



## FRÅGOR OCH SVAR MED SVEN-OLOF NILSSON, VD EDDBEE GROUP

### 1. Är era digitala produkter unika på något sätt?

- Det korta svaret är ja. Vi är de enda i världen som erbjuder spel i form av 13 Competition vilket är mycket sofistikerat liveformat kopplat till globala börser och aktier. Allt är i dag fullt inprogrammerat och "ready to go". Stor global lansering kommer att ske med vårt "GuldMedlemskap".

Vår CopyPortfolios system där användare skapar och säljer portföljer ifrån mer än 60 olika börser med ett urval av 120 000 + aktier är vi också helt ensamma om i världen. Allt är idag inkopplat till våra egna betalsystem som hanterar alla transaktioner sammankopplade med våra samtliga tjänster.

Vi är redo att koppla våra system mot kommande unika produkter som "fullt automatiserade autopiloter", olika tävlingsformat samt inte minst mot våra kommande virtuella betalkort av typen Mastercard och Neobanking som också kommer att bli unika på sitt sätt.

### 2. Ni har stora ambitioner. Vad är det ni ska åstadkomma i korta drag?

- Våra unika interaktiva plattformar idag är inom sport, spel & aktier där målet är att leverera bindande kvalitativ och långvarig underhållning men också verktyg och finansiella tjänster för bättre avkastning och transaktionsvillkor. Vidare har våra plattformar gemensamt att innehållet drivs av kunderna baserat på verkliga händelser.

Målet och planen för att komma dit är lagd och spikad! Vi vill bli en ledande aktör inom de plattformar vi introducerar. Sättet vi bygger på är att kunna locka användare globalt. Plattformarna och affärsplanen byggs för att det också ska ske med en god lönsamhet.

Allt vi nu lanserat och kommande tar vi sikte kostnadseffektivt mot Neobanking.

*"Allt är idag inkopplat till våra egna betalsystem som hanterar alla transaktioner sammankopplade med våra samtliga tjänster."*



*"Vi vill bli en ledande aktör inom de plattformar vi introducerar."*



### 3. Hur långt har ni kommit?

- Vi har kommit långt men är ändå i början på vår resa. Den första versionen av aktieplattformen är klar och den har en del riktigt bra och unika funktioner. Nu fokuserar vi på att ta in kapital men kommer att börja jobba med att få in användare. Version 0.1 av sportplattformen är klar. Där vill vi utveckla fler sporter och funktioner innan vi kopplar på sportdata och börjar marknadsföra mot användare.

Sedan är det inte bara plattformarna utan även rutiner och nätverk för utveckling som har kommit till. Vi har valt att göra all utveckling i Indien och det har varit en inkörningsperiod men nu har vi rutiner för kostnadseffektiv utveckling. Dessutom bygger vi upp nätverk för sportplattformen i Indien. Vi har identifierat alla de uppgraderingar som skall göras i kommande versioner med klar strategi mot Neobanking i kombination med en stor plan för tillströmning av kunder/ användare till oss.

Planen är lagd och nu följer vi den med första delmål som är denna nyemission.

### 4. Hur finansierar ni bolaget?

- Vi har precis startat vår nyemission. Vår ambition är att få många aktieägare, vilket passar vår inriktning och marknadsstrategi. Hellre många aktieägare som investerat en miljon än en. Vi grundare känner oss bekväma att få emission tecknad och notera bolaget i närtid.

I vår ägarkrets, förutom grundarna, finns både Gunnar Mårtensson och Örjan Berglund, som både är erkänt duktiga privatinvestorer och entreprenörer. Dessutom är Gunnar Mårtensson ordförande. Klart att vi räknar med att fler ser samma möjlighet och vill teckna.

Teckningen sker löpande och vi prioriterar mindre belopp och fler aktieägare.

*”Vi har identifierat alla de uppgraderingar som skall göras i kommande versioner med klar strategi mot Neobanking i kombination med en stor plan för tillströmning av kunder/ användare till oss.”*



*”Klart att vi räknar med att fler ser samma möjlighet och vill teckna.”*



## 5. Varför skicklighetstävlingar/skill games?

- Skicklighetstävlingar är ett socialt tävlingsformat och möjligheten vi erbjuder att tävla med andra om riktiga pengar kommer att bli ytterligare en drivkraft. Tävlingar kommer att ha olika startinsatser som bestäms av användarna vilket kommer att passa många. Därför tror vi på många användare och att de bjuder in sina vänner.

