyemissionen medför en utspädning med högst 10,65% av de utomstående aktierna i bolaget.

Teckningskursen är fastställd till 24 SEK per B-aktie och emissionen genomförs för att säkerställa nödvändiga tillväxtkapital under de kommande 18 månader samt för att bredda den nuvarande ägarstrukturen i bolaget. Erbjudandet riktar sig till allmänheten i Sverige samt institutionella investerare i Sverige och internationellt.

Teckningskurs	24 SEK per B-aktie (courtage utgår ej)
Teckningspost	200 aktier, motsvarande 4 800 SEK
Teckningstid	23 maj till 9 juni 2023
Beräknad likviddag	3 bankdagar efter utställande av avräkningsnota
Emissionsbelopp	8,1 Mkr
Bolagsvärdering	(PRE-MONEY) ca 54 Mkr

Anmälan är bindande och ska vara bolaget tillhanda senast den 9 juni 2023 och skickas till IR@netproviders.io alternativt till bolagets adress enligt nedanstående anvisning.

netProviders International AB (publ)
Att: Emissioner
Box 4211
171 04 Solna

Göteborg den 19 maj 2023
netProviders International AB (publ)
Styrelsen

EMAIL MARKETING

4 MIN READ



MARCH 23, 2022

Low Opening Rates?

There's a whole science behind the success of your campaigns. The fact is that it all comes down to your Open Rates (the percentage rate at which emails are opened). To get a good rate you'll need to consider these facts we've listed here. But first, what is a...

101

2 MIN READ



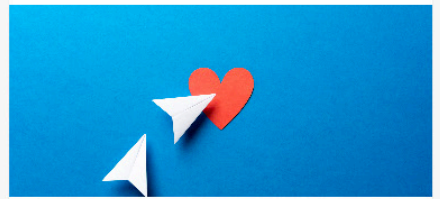
MARCH 16, 2022

How to Really Maximize Your 30 Day Free Trial.

Oh, you are looking to try out netProviders? Awesome, then your first 30 days are on the house. To help you get the best use out of these days, we want to share this information so you don't have to spend unnecessary time searching through the internet yourself. Upload...

101

2 MIN READ



FEBRUARY 18, 2022

Send Straight Away or Schedule Campaign

We like flexibility. Just as our subscription plans are flexible, we want our service to be flexible. Everything to make your work day a little easier. As a user of netProviders email marketing tool, you can decide for yourself whether you want to send your emails directly or if...

EMAIL MARKETING

4 MIN READ



FEBRUARY 4, 2022

Create Buyer Personas to Improve Your Email Marketing

Are you (like many other marketers) unsure of how to write your content because you do not really know whom you are writing for? Or do you recognize yourself as having a lot of interesting data but not really knowing what to do with it? You are definitely not...

EMAIL MARKETING

4 MIN READ



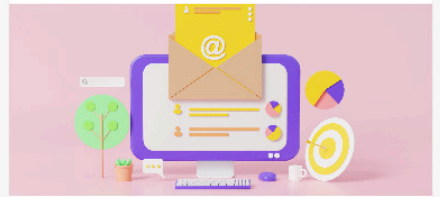
JANUARY 26, 2022

Tips to Boost Your Newsletters Engagement

There is a reason why email marketing is so popular. This is because email marketing is one of the channels that provides the best ROI (Return of Investment) within digital marketing. With the help of email marketing, you can convert non-paying customers into paying customers, regain old customers and...

EMAIL MARKETING

4 MIN READ



JANUARY 11, 2022

Tips on How To Improve Your Email Copy

We send and receive emails daily. According to statistics, 2.7 million emails are sent every second, which means 162 million (!) emails every minute. Yikes. This means that your email copy really needs to stand out among the amount of emails that your recipients receive every day. Not because...



Väsentliga händelser under året

netProviders ingår strategiskt partnerskap med Technicorum Holdings

2022-02-18

netProviders International AB (publ) har ingått ett strategiskt partnerskap med teknikbolaget Technicorum Holdings som är verksamma inom digitala valutor och har sitt huvudkontor i Singapore. Avtalet kommer skapa utökade möjligheter för Technicorum att kunna marknadsföra sina digitala produkter och tjänster genom netProviders marknadsföringsplattform.

netProviders expanderar och lanserar sina digitala tjänster i Danmark med fokus på B2B och B2C kunder

