



mavshack

Inbjudan till teckning av aktier i Mavshack AB (publ)

Teckningstid 15 – 29 juni 2015

Mavshack verkar i den kraftigt växande marknaden för streamad underhållning. Underhållning konsumeras i allt högre utsträckning icke-linjärt, dvs när och var tittaren själv vill. Detta i kombination med marknadsfokus på den asiatiska diasporan ger Mavshack unik möjlighet för tillväxt och en ledande position i denna marknad.

Detta är en informationsfolder

Informationen i denna folder ("Foldern") är endast en förenklad beskrivning av nyemissionen i Mavshack AB (publ) ("Mavshack" eller "Bolaget") och innehåller inte all information som är väsentlig för ett investeringsbeslut. Foldern är inte ett prospekt i enlighet med prospektdirektivet (2003/71/EG) och Foldern har inte registrerats i enlighet med lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Den skall läsas tillsammans med de rapporter och pressmeddelanden som finns på Bolagets hemsida, www.mavshack.com. Beakta noga investeringens mål, risker och avgifter innan du investerar. Inget ansvar av något slag accepteras på något sätt kommande från utnyttjande av detta dokument, dess innehåll eller på annat sätt kopplat därtill. Detta dokument är inte riktat till någon person inom något område där (beroende på denna persons nationalitet, hemvist eller annat) publiceringen av eller tillgången till detta dokument är förbjudet. Personer för vilka detta berör får inte ta del av detta dokument. Observera att placeringar i värdepapper är förenade med ett antal risker och en investering i Mavshacks aktier kan anses som riskfylld. Det finns inga garantier att en investering i produkterna ger en positiv avkastning trots en positiv utveckling på de finansiella marknaderna. Styrelsen i Bolaget ansvarar för innehållet i dokumentet, men friskriver sig från eventuella skrivfel/tryckfel. De pengar som investeras kan både öka och minska i värde och det är inte säkert att investeraren får tillbaka hela eller någonting av det insatta kapitalet. All handel med värdepapper sker på egen risk. För fullständig information se stämmohandlingarna eller Bolagets hemsida, www.mavshack.com

Affärsidé

Mavshack ska förse den asiatiska diasporan (f.n. globala indier och filippiner) med asiatisk relevant strömmad underhållning och genom detta stärka sitt varumärke, vilket sedan kan lanseras på dessa hemma marknader när bredbandspenetration och internetkapacitet utvecklats. Denna marknad svarar för 1/3 av världens befolkning och mer än hälften av världens arbetskraft.

Mavshack kommer också dra nytta av sitt kunnande inom streaming för att erbjuda sin plattform till andra aktörer som söker lösningar att förse geografiskt spridda slutkunder med innehåll och funktionalitet.

Vision

Mavshacks vision är att bli den ledande leverantören av asiatisk underhållning till den asiatiska diasporan. Relevant innehåll personligt levererat som stärker relationen med och känslan för hemlandet.

Långsiktigt positionerar detta bolaget till att kunna ta en ledande position på de mycket stora hemmamarknaderna då de är redo för strömmat innehåll.

Strategi

Mavshacks strategi bygger på tre ben, där alla utgår från bolagets erfarenhet, kunnande och de investeringar som gjorts:

Mavshack Streaming (mavshack.com)

- Fokusering på asiatiska diasporan (Mellanöstern, Nordamerika, Storbritannien, och Malaysia/Singapore). Målgruppen av globala Filippiner och Indier i ovan marknader är över 25 miljoner individer enligt officiell statistik.
- Försäljning mot konsumtion genom starka säljkanaler såsom t.ex telekomoperatörer
- Ökad fokusering på UX (user experience)
- Innehåll; översyn av kvalitet och inköpsmodell

Mavshack White Label

- Genom denna nya verksamhet drar bolaget nytta av sin streaming plattform, erfarenheten av global streaming samt de integrerade betalningslösningar anpassade för olika marknader som utvecklats.
- Här öppnas nya intäktsströmmar i närtid

