

RED RESERVE
ENTERTAINMENT

SKALBART

universum

MillionMind satsar på ny skalbar
quiztjänst med gamification

Inbjudan att teckna aktier med företrädesrätt i
Red Reserve Entertainment AB (publ)

Innehållsförteckning

Om memorandumet	3
Red Reserve Entertainment i korthet	4
Erbjudandet i sammandrag	5
Inbjudan till teckning av aktier	6
Motiv för emissionen	7
VD har ordet	8
Omvärlden & marknaden	10
Gamification – hur fungerar det och <i>varför</i> fungerar det?	11
Vilka problem löser vi, och hur?	12
Produkter och användningsområden	13
Användningsområden	14
Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	16
Aktier, aktiekapital och ägarförhållanden	18
Legala frågor och övrig information	21
Finansiell översikt	23
Villkor och anvisningar	30
Adresser	32

Om memorandumet

DEFINITIONER

I detta memorandum gäller följande definitioner om inget annat anges:

”Bolaget” eller ”REDENT” avser Red Reserve Entertainment AB (publ), org. nr 556588-3229

”MillionMind” avser Million Mind Sweden Technology AB, org. nr 556741-1128

”Nyemissionen” avser förestående nyemission i Red Reserve Entertainment AB (publ)

”Memorandumet” avser detta Memorandum

”Euroclear” avser Euroclear Sweden AB

”Spotlight” avser Spotlight Stock Market eller den handelsplattform som Spotlight Stock Market bedriver, beroende på sammanhang

”SEK” avser svenska kronor

”KSEK” avser tusen svenska kronor

”MSEK” avser miljoner svenska kronor

”USD” avser amerikanska dollar

UNDANTAG FRÅN PROSPEKTSKYLDIGHET

Detta Memorandum har inte granskats och godkänts av Finansinspektionen utan är undantaget från prospektskyldighet enligt 2 kap. 4 § Lag (1991:980) om handel med finansiella instrument beaktat att det sammanlagda beloppet som erläggs under en 12-månadersperiod motsvarar högst 2,5 miljoner euro.

MEMORANDUMETS DISTRIBUTIONSOMRÅDE

Aktierna är inte föremål för handel eller ansökan därom i något annat land än Sverige. Inbjudan vänder sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registreringsåtgärder eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Dokumentet får inte distribueras i USA, Australien, Hong Kong, Japan, Kanada, Schweiz, Singapore, Sydafrika samt Nya Zeeland eller något annat land där distributionen eller denna inbjudan kräver ytterligare åtgärder enligt föregående mening eller strider mot regler i sådant land. För Memorandumet gäller svensk rätt. Tvist med anledning av innehållet eller därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt.

UTTALANDEN OM OMVÄRLDEN OCH FRAMTIDEN

Uttalanden om omvärlden och övriga framtida förhållanden i Memorandumet återspeglar styrelsens nuvarande syn avseende framtida händelser och finansiell utveckling. Framåtriktade uttalanden uttrycker endast de bedömningar och antaganden som styrelsen gör vid tidpunkten för Memorandumet. Dessa uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren uppmärksammas på att dessa, såsom alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet.

REVISORNS GRANSKNING

Utöver vad som anges i revisionsberättelser införlivade via hänvisning har ingen information i Memorandumet granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

MEMORANDUMETS TILLGÄNGLIGHET

Memorandumet finns tillgängligt på REDENTs kontor samt på Bolagets hemsida (www.redreserveentertainment.com) och kan även nås på Spotlight och Hagberg & Aneborn Fondkommissions respektive hemsidor (www.spotlightstockmarket.com och www.hagberganeborn.se).

STYRELSENS FÖRSÄKRAN

Detta memorandum har upprättats av styrelsen för Red Reserve Entertainment (publ) med anledning av företrädesemission i bolaget. Styrelsen i bolaget är ansvarig för innehållet i memorandumet. Härmed försäkras att styrelsen vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i memorandumet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle påverka dess innebörd.

Detta memorandum har inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen.

FRISKRIVNINGAR

Styrelsen försäkras att information från referenser och källhänvisningar har återgivits korrekt. Även om Bolaget anser att dessa källor är tillförlitliga har ingen oberoende verifiering gjorts, varför riktigheten eller fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Såvitt Bolaget känner till och kan försäkra – genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd part – har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Vissa siffror i detta Memorandum har varit föremål för avrundning. Detta medför att vissa tabeller inte synes summera korrekt. Detta är fallet då belopp anges i tusen- eller miljontal och förekommer särskilt i avsnittet Finansiell översikt.

SPOTLIGHT

Bolagets aktie handlas sedan 2008 på Spotlight. Bolag som är noterade på Spotlight har förbundit sig att följa Spotlights noteringsavtal, vilket bland annat innebär att bolagen ska säkerställa att aktieägare och övriga aktörer på marknaden erhåller korrekt, omedelbar och samtidig information om alla omständigheter som kan påverka Bolagets aktiekurs. Utöver ovanstående är Bolaget skyldigt att följa övriga tillämpliga lagar, författningar och rekommendationer som gäller för bolag som är noterade på Spotlight.

Spotlight är en bifirma till ATS Finans AB, ett värdepappersbolag under Finansinspektionens tillsyn. Spotlight driver en s.k. MTF-plattform. Bolag som är noterade på Spotlight har förbundit sig att följa Spotlights noteringsavtal som syftar till att säkerställa att aktieägare och övriga aktörer på marknaden får korrekt, omedelbar och samtidig information om alla omständigheter som kan påverka bolagets aktiekurs. Handeln på Spotlight sker i ett elektroniskt handelssystem som är tillgängligt för de banker och fondkommissionärer som är anslutna till Nordic Growth Market. Det innebär att den som vill köpa eller sälja aktier som är noterade på Spotlight kan använda sin vanliga bank eller fondkommissionär. Noteringsavtalet och aktiekurser återfinns på Spotlights hemsida (www.spotlightstockmarket.com).