2022-07-14

netProviders International AB (publ) har med sin digitala plattform under sina första 6 månaderna endast primärt inriktat sig på den svenska marknaden, men nu väljer bolaget att ta expandera och kommer i fortsättningen även kunna erbjuda sina tjänster till danska företag. Bolaget ser expansionen i resterande delar av Norden som en självklar satsning. Den digitala marknadsföringen växer lavinartat och det blir allt hårdare och tuffare för företag som konkurrerar om samma kunder. Det är därför viktigare än någonsin att hålla kontakten med sina kunder och leverantörer för att stå ut på marknaden bland alla fantastiska företag. Bolaget kommer därför under de kommande 6 - 12 månader att fokusera sin marknadsföring och nya kampanjer med målsättning att ta stora marknadsandelar i både Danmark, Norge, Finland och Island. Bolagets digitala plattform är idag väldigt skalbar och bolaget har idag ett starkt fokus på att uppnå en hög tillväxt under de kommande åren, varav bolaget planerar att lansera sina tjänster i ett 20 tal europeiska länder under de kommande 24 månaderna.

netProviders har stärkt organisationen ytterligare genom rekrytering av expertkompetens

2022-07-19

netProviders International AB (publ) har under de första halvåret 2022 stärkt organisation ytterligare genom att rekrytera expertkompetens inom email marknadsföring, leveransbarhet och IT. Rekryteringarna har haft stor positiv inverkan på bolaget och har resulterat i att vi kan hålla en högre tillväxttakt samtidigt som vi kan fortsätta och utveckla plattformen vidare till nästa nivå. Vårt mål är att vara det självklara valet av aktör när det kommer till email marknadsföring och vi gör därför allt för att erbjuda en säker och trygg plattform för våra kunder, säger Michaela Holm, VD på netProviders.

netProviders utvärderar möjligheter till nyutveckling av utökat tjänsteutbud

2022-07-21

netProviders International AB (publ) mål har varit att erbjuda B2B och B2C företag möjligheten att hålla kontakten med kunder, leverantörer och samarbetspartners genom sin digitala plattform. Varav bolagets första version av plattformen har varit att erbjuda kunder att ladda upp sina kontaktlistor, skapa designade email utskick och för att sedan spåra trafiken direkt i plattformen.

Efter lanseringen av plattformen vid årsskiftet så har bolaget vidareutvecklat plattformen med fler och bättre funktioner, några av dessa är bland annat att kunna schemalägga kampanjer, CAPTCHA och online chatt. Bolaget har även integrerat online verktygen Kibana och EmailConsul för att kontrollera leveransbarheten av alla email som skickas.

De senaste två åren har varit raket år för många e-handelsbolag. Vi undersöker därför möjligheterna för att komplettera och vidareutveckla vår plattform för att erbjuda e-handelsbolag att kunna använda netProviders vid både marketing- och transactional emails, säger Michaela Holm, VD på netProviders.

Ge din email marknadsföring en skjuts med netProviders digitala marknadsföringstjänst

2022-07-26

Marknadsföra produkter och tjänster, hålla kontakten med dina kunder eller skapa nya affärer? Oavsett ditt företags mål så förtjänar din marknadsföring en tidseffektiv, kostnadseffektiv och trygg lösning. Med netProviders flexibla marknadsföringsplattform har det aldrig varit enklare att nå din publik med precision. netProviders plattform skapades för ditt företags integritet och säkerhet så att du kan fokusera på vad som händer härnäst.

Oavsett bransch eller tidigare erfarenhet inom marknadsföring erbjuder netProviders dig en smidig plattform för att hålla kontakten med dina kunder. Med bolagets plattform kan du, och ditt team, enkelt genomföra email utskick till alla era kunder och samarbetspartners. Plattformen erbjuder dig som företagare en säker uppladdning av dina företagskontakter och prenumeranter via våra svenska servrar eftersom du som kund ska kunna känna dig säker och trygg när du använder vår tjänst. Som kund hos netProviders garanterar vi dig att ingen av din data kommer att spridas eller säljas till tredje part, vilket är ett av de viktigaste kraven när man arbetar med informationshantering.

netProviders utvidgar sitt tjänsteutbud och startar upp egen återförsäljartjänst i Sverige

2022-07-28

netProviders International AB (publ) har beslutat att bredda sin försäljningsverksamhet genom att starta upp ett eget återförsäljarcenter i Sverige. Bolaget kommer därför nu kunna erbjuda större kedjor, branschorganisationer och företag möjligheten att bli en licenserad återförsäljare av netProviders tjänster. Redovisningsbyråer, revisionsbyråer, banker, finansbolag och försäkringsbolag är bara ett urval av bolag som nu kommer få möjligheten att till ett förmånligare pris kunna erbjuda sina kunder netProviders tjänster, säger Michaela Holm, VD på netProviders.