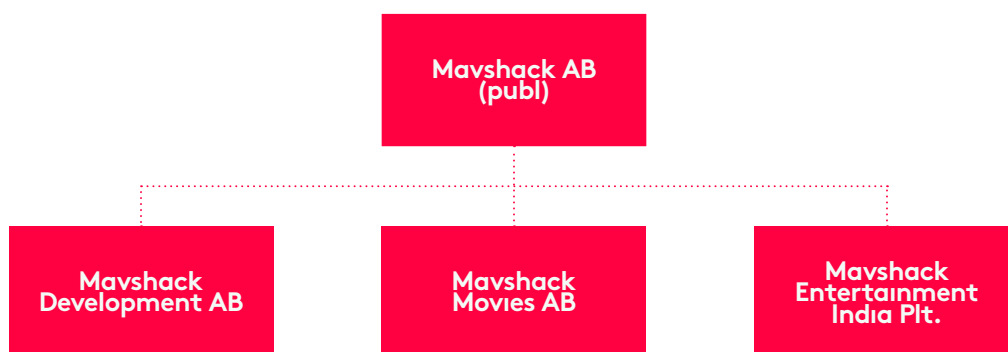
Mavshack Rights

- Inledning av förstudie:

Bakgrund: Innehåll är en mycket viktig konkurrensfaktor för bolaget. Vi kommer utvärdera värdet av en fristående verksamhet som ska tillhandahålla en intelligent digital marknadsplats för innehåll (IP-rätter) från Asien. Dagens ineffektiva marknadsplats med många mellanhänder hämmar både köpare och producenter av innehåll. En framgångsrik lansering möter behov mavshack.com har, såväl som sannolikt för andra aktörer. Detta skulle dessutom bygga värde i sig själv.

Mavshack bolagsstruktur

Mavshack's bolagsstruktur ser idag ut enligt följande:



Mavshack Ent. India Pvt startades i slutet av 2014 med syfte att hantera betalningar från de prenumeranter som betalar med ett indiskt betalkort. Huvudsaklig uppgift för respektive bolag framgår av följande tabell.

Bolag	Säte	Uppgift
Mavshack AB (publ)	Sverige	Moderföretag , aktier, finansiering
Mavshack Dev. AB	Sverige	Utveckling och drift av plattform, utveckling Appar, integrering och hantering av betalningslösningar
Mavshack Movies AB	Sverige	Marknadsföring & Försäljning av prenumerationer, köper tjänster från Development.
Mavshack Ent India Pvt	Indien	Hanterar betalningar i Indien samt utför vissa tjänster åt Movies. Har ett serviceavtal med Movies (Kost+)

VD har ordet

Det här är en spännande tid att leda Mavshack. Det finns god grund för entusiasm, samtidigt som det finns all anledning att vara självkritiska och titta på vad vi inte lyckats med. Det finns saker vi omgående behöver ta tag i. Vi har gjort några felsvingar och de behöver rätas ut. Operativa misstag har gjorts och det finns strukturella utmaningar i IPR-branschen som påverkar oss. Det är min ambition att adressera dessa utmaningar så att vi kan få ut den fulla potentialen i bolaget.

Det primära målet nu är att få utväxling på den potential vi skaffat oss genom vår positionering på marknaden. Bolagets grundstrategi är i mitt tycke briljant - att förse den asiatiska diasporan med kulturellt relevant underhållning, och genom detta bygga ett varumärke som sedan kan lanseras på respektive hemmamarknad när bredbandspenetration och internetkapacitet utvecklats där. Med bra exekvering finns det goda intjäningsmöjligheter i diasporan - med potentialen av massiv organisk tillväxt när väl hemmamarknaderna är redo för lansering. Men redan nu behöver Mavshack gå mot att bli ett lönsamt och välmående bolag: skapa kassaflöde från den relativt köpstarka diasporan och i B2B genom sk White Labelling av vår streaming teknologi.