RED RESERVE

ENTERTAINMENT

Red Reserve Entertainment i korthet

- REDENT är ett koncernmoderbolag med tre dotterbolag: MillionMind Sweden Technology AB, Red Reserve AB (ett esportbolag underavveckling) samt det vilande bolaget QP Games AB. Den huvudsakliga operativa verksamheten drivs idag i dotterbolaget MillionMind. Totalt har koncernen i nuläget 6 anställda.
- Bolagets vision är att på sikt bli världens främsta quiztjänst på nätet inom gamificationsektorn, med huvudfokus på försäljning business-to-business till stora och medelstora företag. Målet ska nås genom Bolagets egenutvecklade quizplattform, där det uttalade målet är att ha världens bästa verktyg för quiz och gamification. Den nya plattformen är avsevärt mer skalbar än den tidigare och ambitionen är att öka marknadsandelarna i Sverige och Norden och under 2019 etablera sig utomlands, med fokus på USA. Intäkterna beräknas huvudsakligen komma från licensavtal samt specialbeställningar av diverse slag.
- Gamification har sin grund i spelelement och spelmetodik, och handlar om att förstå vad det är som gör spel så engagerande och överföra den förståelsen till andra områden, till exempel marknadsföring. Enligt Bolagets uppfattning får allt fler företag upp ögonen för gamification och gör det till en del av sin verksamhet, både i Sverige och internationellt.
- Bolaget genomför nu en nyemission om cirka 7,7 MSEK. Likviden är avsedd att användas till att stärka bolagets finansiella ställning samt att stärka dotterbolaget MillionMinds organisation och marknadsföring för bolagets nyutvecklade quizplattform, både i Sverige och internationellt.

Erbjudandet i sammandrag

Avstämningsdag:	29 maj 2019
Sista dag för handel i Bolagets aktie inkl. rätt till teckningsrätt:	27 maj 2019
Företrädesrätt:	De som på avstämningsdagen är registrerade aktieägare i Bolaget äger företräde att teckna aktier. Aktieägare har företrädesrätt att teckna fem (5) aktier för varje två (2) innehavda aktier på avstämningsdagen den 29 maj 2019.
Teckningstid:	5 juni – 19 juni 2019
Teckningskurs för aktie:	0,25 SEK per aktie
Handel med teckningsrätter:	På Spotlight under perioden 5 juni - 17 juni 2019
Handel med BTA:	På Spotlight under perioden 5 juni tills Bolagsverket registrerat emissionen. Denna registrering beräknas ske omkring vecka 28.
Antal aktier i erbjudandet:	30 894 280 aktier
Antal aktier innan emission:	12 357 712 aktier
Bolagsvärde:	Cirka 3,1 MSEK (beräknat som nuvarande antal aktier multiplicerat med teckningskursen i Nyemissionen)
Emissionsvolym:	7 723 570 SEK
ISIN-kod aktier:	SE0007158902
ISIN-kod teckningsrätter:	SE0012677060
ISIN-kod BTA:	SE0012677078

Inbjudan till teckning av aktier

Bolagets styrelse beslutade den 13 maj 2019, med stöd av årsstämman bemyndigande från den 3 maj 2019, om företrädesemission av högst 30 894 280 aktier. Företrädesrätt att teckna aktier har de som på avstämningsdagen den 29 maj 2019 är aktieägare. Aktieägare har företrädesrätt att teckna fem (5) aktier för varje två (2) innehavda aktier på avstämningsdagen den 29 maj 2019. Vid full teckning ger emissionen Bolaget ett tillskott på 7 723 570 SEK före emissionskostnader, vilka beräknas till cirka 0,3 MSEK.

Härmed inbjuds ni att teckna aktier i Bolaget till teckningskursen 0,25 SEK per aktie.

Vid full teckning ökar aktiekapitalet från 1 235 771,20 SEK med 3 089 428 SEK till 4 325 199,20 SEK.

Styrelsen ansvarar för detta Memorandum och har vidtagit rimliga åtgärder för att säkerställa att den information som lämnas enligt dess uppfattning överensstämmer med fakta och att ingenting utelämnats som med sannolikhet kan påverka bedömningen av Bolaget.

Stockholm, den 22 maj 2019

Red Reserve Entertainment AB (publ)

Styrelsen

Motiv för emissionen

Vid fullteknad nyemission tillförs Bolaget cirka 7,7 MSEK före emissionskostnader. Emissionslikviden om cirka 7,4 MSEK är (efter avdrag för emissionskostnader om totalt cirka 0,3 MSEK) avsedd att minska bolagets finansiella skulder, möjliggöra en framgångsrik lansering internationellt, huvudsakligen genom olika former av marknadsföring, samt vidareutveckling av den nya plattformen. Fördelningen ser i detalj ut enligt följande:

- Återbetalning av lån dels genom kvittning av skulder till aktier och dels genom kontant återbetalning: ca 50 %
- Lansering internationellt: ca 20 %
- Marknadsföring: ca 20 %
- Vidareutveckling av plattformen: ca 10 %

Marknadsföringen internationellt kommer initialt att bestå av digital marknadsföring i form av annonsering, sökmotoroptimering och eventuellt samarbeten med andra aktörer. Till vår hjälp har vi ett företag med erkänd framgång som är specialiserat på just sökmotoroptimering och dessutom har mycket erfarenhet av den amerikanska marknaden.

När det gäller vidareutveckling av vår nyutvecklade quizplattform styrs det delvis av marknaden och våra kunders önskemål. För att nå vårt mål med att ha världens bästa quizverktyg måste vi löpande följa med i marknadens behov och utveckling, vilket sannolikt resulterar i ytterligare utveckling gällande kampanjformat, funktioner och design. Bland annat avser vi att löpande öka gamificationinslagen i plattformen.

Det är styrelsens bedömning att nyemissionen kommer att möjliggöra en utveckling av REDENT som gör Bolaget långsiktigt lönsamt och därmed kapabelt att leverera avkastning till sina aktieägare. Bedömningen bygger framförallt på den skalbarhet som den nya quizplattformen medför, där det numera finns en helt annan möjlighet att öka antalet kunder utan att kostnaderna ökar nämnvärt.

I det fall REDENT inte tillförs åtminstone cirka 5 MSEK, vilket är den lägsta nivå på emissionslikviden som krävs för att Bolaget ska kunna genomföra utvecklingen enligt plan, finns risk att Bolaget i väsentlig grad måste revidera utvecklingsplanerna.

Följ med oss på den nya resan!