Bolaget digitala plattform är idag väldigt skalbar och vi ser detta som ett naturligt steg i vår tillväxt att nu kunna erbjuda en återförsäljartjänst till större företag och branschorganisationer. Vi kommer att utvärdera och analysera samarbetet med licensinnehavarna innan ett beslut tas om att implementera tjänsten även i de övriga nordiska länder där bolaget idag är verksam med sina tjänster, säger Michaela Holm, VD på netProviders.

netProviders startar nytt kontor i Göteborg

2022-08-02

netProviders International AB (publ) har som del av sin tillväxtstrategi beslutat att starta upp ett nytt säljkontor i Göteborg där fokus kommer primärt vara emot återförsäljare och större avtalskunder men även emot ett fortsatt utvecklingsarbete av vår digitala plattform. Bolaget befinner sig i en expansiv fas där man under de senaste månaderna beslutat att gå in i ett antal större nordiska länder och för att hantera denna tillväxt så har bolaget valt att etablera ett nytt kontor i Göteborg.

Ett av netProviders mål är att ständigt främja teknikutvecklingen för att kunna göra vår plattform så självständig som möjligt och med en nyetablering i Göteborg nu så hoppas vi även kunna accelerera och realisera utvecklingen genom att samla kompetens och utöka arbetsstyrkan i Göteborg, säger Michaela Holm, VD på netProviders.

Väsentliga händelser efter året

Inga väsentliga händelser efter årets utgång

Verksamhetsbeskrivning

netProviders är en flexibel, svensk, email marknadsförings plattform för B2B och B2C företag. Håll era kunder och leverantörer uppdaterade med nyhetsbrev, kampanjer eller berätta för dem om era nya produkter och tjänster.

Oavsett bransch eller tidigare erfarenhet inom marknadsföring så hjälper vi dig att nå ut till dina kunder. Med netProviders plattform kan du, och ditt team, genomföra era email utskick till alla kunder och samarbetspartners genom trygg, säker och smidig hantering.

Vi startade vår plattform för att erbjuda dig som företagare säker uppladdning av dina företagskontakter och prenumeranter. Vi värnar stort om ditt företags integritet och valde att placera vår hosting och MTA i Sverige för att du som företagare ska kunna känna dig säker och trygg när du använder vår tjänst. Genom att använda dig av netProviders email plattform behöver du inte fundera över om din data kommer att spridas eller säljas till tredje part. Kortfattat - din data är trygg hos oss.

Ladda upp nya listor eller använd dina befintliga Teams Listor, designa ditt utskick i vår Content Creator med vår enkla drag-and-drop funktion och skicka testmail till dig själv eller någon i ditt team.

När du är nöjd med resultatet, klicka på skicka och följ sedan resultatet av ditt utskick i vårt statistikverktyg online direkt i plattformen. Du behöver alltså inget externt avläsningsverktyg för att kunna mäta statistiken på dina kampanjer.

För oss var det viktigt att kunna erbjuda den mindre, såväl som den större företagaren, möjlighet att kunna använda vår tjänst. Med konkurrenskraftiga priser och stora marknadsföringsmöjligheter i varje paket erbjuder vi något för alla. Skulle du passera din limit på din prenumerationsplan kan du alltid köpa till extra mailutrymme under 30 dagar.

När du signerar upp dig på vår plattform kommer du automatiskt att hamna på vår Free plan. På så sätt får du möjlighet att prova vår tjänst, helt gratis i 30 dagar, utan att registrera något betalkort.

Vi vet att livet har sina svängar och att saker och ting kan hända därför har vi valt att inte ha några bindnings- eller uppsägningstider på våra prenumerationer så att du kan testa i lugn och ro.



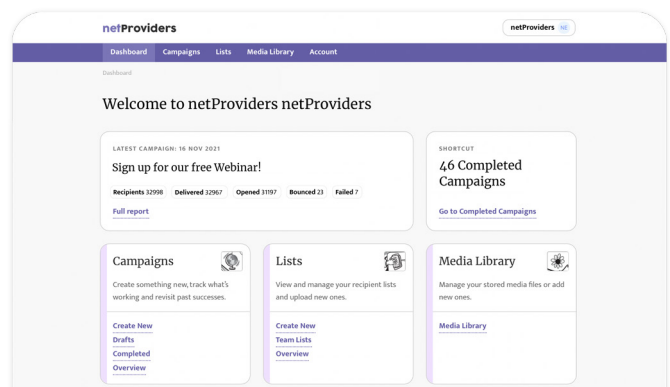
Bolaget har två grenar, den ena är försäljning av adressregister och den andra är en e-postserver. Vi vill på så sätt erbjuda kunder en helhetslösning då företagare många gånger är i behov av båda funktionerna. Att använda sig av en traditionell e-postserver som Outlook, Gmail, Yahoo och One.com har inte den kapaciteten att dels skapa visuellt moderna och grafiska mailutskick med smidiga klickfunktioner för att enkelt läsa av statistik, samt den bandbredd som krävs för att kunna göra stora marknadsföringsutskick inom några timmar. Med dagens pandemi är det viktigare än någonsin för företagaren att marknadsföra sina tjänster och produkter.