I version 2 avser vi leverera data och spelmöjlighet på världens största sporter som fotboll, ishockey, cricket och basket. Vi kommer i utbyggnaden att fokusera på olika gruppupplevelser och egenskaper utöver de sedvanliga idag. Vi kommer även införliva vår 13 Competition i ett annorlunda format anpassat för skillgaming.

Antalet aktörer som erbjuder den typen av tjänster vi avser att erbjuda är inte heller så stort. Konkurrensen är inte i närheten som inom spel och betting. Vi ser goda möjligheter att ta en stor del av en redan stor men underskattad marknad. Genom att utmärka oss inom skill games attraherar vi dessutom kunder till våra kommande tjänster inom Neobanking.

## 6. Varför Neobanking?

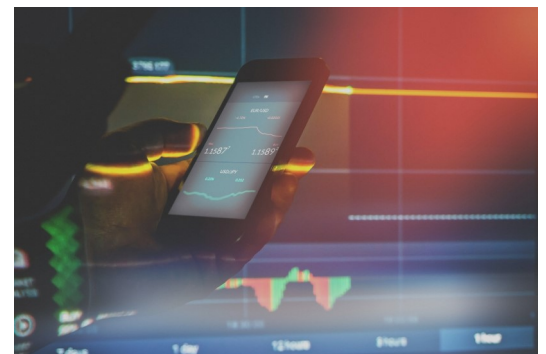
- Vi ser tydligt att alla kunder idag på internet som nyttjar någon form av betald tjänst gör sina betalningar ifrån sitt betalkort eller online plånbok (Mastercard, Visa, Paypal) etc.

Transaktionskostnaderna mellan alla inblandade på tex vår plattform eddbee.com där alla kan göra affärer med varandra korsvis blir väldigt stora genom ett traditionellt system. Men då vi redan nu installerat vårt egna interna betalsystem, har vi sänkt transaktionsavgifterna till 0 kr/USD vilket gör att de delningsavgifter vi själva tar ut blir låga men ändå mycket lönsamma för bolaget.

Tekniken går fort framåt och möjliggör idag med en hanterlig svårighetsgrad att skapa en digital bank "Neobank".

Det som skiljer oss från andra är att vi skapar digitala plattformar för stora globala kundgrupper för aktiv underhållning där våra Neobanktjänster blir en av många naturliga tjänster för kunderna att ta del av.

*"Konkurrensen är inte i närheten som inom spel och betting. Vi ser goda möjligheter att ta en stor del av en redan stor men underskattad marknad."*



*"Tekniken går fort framåt och möjliggör idag med en hanterlig svårighetsgrad att skapa en digital bank Neobank."*



### **Fortsättning Neobanking**

- Tex så kommer alla automatiskt få vårt virtuella betalkort direkt inkopplat första gången de registrerar sig, fullt betalbar överallt.

Vår affärsplan för alla våra steg är mycket, mycket kostnadseffektiv och genom vårt "GuldMedlemskap" skapar vi lojalitet och ett ägande direkt till våra kunder/medlemmar.

### **7. Vilka tillstånd behöver bolaget?**

- I nuläget och en kommande period framöver kommer vi arbeta så kostnadseffektivt vi kan. Vilket gör att alla våra tjänster vi erbjuder i dagsläget inte har tillståndsplikt, utan ett regelverk som vi följer för våra plattformar och tjänster.

Längre fram ligger det i vår plan att om det krävs tillstånd i våra erbjudande så kan vi komma ansöka om detta.

Vissa tjänster kan komma att erbjudas i samarbete med partners och då behöver vi inget tillstånd. Eftersom vi bygger vår Neobanking bakvägen, med kunder först, är tillstånd inget vi prioriterar tidigt utan först när vi har en kundstock för lönsamhet.

### **8. Hur ska ni nå kunderna?**

- Vår stora plan för snabb kundtillströmning är satt att starta i vår noteringsemission i kombination globalt med "GuldMedlemskap" som i sin tur är i kombination med 13 Competitions och ett nytt tävlingsformat. Här är målet tydligt, 1 000 000 "GuldMedlemskap", sprids i nordiska länder i första hand men även i EU, USA och Asien.

Tills ovan startar kommer vi ha enskilda löpande mindre kampanjer i Norden.

Det som utöver våra kampanjer för GuldMedlemskap kommer att driva in användare är plattformarnas utformning med engagerade användare som bjuder in vänner och följare till tävlingar och även andra funktioner, t.ex. portföljer. Vi tror att användarnas egna aktiviteter på sociala medier kommer att hjälpa oss med nya kunder.