- VD har ordet

VÅR RESA FORTSÄTTER OFÖRTRUTET MOT MÅLET. VI FÄRDAS PÅ SAMMA SPÅR, MEN MED EN NY RESPLAN OCH ETT NYTT, MODERNT TÅG.

En väg, eller ett spår, mot ett mål är sällan rak. Man måste ta hänsyn till omgivningen och tvingas färdas runt hinder i landskapet för att slutligen nå dit man vill. På samma sätt fungerar ett medielandskap eller en marknad. Även om man gärna vill ta den rakaste vägen mot målet möter man ständigt utmaningar och oförutsedda hinder som man måste ta sig runt för att nå fram till sin destination.

Nu har vi dessutom ett helt nytt tåg som ska ta oss dit vi vill. Vi har gjort en grundläggande analys av hela verksamheten och har nu genomfört en rad åtgärder som tillsammans kommer att förändra mycket, både i det dagliga arbetet och i resultaträkningen.

Det absolut största och viktigaste initiativet, även investeringssmässigt, är vår helt nya kommunikationsplattform. Det är i praktiken en quizplattform, men det är viktigt att understryka att våra produkter och utformningar handlar mer om kommunikation än det som många traditionellt förknippar med quiz och frågesport. Vi erbjuder inte i huvudsak ett sätt att spela frågesport, utan vi erbjuder olika skraddarsydda varianter för att kommunicera ett budskap – på ett sätt som ska göra mottagarna nyfikna, engagerade och positiva till innehållet och varumärket.

I utvecklingen av den nya plattformen har vi utnyttjat alla våra lärdomar och vår mångåriga erfarenhet för att tillsammans med ett nytt, fantastiskt utvecklingsteam skapa ett quizverktyg som ska stå väl rustat för alla möta alla utmaningar och krav som väntar under 2020-talet. Det nya teamet ger oss också helt andra möjligheter att utveckla nya funktioner, göra snabba förbättringar och uppfylla olika kunders detaljerade önskemål väldigt snabbt, något som i viss mån saknades tidigare.

En avgörande komponent var också att skapa förutsättningar att verkligen kunna skala upp. Nu har vi ett verktyg där allt verkligen är intuitivt och tydligt och där man lätt kan hitta instruktioner och guidning om något är oklart. Vi finns givetvis alltid till hands för våra kunder, men nu krävs inte vår handledning på samma sätt som tidigare. Vi erbjuder dessutom SaaS-produkter, det vill säga Software as a Service. Det innebär att användarna kan nyttja plattformen från vilken enhet som helst och var de än befinner sig. Med de förutsättningarna och vår nya quizplattform i ryggen är vi också redo för en satsning internationellt, med blicken framförallt riktad mot den enskilda marknad där gamification är överlägset störst – USA. Initialt kommer vi att använda oss av kostnadseffektiv digital marknadsföring, där vi framförallt ska säkerställa en hög ranking vid Google-sökningar samt annonsering. Till vår hjälp med utformningen av detta har vi också experter på både SEO (sökmotoroptimering) och USA-marknaden, med många års erfarenhet och framgångar inom SEO på den marknaden.



Huvudfokuset är fortsatt att först och främst bli lönsamma på den svenska och nordiska marknaden, men möjligheten att göra en parallell lansering utomlands skapar förutsättningar för en exponentiell tillväxt, på både kort och lång sikt.

Vi har även analyserat och förändrat vår prismodell. I den nya prismodellen har vi underlättat köpbeslutet, och processen som leder fram till det, för företagen och vi har valt en modell som de allra flesta är vana vid när det gäller digitala tjänster. Numera erbjuder vi en löpande licens med en lägre månadskostnad, motsvarande en prenumeration, och med endast 1 månads bindningstid. Detta gör att risken för företagen blir väldigt låg, det är lättare att komma igång och skulle det vara så att man i slutändan inte använder verktyget i den omfattning som man har avsett är det enkelt att avsluta licensen. Dessutom finns det tre olika licensupplägg, beroende på vilka behov man har. På så sätt blir verktyget mer attraktivt att testa för även mindre företag med begränsade resurser, medan stora koncerner fortfarande kan få ett paket "med extra allt".

Vi har redan märkt stor skillnad i mottagandet och vi känner att vi har träffat rätt för att maximera möjligheterna att kunna öka antalet licenskunder avsevärt.

Förutom dessa viktiga förändringar finns det fler saker som ger oss vind i ryggen.

För varje framgång, och motgång, har vi lärt oss mer om hur företagen i våra målgrupper fungerar och agerar. Vi förstår allt mer hur deras behov ser ut och hur vi kan möta dem på bästa sätt, samtidigt som vi idag även vet hur vi ska presentera våra interaktiva gamification-produkter på rätt sätt. Vi får löpande också fler framgångsrika kampanjer att lyfta fram som exempel på vad ett samarbete med oss kan ge för effekt och hur man kan utforma aktiviteterna, något som många företag är intresserade av.

Omvärldens inställning till gamification är också till vår fördel. Även om gamification som begrepp och dess effekter verkligen börjar spridas och få fäste är den outnyttjade potentialen fortfarande enorm. Den globala gamification-marknaden beräknas växa från knappt 7 miljarder USD 2018 till cirka 40 miljarder USD 2024 ^[1].

Dessutom växer intresset stadigt för interaktivt innehåll och native advertising, där man erbjuder mottagarna ett värde och intressant innehåll istället för att förlita sig på annonser – något som våra produkter är skräddarsydda för. Längre fram i memorandumet kan du läsa mer om de olika områden som våra kunder använder vårt verktyg inom.

Vi vet att vi har sagt det förut, men MillionMinds förutsättningar har de facto aldrig varit så goda som nu. Denna gång tänker vi undvika att komma med några konkreta löften – men med den nya skalbara plattformen, rätt medarbetare och samarbetspartners samt en bättre prismodell finns det verkligen anledning att se ljusst på framtiden – både på hemmaplan och på den internationella marknaden.

Välkommen att kliva på vårt nya tåg och följa med oss på resan.

[1] Källa: TechSci Research (<https://www.techsciresearch.com>)



“

Vi har aldrig haft så många unika besökare på vårt intranät som när vi gjorde vårt senaste quiz-utskick.

Responserna har hittills varit makalöst bra. Sedan bygger också frågorna på information om företaget, så vi förenar nytta med nöje.