E-mailmarknadsföring är en kostnadseffektiv marknadsföringskanal som ger en stor genomslagskraft i form av möjligheten till ökad försäljning och varumärkeskänedom i jämförelse med traditionell marknadsföring som många gånger är väldigt dyrt. Med traditionell marknadsföring når du ut till den stora massan, och som företagare vet du sällan vilka som har tagit del av din marknadsföring eller om den ens har syntts av relevant målgrupp. Med digital marknadsföring kan du själv bestämma vilken målgrupp du vill synas för efter din egen segmentering. På samma sätt fungerar vår e-postserver – du distribuerar dina utskick till exakt den målgrupp du vill marknadsföra dig för.

Idag finns det ett par aktörer som säljer kontaktregister, både till företagare och privatpersoner. Dessa är många gånger ganska dyrt och kvaliteten varierar mycket och du vet inte riktigt när dessa register senast uppdaterades. Vår företagsdata riktar enbart in sig på företagare och inte till privatpersoner och vi uppdaterar löpande våra företagsregister för att leverera högkvalitativa kontaktuppgifter om företagen. Vi anpassar oss efter de lagar och regler som är stadgade i respektive land.

Sverige har en större öppenhet för att kontakta exempelvis befattningshavare via deras individuella företagsadresser, medan i länder som exempelvis Danmark och Norge är det endast lagligt att kontakta bolagen via deras info-adresser.

Dessa regler gäller för majoriteten av de resterande länderna inom EU/EES. Vi kommer att följa de regler som gäller vid e-mailmarknadsföring så som att det alltid ska finnas information och kontaktuppgifter till avsändaren



samt en avregistreringsknapp. Det är fullt lagligt att kontakta företag i marknadsföringssyfte. I Sverige omfattas vi av Marknadsföringslagen då vi riktar in oss på B2B utskick och tillhandahåller alltså inga uppgifter om den privata individen.

Vår mailserver kommer endast fungera om du registrerar ditt organisationsnummer vilket gör att vi inte lagrar några personuppgifter om individen utan endast om företaget som väljer att använda vår tjänst.

Vi följer alltid de lagar och regler som gäller angående GDPR då vi har ett stort företagsregister och lagrar aldrig mer information än vad som är nödvändigt för att kunna fortsätta vår sysselsättning med försäljning av företagsregister och e-postserver.

Vid de tillfällen då företagaren vill ladda upp sina egna företagsadresser och göra utskick kommer företagaren att behöva bekräfta att dessa kontakter inte innehåller några adresser till privatpersoner eller enskilda firmor. Ansvaret ligger fullt ut på avsändaren som försäkrar att detta stämmer.

netProviders

Log in


Sign Up Price Plans FAQ Contact Us netProviders 101

Give your email marketing a jolt.
Make your brand grow faster.
Simple and secure.

Find out more

netProviders

Enkel, smidig och snabb plattformshantering



Standard Great for smaller companies. 10.000 recipients 3 users 100.000 mail/month €49 /month Top up is always available.	Plus The most popular option, suited for medium sized companies. 50.000 recipients 5 users 600.000 mail/month €129 /month Top up is always available.	Premium The perfect option for the more advanced marketer. 100.000 recipients 10 users 1.500.000 mail/month €239 /month Top up is always available.	Enterprise You need everything and more. 200.000 recipients Unlimited users 3.600.000 mail/month €519 /month Top up is always available.
---	---	---	--

Create New Campaign

Cancel

Save draft

Campaign information

Name

Fyll i namnet på din kampanj.

Subject

Skriv in den ämnesraden du vill förmedla.

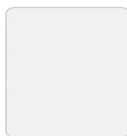
Mail preview text (optional)

Ska mottagaren få se en preview text av ditt utskick?

Content

Create campaign content

Start from pre-made template



Start from scratch



Centered



Lefty



Simple

netProviders

netProviders



netProviders

netProviders International AB (publ)

netproviders.io