*"Vi har identifierat alla de uppgraderingar som skall göras i kommande versioner med klar strategi mot Neobanking i kombination med en stor plan för tillströmning av kunder/ användare till oss."*



*"Här är målet tydligt, 1 000 000 "GuldMedlemskap", sprids i nordiska länder i första hand men även i EU, USA och Asien."*



## 9. Vad innebär GuldMedlemskap?

- GuldMedlemskapet betyder väldigt mycket för bolaget! Vi får en kapitalinjektion om runt 380 MSEK till bolaget vilket gör att vi klarar av att nå fram fullt fram med våra planer, inklusive Neobanking.

Målet med GuldMedlemskapet är att försöka skapa ett lika värde till köpet av ett GuldMedlemskap för de aktier som ingår. Dvs. de aktier de erhåller ska vara värda ungefär 36 euro. Det målet uppnår vi när aktien har ett värde runt 9 kronor.

Det är något som bör ske när samtliga GuldMedlemskap är sålda hoppas vi. Då har bolaget en bruttointäkt runt 380 MSEK. Eftersom vinsterna som delas ut bygger på avkastningen behåller bolaget det mesta av intäkterna. Om man beräknar ett värde 3 ggr bruttointäkten för de 380 MSEK, är det ett rimligt antagande att bolaget värderas till minst en miljard kronor senast när samtliga GuldMedlemskap är sålda. Räkna vi på ett genomsnittligt P/E-tal dels för börsen och dels för teknikbolag, kommer vi fram till samma slutsats. Då har vi utgått ifrån en utspädning på max 25% i samband med noteringsemissionen där vi siktar på att ta in 20 MSEK. Givetvis kan det bli ett högre eller lägre värde och det får framtiden utvisa, men så ser vår plan ut.

Personligen tycker jag att det är en genialisk plan där alla blir vinnare genom GuldMedlemskapet även om det innebär att vi som har varit med från start "ger bort" 40% av våra aktier.

## 10. Kommer bolaget att noteras?

- Noteringen är en del av vår plan och en viktig komponent. Dels för att finansiera en storskalig lansering av plattformarna och dels för att göra GuldMedlemskapet attraktivt för kunderna. Under hösten 2021 är en noteringsemission planerad när vi kan visa att vi har byggt upp den tekniken vi ska bygga upp. Med den tekniken vi kommer att kunna visa upp och den marknadsplanen vi kommer att kunna presentera tror vi på ett stort intresse och en betydligt högre värdering.

*"GuldMedlemskapet betyder väldigt mycket för bolaget! Vi får en kapitalinjektion om runt 380 MSEK till bolaget vilket gör att vi klarar av att nå fram fullt med alla våra planer, inklusive Neobanking."*



*"Noteringen är en del av vår plan och en viktig komponent. Dels för att finansiera en storskalig lansering av plattformarna och dels för att göra GuldMedlemskapet attraktivt för kunderna."*



## 11. När sker lanseringen?

- Aktieplattformen rullas ut riktigt stort med buller och bång i samband med noteringsemissionen i kombination med GuldMedlemskap, eftersom nästa version kommer att innebära början på vår satsning på Neobanking med MAM/PAMM tjänster. Redan nu har vi en färdig första version av eddbee.com som har många bra funktioner, inte minst våra unika tävlingar.

Näst på tur står sportplattformen. Sport är något som de flesta är intresserade av och fantasy sports samt den typen av skill games växer snabbt från redan höga nivåer. Vi avser attrahera spelare tack vare nya funktioner och fantasy format men också tack vare möjligheten att tävla om pengar med andra spelare.

Neobanking är något som vi bygger upp i etapper. Den första etappen är som sagt i samband med lanseringen av nästa version av aktieplattformen innehållande MAM/PAMM tjänster. Viktigt för oss är att vi hela tiden kan motivera nya tjänster med antalet kunder.

*”Neobanking är något som vi bygger upp i etapper. Den första etappen är som sagt i samband med lanseringen av nästa version av aktieplattformen innehållande MAM/PAMM tjänster.”*

### EMISSIONSVILLKOR

<b>Emissionsbelopp</b>	5 040 000 SEK	<b>Pre-money värde</b>	18 MSEK
<b>Pris per aktie</b>	0,18 SEK	<b>Tilldelning</b>	Löpande
<b>Emissionstid</b>	12 sep - 15 nov	<b>Betalning</b>	Löpande enl nota