Niklas Westman, informationschef Thorengruppen



Omvärlden & marknaden

De senaste årens digitala explosion har på många sätt förändrat hur marknaden ser ut och därigenom även hur företag måste tänka när det gäller marknadsföring. En digital närvaro är ett måste och att använda sig av olika sociala medier är för de flesta företag också en nödvändighet idag. En av de allra största utmaningar som företagen har idag är tudelad: Det gäller först och främst att synas och sticka ut i dagens enorma informationsflöde och sedan gäller det också att erbjuda mottagarna ett verkligt värde, så att de inte väljer konkurrenter med mer spännande budskap.

Idag har konsumenterna mer makt än kanske någonsin tidigare och vill känna att de har kontrollen över vilken information de tar del av. Den traditionella metoden, där man utgår från vad man som företag vill säga och sedan gör det i en envägskommunikation som annonser eller reklamfilmer, fungerar inte lika bra längre. Många företag drar ner på annons-marknadsföringen eller överger den helt till förmån för andra alternativ, där man i större utsträckning utgår från vad mottagarna vill höra och läsa – man ger helt enkelt mottagarna ett värde innan man försöker omvandla dem till kunder. Detta benämns ofta som content marketing.

Content marketing, eller innehållsmarknadsföring, är något som allt fler företag lägger stort fokus på. En stor undersökning gjord 2018 av byrån Spoon Agency visar att 58 % av nordiska företag kommer att öka sin budget för content marketing och hela 98 % av svenska företag kommer att öka budgeten eller behålla den befintliga.^[1]

En liknande undersökning i USA, gjord 2018, visar samma trend. Där avser 57 % av företagen att öka sin budget för content marketing 2019 och endast 3 % tänker minska den.^[2]

Inom content marketing erbjuder man mottagarna redan vid den första kontakten ett värde i en mer redaktionell skrud, med avsikten att bygga en relation med mottagaren istället för att bara söka en snabb affär. Idag talar man ofta även om **native advertising** och **branded content**, områden som tangerar eller kan vara en del av content marketing. Dessa termer handlar om att erbjuda ett attraktivt innehåll, samtidigt som man som företag syns i samband med det för att ge mottagarna en positiv bild av varumärket på ett mindre påträngande sätt.

Det handlar som sagt om att först och främst synas och sedan lyckas skapa en relation med en förhoppningsvis nöjd mottagare. Det är här gamification kommer in i bilden.

Gamification dök upp som term 2010 och gamificationmarknaden har sedan dess stadigt växt för varje år och tillväxten visar inga signaler på att mattas av de kommande åren. Globalt ökade gamificationmarknaden från ca 1 miljard USD 2014 till knappt 7 miljarder USD 2018, och den beräknas växa till ca 40 miljarder USD till 2024, med en årlig tillväxt på omkring 32 %. Läs gärna mer om gamification – hur det fungerar och vilka effekter det ger – i nästa avsnitt.

På dessa marknader verkar MillionMind. För vår del känns det mycket positivt att trenden inom marknadsföringen allt mer går mot content marketing och att gamificationmarknaden generellt beräknas öka med nästan 500 % de närmaste sex åren – förutsättningar som tveklöst kommer att gynna oss.

[1] <https://spoonagency.com/se/academy/content-marketing-norden/>

[2] <https://marketinginsidergroup.com/content-marketing/2019-content-marketing-survey-content-creation/>

Gamification – hur fungerar det och *varför* fungerar det?



Gamification som term började som sagt spridas 2010 och företeelsen har de senaste åren börjat bli allt mer känd på arbetsplatser runtom i världen, och Sverige. Även om det av vissa har betraktats som ett modeord handlar det i själva verket om mekanismer som är en viktig del av det grundläggande mänskliga beteendet.

Gamification handlar till stor del om att trigga belöningssystemet i hjärnan – de nätverk som förstärker beteenden genom bekräftelser och känslor av njutning – vars grundfunktioner inte bara handlar om lycka och njutning utan till och med att gynna beteenden som är nödvändiga för människans överlevnad. Det hormon som framförallt frigörs i samband med aktiviteter som gamification är dopamin, som ofta kallas för "lyckohormonet", då det väldigt starkt påverkar beteenden som är kopplade till lust och njutning.

Det är med andra ord väldigt kraftfulla mekanismer som ligger bakom "modeordet" gamification, vilket understryker att det vare sig är någonting nytt eller övergående.

VARFÖR HETER DET GAMIFICATION?

Digitala spel är idag den mest populära formen av underhållning i världen^[1] och ungefär 2,5 miljarder människor spelar digitala spel regelbundet. Gamification kallas ibland även spelifiering på svenska och det beskriver ganska bra vad det handlar om. Spel i allmänhet, och digitala spel i synnerhet, har många element som får oss att "fastna" och ha svårt att sluta spela. Inom gamification överför man de elementen till andra områden, som normalt inte har med spel att göra, helt enkelt för att få ett större engagemang. Rätt utformat ägnar sig deltagarna åt något lustfyllt, där de får omedelbar bekräftelse i form av t.ex. poäng, utmärkelser, uppfyllda mål och topplistor. Detta gör att dopaminet frigörs och man upplever aktiviteten som lustfylld och vill fortsätta med den eller upprepa den.

HUR ANVÄNDER MAN GAMIFICATION I SIN VERKSAMHET?

När man använder gamification inom marknadsföring, kommunikation eller utbildningar gör man det just för att öka engagemanget hos deltagarna, ge dem en mer lustfylld upplevelse och faktiskt även för att förbättra inläringen. Förutom inslagen som verkar för att ge omedelbar och tydlig feedback så får man som deltagare i en gamification-aktivitet en aktiv roll, istället för den passiva roll man har när man ser en annons, läser en text eller tittar på rörlig media.

Att man är aktiv och som deltagare själv har kontrollen gör att man blir mer engagerad och uppskattar aktiviteten mer, samtidigt som man även minns informationen mycket bättre när man deltar aktivt. Den faktorn ger stor effekt i inläringssammanhang, där även upprepningsen av aktiviteten förstärker den effekten.