Visst skulle man kunna hävda att Mavshack's nuvarande position kunde nåtts mer kostnadseffektivt, men man skulle också lika väl kunna hävda att det varit ett lågt pris för att skapa den plattform vi nu har att expandera från. Vi har:

- Etablerade relationer med en rättighets-/IP-industri på en svårnavigerad marknad
- Streaming erfarenhet: vi har en streaming teknologi och erfarenheten av att implementera denna.
- Betalningslösningar anpassade för en mängd olika marknaders krav: voucher system, mobilbetalningar, kreditkortsbetalningar för löpande månads abonnemang, etc
- Visningsmöjligheter av vårt innehåll på mobiler och tablets (iOS, Android), på TV-apparater genom Google Chrome Cast, Amazon Fire och AirPlay. Dessutom snart Samsung Smart TV.
- En mängd erfarenheter från de misstag vi gjort. Det är värdefull kunskap.

Kort sagt har vi ett bolag med mer potential än någonsin. Under de senaste veckorna har vi implementerat och påbörjat en hel del aktiviteter, bla:

- Översyn av vår struktur och organisation
- Plattform för kontinuerlig strategisk och operativ utveckling.
- Nolltolerans för strategisk avvikelse och system för "Early warnings" och "Glitch Reporting"
- Förbättrad och kontinuerlig eco-system analys. Vi agerar i en dynamisk och växande marknad.

Verksamheter med hög potential medför ofta hög risk. Att vi har en hög potential är vi övertygade om - men hur vi optimerar denna är något vi kontinuerligt måste utvärdera. Riskerna med en verksamhet som vår går inte att undvika - men de behöver identifieras, förstås och adresseras på rätt sätt.

Makro indikatorer

Viktigt är också att förstå de makro indikatorer som påverkar vår verksamhet. Mavshack har en tydlig strategisk möjlighet på marknaden. Nedan följer några viktiga indikatorer:

- Närvaro på en snabbt växande marknad:
(Internet Live Stats: <http://www.internetlivestats.com/internet-users-by-country/>)
- Närvaro i en snabbt växande industri:
(pwc: <http://www.pwc.com/gx/en/global-entertainment-media-outlook/segment-insights/filmed-entertainment.jhtml>)
- Teknologi bas i Stockholm:
(Atomico Research: <http://www.atomico.com/explore-d3>)

Risker

Utöver de generella risker en verksamhet med höga ambitioner och i tidig fas medför så finns specifika risker för Mavshack utifrån den position vi är i.

Finansiering

- Kassaflödet och därmed likviditetssituationen är utmanande för bolaget. Finansieringsbehovet och medföljande krav och resursåtgång för att arbeta med det har tidvis hämmat bolagets utveckling. På kort sikt är finansiering en fortsatt risk.

Efterfrågan

- För att Mavshack ska kunna bli ett framgångsrikt koncept måste marknaden efterfråga en eller flera av
 - Varumärket Mavshack
 - Innehåll - Paketering
 - UX (user experience)

Priselasticitet

- Prisändringar kommer, både på kort - och lång sikt, att ha stora och svårförutsägbara effekter på lönsamhet visavi marknadsandel.

Dysfunktionell marknadsplats för media/innehåll

- Köp och prissättning av relevant innehåll.
- Strukturen för marknaden för media/innehåll i Asien är komplex, med flera lager av mellanhänder och dålig transparens.

Kulturella skillnader

- Anställa, leverera och köpa: skillnaderna i kulturellt betingade beteenden är stora mellan Skandinavien och Asien. De kan lätt leda till missförstånd av villkor, kravbilder och vad som överenskommit. Till synes små saker kan, om de inte ständigt följs upp, eskalera till stora problem.

Rätt kompetens och färdigheter

- Med verksamhet och kunder som spänner över flera kulturer är det viktigt att implementera en beteende kod och företagskultur utgående från tydliga grundvärderingar
- Streaming är en högteknologisk verksamhet, vilket kräver hög kompetens hos medarbetarna. Det är stor konkurrens om den kompetensen.

Exekvering — prioriterade områden

Med ambitionen att nå hög försäljning, lönsamhet och starkt varumärke är det några områden jag vill lyfta fram som särskilt viktiga.