Dessutom ökar gamification normalt aktiviteten i minnescentrummet hippocampus, vilket gör att man minns informationen bättre även av den anledningen. Det här är givetvis en stor fördel även inom marknadsföringen, då deltagarna efter aktiviteten i större utsträckning minns varumärket och det ofta på ett positivt sätt.

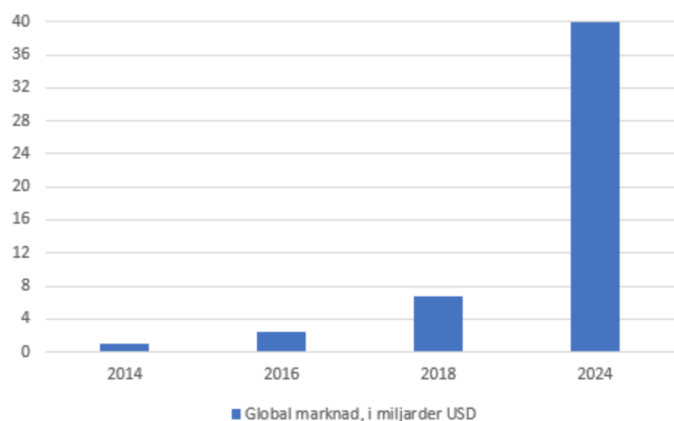
Gamification har också förmågan att fånga upp olika personlighetstyper, vars motiv för att delta i aktiviteten kan vara helt olika.

1. De som älskar att tävla och besegra andra hittar vad de söker med tävlingar med topplistor, där man även ofta kan vinna priser.
2. De som gillar att utmana sig själva och uppnå olika mål hittar sin drivkraft i de olika nivåerna som man uppnår successivt eller i möjligheterna att slå sitt eget poängrekord.
3. De som är mer sociala och gillar att vara en del av en gemenskap hittar också det i gamification. Här kan man tävla man mot andra, diskutera aktiviteten med andra deltagare och man kan även utforma aktiviteter där man tävlar tillsammans.
4. Många gillar också att utforska och se vad man kan göra inom ramarna för aktiviteten. Gamification erbjuder givetvis en helt annan möjlighet till utforskande än traditionella kommunikationsmetoder.

Om man utformar en gamification-aktivitet, t.ex. en quizkampanj, på rätt sätt kan man fånga in alla dessa personlighetstyper (och andra) med en och samma kampanj, något som normalt sett är väldigt svårt med andra typer av marknadsföringsinitiativ.

Att gamification verkligen fungerar och är här för att stanna understryks av hur mycket gamificationmarknaden har ökat de senaste åren och hur kraftigt den beräknas växa de kommande åren. Globalt ökade gamificationmarknaden från ca 1 miljard USD 2014 till knappt 7 miljarder USD 2018, och den beräknas växa till ca 40 miljarder USD till 2024, med en årlig tillväxt på omkring 32 %.

GAMIFICATIONMARKNADEN, UTVECKLING GLOBALT



[1] Reuters News Agency https://www.reuters.com/sponsored/article/popularity-of-gaming?utm_source=reddit.com



Vilka problem löser vi, och hur?

Många företag har som sagt förstått vikten av content marketing och allt fler får även upp ögonen för vilka starka effekter gamification kan ge. Dock räcker inte endast den vetskapen, utan en stor del av företagen har svårt att utforma kampanjer och marknadsföringsinsatser på ett sätt som ger resultat i form av bland annat fler kunder och större lojalitet.

I undersökningen kring de nordiska företagens content marketing-arbete ansåg endast 50 % av företagen som arbetar kontinuerligt med content marketing att de har gjort det framgångsrikt hittills. Så det finns en hel del utrymme för förbättring.

VAD GÖR VI?

Gamification är en mycket effektiv metod för att verkligen få människors engagemang, oavsett om det handlar om marknadsföring, ren kommunikation eller inlärning. Genom att krydda en i grunden engagerande kommunikationsform, som quiz är, med gamification får vi en effektiv kombination som kan lösa våra kunders olika kommunikationsutmaningar. Tack vare flexibiliteten i verktyget, med alla våra olika frågetyper och kampanjformat samt även designmässigt, så kan varje enskild kund utforma sina kampanjer utifrån sina egna önskemål och förmedla sina budskap på just det sätt som passar dem.

Med hjälp av vårt quizverktyg kan de få något som sticker ut och blir uppmärksammat, vilket är det första villkoret som måste uppfyllas för att nå framgång. Gamificationinslagen gör att mottagarna engageras, blir aktiva deltagare och fångas av innehållet. Om kampanjen utformas på rätt sätt får man deltagare som har interagerat med innehållet på ett lustfyllt sätt, troligen under flera minuter i snitt per deltagare, något som gör att de ofta kommer ihåg både varumärket och budskapet på ett bra sätt. Nu har

man tagit det första steget mot en varaktig relation med mottagarna och steget till att sedan omvandla dem till lojala kunder är avsevärt kortare.

Förutom detta har vi även skapat en matris där man som kund kan se hur mycket man kan tjäna på en quizkampanj. Matrisen grundar sig på våra hundratals kampanjer och det genomsnittliga utfallet från dem. Med den kunskapen i ryggen kan man se hur många leads ett förväntat utfall ger och vad det förväntas ge i ROI, något som kan underlätta ett köpbeslut för många företag.

Nu när vi har en helt ny quizplattform med den allra senaste tekniken och modern design kan vi dessutom erbjuda våra kunder en ännu bättre produkt än tidigare.

HUR MILLIONMIND SKAPAR ENGAGEMENT OCH LOJALITET

- Ett quiz med visuellt tilltalande utformning sticker ut och uppmärksammas i informationsflödet bland annonser, texter och rörlig media
- Många gamificationinslag ger aktiva och engagerade användare
- Dopaminpåslaget när man deltar i aktiviteten skapar en lustfylld och positiv känsla
- Ofta spelar man våra quizer flera gånger – upprepningen och det aktiva deltagandet gör att man minns budskapet och varumärket
- Exponeringstiden per användare är i regel flera minuter och ofta över 10 minuter
- De olika komponenterna gör upplevelsen positiv för användarna, som då är mer benägna att lämna ifrån sig sina personuppgifter – vilket ger kvalitativa leads för våra kunder

Produkter och användningsområden

QUIZ WIDGET

Quiz Widget är flaggskeppet i verksamheten och den quizplattform som det allra mesta på MillionMind kretsar kring. Vi har de senaste åren lagt mest fokus på tekniken bakom plattformen för att få en stabil, teknisk lösning som även Sveriges största företag kan förlita sig på. Det senaste året har vi gjort ännu mer betydande investeringar i plattformen, med ambitionen att även kunna erbjuda våra kunder världens bästa quizverktyg funktions- och designmässigt. I princip har vi tagit fram en helt ny quizplattform från grunden, där ledorden har varit "mobile first", "optimalt gränssnitt" och "ökad gamification". Det finns många olika quiz-tjänster på marknaden, men vår kombination av olika komponenter är enligt vår mening unik. Våra många olika frågetyper och kampanjformat, möjligheten att skräddarsy designen, den stora mängden gamificationinslag och en omfattande statistiksektion gör att vi sticker ut i konkurrensen. I den nya versionen av plattformen har vi gjort nytvveckling på alla områden, men här sammanfattar vi några av de viktigaste förbättringarna:

Mobile first: Mobilanvändningen ökar i omfattning på alla front-er, och idag gör människor det allra mesta från mobilen. Av den anledningen är det helt avgörande att kunna leverera en optimal mobilupplevelse om man ska ha en framgångsrik digital tjänst, och i vår utveckling av plattformen har mobilupplevelsen haft absolut högsta prioritet.

Gränssnitt: Vi har lyssnat på detaljerad feedback från våra kunder kring den tidigare plattformen och har nu utvecklat ett tydligare och mer lätthanterligt användargränssnitt. Det gör att

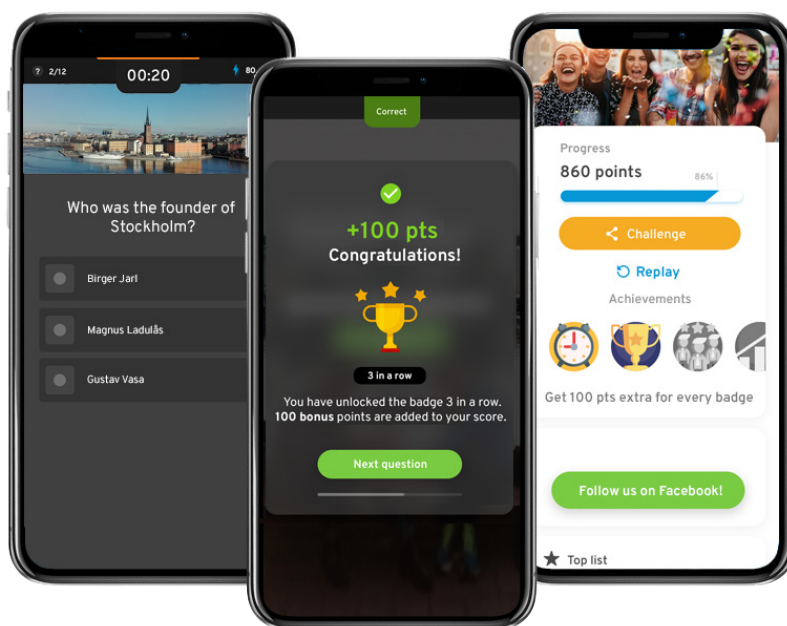
det blir mer intuitivt och mycket enklare att förstå som användare av plattformen och det finns nu dessutom helt andra möjligheter att skräddarsy quizer för respektive företag och användare. Både när det gäller design och flexibilitet har man nu mycket större möjligheter att utforma quizerna som man önskar.

Gamification: Gamificationinslagen är en av de komponenter som gör Quiz Widget unik. Vi har redan ökat gamificationinslagen i den nya versionen jämfört med den tidigare och vi kommer dessutom att med täta och regelbundna uppdateringar att öka gamificationdelen i verktyget löpande. Givetvis med valfrihet vad man vill använda sig av och inte.

Design: Design på webben blir snabbt förlegad, och det dröjer inte många år innan "det allra senaste" känns daterat. I den nya plattformen har vi förutom en modern design dessutom sett till att göra det lätt för oss att modernisera och uppdatera designen löpande.

Frågetyper: Vi har gjort förbättringar i de frågetyper som fanns redan i den förra plattformen och på ritbordet finns ett flertal ytterligare, och dessa kommer att löpande läggas till under året.

Quiz Widget är numera ett mycket mer flexibelt och levande verktyg. Tack vare de nya förutsättningarna är det lättare än tidigare att implementera nya funktioner och anpassningar och vi kan på ett annat sätt än förut tillmötesgå våra kunders önskemål och krav.



“

MillionMind's platform is not simply a fun quiz. To me it is a knowledge transfer tool utilizing gamification properties, and it has proven to be very effective. David Wolgers ASSA Abloy

Användningsområden

INTERNKommunikation/INTRANÄT

Alla större företag har intranät, men många av dem har stora problem med att få medarbetarna att regelbundet logga in på intranätet och ta del av informationen där, vilket är viktigt och även stärker relationen mellan den anställde och företaget. Dessutom saknar många företag bra metoder att få medarbetarna att ta del av policydokument, som uppförandekod eller säkerhetsregler, och framförallt på ett sätt som gör att de verkligen minns informationen i dem, vilket kan vara väldigt viktigt.

Dessa problem är något som vi har hjälpt flera företag med, och vi har på senare tid valt att lägga ett större fokus vid just detta. Interaktiviteten i våra produkter kan locka fler att logga in på intranätet och gamificationinslagen gör att man gärna tar del av informationen fler gånger (i praktiken spelar quizerna) och dessutom minns bättre vad man lärt sig.

ThorenGruppen tecknade en licens för vårt verktyg i november och fick så fort de började använda sig av verktyget i sina nyhetsbrev ett rekordstort antal att logga in på intranätet.

Vasakronan har i vårt verktyg testat hur väl deras anställda känner till innehållet i företagets policydokument och de har även haft en GDPR-utbildning i quizform nu under våren.

ASSA ABLOY har sedan fem år tillbaka använt vårt verktyg på flera olika sätt, bland annat för att stärka samhörigheten inom företaget samt Code of Conduct-utbildningar med certifiering.