Teknologi

Mavshack är ett högteknologiskt streaming bolag. Resurser allokeras till att se till att nå högsta nivå av streaming teknologi i dess olika aspekter. Vi ska tillhöra de bästa bolagen inom området. Bas för vår teknologi verksamhet är Stockholm. Teknologin ska inte bara möta våra behov i mavshack.com utan också möta behov från tredjepart inom vår White Label affär. Vi ska vara det självklara valet för dessa parter. Vi erbjuder också tilläggsfunktionalitet såsom skräddarsydda betalningslösningar och kundanpassade front ends/UX-gränssnitt

UX (User Experience)/ Användargränssnitt

Vi kommer prioritera användargränssnittet, UX, mycket högt och utveckla vår kompetens inom detta. Både för tredjepartskunder och för att förbättra Mavshack upplevelsen. Med tydligt fokus på diasporan kommer UX utvecklas för att vara attraktiv och relevant för den målgruppen.

Vi kommer inte vara en drivande kraft inom det man kallar "Big Data", men vi följer ständigt utvecklingen för att kunna dra maximal nytta av detta i vår affär.

Innehåll

Innehållet (TV-serierna, filmerna etc) och UX utgör tillsammans kärnan i vårt erbjudande och hänger självklart ihop. Vi ser nu över vårt sätt att köpa, kurera och arbeta med vårt innehåll. Vi kommer utveckla och strömlinjeforma processen. Samt förstärka vår kompetens inom innehållsområdet så att vårt innehåll ständigt är attraktivt och relevant för vår målgrupp.

Mavshack är Mavshack

Vi har påbörjat arbetet med att etablera en tydlig företagskultur i bolaget. Vi anser det särskilt viktigt för oss då vi spanner över så många olika kulturer relativt vår storlek på organisation. Vi måste vara tydliga i vad vi förväntar oss i våra samarbeten och i hur vi kommunicerar med aktörer runt omkring oss. Dessa riktlinjer kommer publiceras i sin helhet när arbetet med dem är färdigt.

Varför investera i Mavshack?

Att ha en parkettplats för streaming i Asien, dvs till en tredjedel av världens befolkning och över hälften av världens arbetskraft, när den föreställningen börjar, är svår att överskatta. Mavshack har en sådan biljett. Teamet och jag ska göra allt vi kan för att realisera den potentialen. Jag kommer uppmärksamma varje detalj som tar oss närmare att förverkliga potentialen, liksom jag ska uppmärksamma och hantera de risker vi ser.

Jag hoppas du som aktieägare vill vara med och fortsätta stötta oss i vår strävan att nå dit. Och att vi tillsammans kan få en bra avkastning på investeringen i Mavshack. Använd gärna erbjudandet att som aktieägare pröva tjänsten under 72 timmar. Du hittar instruktioner på sida 8.

Anders Lindén
CEO Mavshack





Villkoren i sammandrag

Företrädesrätt:

Tre (3) befintliga aktier berättigar till teckning av en (1) ny aktie i bolaget.

Sista dag för handel i aktien med rätt till deltagande i nyemissionen:

9 juni 2015

Avstämningsdag för rätt till deltagande i nyemissionen:

11 juni 2015

Teckningskurs:

1 SEK per aktie

Teckningstid:

15 juni 2015 – 29 juni 2015

Handel i BTA:

15 juni till dess att aktierna har registrerats hos Bolagsverket.

Handel med teckningsrätter:

15 juni 2015 – 25 juni 2015

Teckning med företrädesrätt:

Teckning sker under teckningstiden genom samtidig kontant betalning.

Teckning utan företrädesrätt:

Anmälan om önskemål om teckning skall ske under teckningstiden, det vill säga senast klockan 15:00 den 29 juni 2015.

Betalning för aktier tecknade utan företrädesrätt:

Betalning skall ske enligt utskickad avräkningsnota.

Fullständig information finns på www.mavshack.com samt på Mangold Fondkommissions hemsida www.mangold.se



Mavshack

Mycket har hänt!
Ny design, lägre köptröskel
och bättre användarvänlighet!

För dig som är aktieägare

Testa
Mavshack
Gratis
i 72 timmar

Registrera dig på mavshack.com och skriv in:
shareholderYYMMDD när du kommer till voucher-rutan

"YYMMDD" är ditt födelsedatum eller organisationsnummer vid juridisk person.





mavshack