Folksam



ASSA ABLOY

NATIVE

Den traditionella reklamen, med annonser och envägskommunikation, fungerar inte lika bra längre, utan många företag har sedan flera år riktat in sig mer på content marketing/innehållsmarknadsföring. Vi har flera kunder som har gjort native-kampanjer tillsammans med oss, och vi märker att intresset rent generellt ökar för den här typen av aktiviteter.

Betsson gjorde nyligen en stor native-satsning tillsammans med oss och Sveriges största fotbollspodd Tutto Balutto. Här stod fotbollskunskapen i centrum och upplägget bestod i fyra kvalveckor, där man kvalificerade sig till den stora finalen i slutet av april. Vi stod för innehållet och tekniken, Tutto Balutto stod bakom tävlingen tillsammans med Betsson och Betsson stod för de fina priserna.

Metro gjorde 2016 en stor native-satsning tillsammans med spelbolaget Mr Green, där de la upp i princip dagliga quizer under två

månader. Quizerna hade ingen spelanknytning i sig, utan handlade om allt mellan himmel och jord. Mr Green såg bara till att synas i detta roliga sammanhang, ett typexempel på både "native advertising" och "branded content".



CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT) OCH LOJALITET

CRM, som handlar om kundrelationer och kundvård, är väldigt viktigt för en varaktig relation med företagets kunder. Många av företagen som vi arbetar med – t.ex. SJ, DN, Coop och Filmstaden – har just detta som fokus i sin användning av vårt verktyg. Det finns bland annat ett utbrett missnöje bland medlemmarna i Sveriges olika kundklubbar över vad man egentligen får som medlem och man är i genomsnitt inte heller särskilt lojal mot de kundklubbar där man är medlem – rabatter och bonusar räcker inte längre för att göra kundklubsmedlemmar nöjda. [1]

Vi har utformat en tydlig approach för just personer som arbetar med CRM, för att lösa deras problem med oengagerade (och ibland även missnöjda) kunder, och detta är i nuläget det allra vanligaste användningsområdet bland våra licenskunder.

SJ har varit nöjda kunder hos MillionMind i flera år och använder framförallt verktyget som kampanjverktyg i nyhetsbrev och utskick till sina Prio-kunder, ca 1,3 miljoner till antalet. Ofta handlar det om olika tävlingar, t.ex. konserter med tillhörande tågresa eller dylikt. Ibland handlar det bara om ett mervärde, som sommarquizer inför semestern eller julquizer i december. Quizverktyget används dessutom även på exempelvis mässor och resor runtom i landet samt även internt, exempelvis för GDPR-frågor.

Även DN har varit licenskund i flera år, och de använder det i lojalitetssyfte för sina prenumeranter. Även här handlar det ofta om tävlingar, ibland i samarbete med företag som gör det som native-kampanjer, men precis som i SJ:s fall bjuder man ofta in till quizer kring vissa händelser eller högtider.

Filmstaden, det som tidigare hette SF Bio, är den kund som ofta har det allra största engagemanget på sina kampanjer och man nådde t.ex. nästan 200 000 spel på sitt senaste julquiz. Filmstaden utformar framförallt ambitiösa tävlingar inför premiärer av storfiler, men har även tävlingar med bredare teman som "Oscars-galan" eller "skräckfilmer" inför Halloween.

Coop är relativt nya som licenskunder hos oss, men har redan börjat använda verktyget flitigt på samma ungefär samma sätt som SJ och DN.

DN.



coop



LEADSGENERERING

Quiz och tävlingar är ofta bra sätt att få nya leads, eftersom deltagarna gärna hellre lämnar ifrån sig sina uppgifter om de har chansen att få ut något av det. Nya leads är ofta en trevlig bonus hos många av våra kunder som arrangerar tävlingar, men några kunder har också haft det som främsta syfte och med rätt utformning och spridning av quizkampanjerna blir resultatet ofta tusentals nya leads.

Hudvårdsföretaget Skincity gjorde hösten 2016 en kampanj som blev oerhört framgångsrik, och trots att quizet bara låg ute en vecka slog det vårt dåvarande deltagarrekord och man fick massor av nya leads.

Tidningen Dagen blev vid påsk först ut med att göra en livekampanj i vårt nya quizverktyg. Kampanjen blev mycket lyckad och förutom hundratals nya leads så fick man även ett stort antal nya prenumerationer och var mycket nöjd med resultatet, inte minst ekonomiskt (se nedan).

“Försäljningen som kan härledas till vårt quiz slog alla förväntningar vad gäller faktisk försäljning. Verktyget är utmärkt för företag som vill nå och engagera kunder på ett mindre traditionellt sätt. Affärsnyttan finns med från grunden i verktygets utformning.” Dennis, kampanjansvarig sociala medier

viivilla



DAGEN

Turistrådet
VÄST
SVERIGE

Mr. CAP
THE CAR APPEARANCE & RESTYLING SHOP

UTBILDNING

Vårt verktyg lämpar sig också bra för utbildningar av olika slag, och vi har även en certifieringsfunktion inbyggd i verktyget. Man kan antingen använda verktyget för att utforma en fristående utbildning eller ett test, eller så kan man ha det som komplement till ett större e-learningssystem.

Moccamaster har under flera år (2014-2016) använt vårt verktyg för sin Moccamaster Academy, där de har utbildat och certifierat hundratals säljare inom diverse Moccamaster-produkter.

ASSA ABLOY har använt certifieringsfunktionen i verktyget ända sedan 2014 och gör det fortfarande idag när de utbildar sina medarbetare inom policyfrågor.

Scan har i flera år använt vårt verktyg för att utbilda återförsäljare och underleverantörer, under namnen Grisakademin och Köttakademin.



ASSA ABLOY



KALENDER

Vår quizkalender har varit uppskattad i många år, framförallt runt jul, men beställningarna från kunderna har tidigare även inneburit mycket tidskrävande arbete från vår sida, vilket har satt en begränsning i kapaciteten. Tack vare den nya plattformen är quizkalendern nu skalbar på ett helt annat sätt, då kunderna numera kan göra det mesta av jobbet själva. Förra säsongen levererade vi 21 julkalendrar till 15 olika kunder (att jämföra med 7-8 kalendrar tidigare år), trots att plattformen då inte var lanserad i full skala. I år räknar vi med att öka den siffran rejält och sälja uppemot det dubbla antalet kalendrar. Detta baserar sig på flera saker. Kalenderprodukten är numera skalbar på ett helt annat sätt än tidigare, så istället för att manuellt hantera varje kunds material kan kunderna sköta det mesta själva. Med en fullt utvecklad plattform står vi oss bättre i konkurrensen och kan dessutom marknadsföra oss i hela Norden utan risk för en för stor belastning produktionsmässigt.

Det går givetvis även att använda kalenderprodukten för andra perioder, vilket bland annat Nelly.com gjorde i samband med Black Friday 2016 – då med en ny lucka varje timme istället för en per dag.



ARKEN
ZOO



WARNER MUSIC GROUP



Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Styrelsen i REDENT utgörs i dagsläget av Klas Åström (styrelseordförande), Lars Sjögrell (styrelseledamot), Joel Almstedt (styrelseledamot) och Lars Ugglå (styrelseledamot). VD är Olav Törnblom. Samtliga styrelseledamöter och VD kan nås via Bolagets adress. Verksamheten utgår ifrån Stockholm.



KLAS ÅSTRÖM, FÖDD 1959

Styrelseordförande (sedan augusti 2014)

Klas Åström (född 1959), är utbildad civilekonom. Klas har de senaste 30 åren haft ledande befattningar inom ekonomi och finans i börsnoterade företag. Klas är CFO i Image Systems AB, han är även styrelseordförande i Svenska Elektronikintressenterna AB samt styrelseledamot i bland annat RemaSawco AB, RemaSawco OY, Image Systems Nordic AB.

Innehav i Bolaget: Klas Åström äger 394 040 aktier i REDENT via Svenska Elektronikintressenterna AB.

Bolagsengagemang de senaste fem åren:

Styrelseordförande i Digital Vision Development AB samt VD i Image Systems AB.



LARS SJÖGRELL, FÖDD 1963

Styrelseledamot (sedan mars 2018)

Lars Sjögrell (född 1963), är tidigare journalist, med erfarenhet från kvälls- och morgontidningar och nyhetsbyrå. Sedan 1990 är Lars verksam som pr-konsult. År 1999 grundade Lars pr-byrå Perspective Communication AB med flera uppdrag som IR-, PR- och presschef för både noterade och onoterade bolag. Lars är även styrelseledamot i Posifon AB och i de egna bolagen Perspective Communication AB och Perspective Holding AB. Lars har via uppdrag varit verksam och arbetat med kommunikation inom esport sedan 2016.

Innehav i Bolaget: Lars Sjögrell äger inga aktier i REDENT.

Bolagsengagemang de senaste fem åren:

Styrelseledamot i Posifon AB samt i de egna bolagen Perspective Communication AB och Perspective Holding AB.



JOEL ALMSTEDT, FÖDD 1975

Styrelseledamot (sedan maj 2011)

Joel Almstedt (född 1975), är civilingenjör och har studerat industriell ekonomi med inriktning mot IT och finansiell ekonomi på Linköpings Tekniska Högskola. Joel har sedan 2006 varit på IT- och managementkonsultbolaget InfoTech Group och ansvarar idag för bolagets konsultverksamhet. Tidigare befattningar, förutom flera år inom online- och dataspelsindustrin, inkluderar olika åtaganden inom bank- och försäkringsbranschen både som konsult och som anställd. Joel är styrelseledamot i Sigyn AB

Innehav i Bolaget: Joel Almstedt äger 37 537 aktier i REDENT via Sigyn AB.

Bolagsengagemang de senaste fem åren:

Har tidigare varit styrelseordförande i Primeur Sweden AB och styrelseledamot i Termino C 1098 AB.



LARS UGGLA, FÖDD 1949

Styrelseledamot (sedan juni 2013, dessförinnan även styrelseledamot 2006–2008 samt 2009–2011)

Lars Ugglå (född 1949), är civilekonom och har studerat vid Handelshögskolan i Stockholm. Lars har sedan 1990 ägt och drivit företaget Lokalrevisioner AB, som har arbetat som konsulter inom områdena hyresförhandlingar, moms och skatt med speciell inriktning mot kommuner och kommunalägda bolag.

Innehav i Bolaget: Lars Ugglå äger 2 510 aktier samt 77 587 aktier via L&M Ugglå Holding i REDENT.

Bolagsengagemang de senaste fem åren:

Tidigare styrelseledamot i AIK Innebandy.



OLAV TÖRNBLOM, FÖDD 1979

VD, Red Reserve Entertainment

VD, MillionMind

Olav Törnblom (född 1979), är medieingenjör, utbildad på KTH Medieteknik. Olav har arbetat operativt i Bolaget sedan 2008, varav åtta år som VD för MillionMind. Olav har en bred kompetens och har under åren ansvarat för bland annat IT och gamification, sälj, webbdesign och affärsutveckling. Olav har även byggt och utformat quizplattformen Quiz Widget från grunden samt varit drivande i utvecklingen genom åren.

Innehav i Bolaget: Olav Törnblom äger 8 054 aktier i REDENT.

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR OM STYRELSE OCH VD

Samtliga ledamöter är valda till nästa årsstämma. En styrelseledamot äger rätt att när helst frånträda sitt uppdrag. Styrelsens arbete följer styrelsens fastställda arbetsordning. Verkställande direktörens arbete regleras genom instruktioner för VD. Såväl arbetsordning som instruktioner fastställs årligen av Bolagets styrelse. Frågor som rör revisions- och ersättningsfrågor beslutas direkt av Bolagets styrelse.

Det föreligger inte någon intressekonflikt inom förvaltnings-, lednings- och kontrollorgan eller hos andra personer i ledande befattningar i REDENT och det finns inte heller några andra fysiska eller juridiska personer som är inblandade i Nyemissionen som har ekonomiska eller andra relevanta intressen i Bolaget.

Det finns inga familjeband bland styrelseledamöter och ledande befattningshavare. Ingen av styrelsens ledamöter eller ledande befattningshavare har heller dömts i bedrägeri relaterade mål under de senaste fem åren och har heller inte haft näringsförbud under de senaste fem åren. Det finns inga anklagelser eller sanktioner från myndigheter mot dessa personer och inga av dessa personer har under de senaste fem åren av domstol förbjudits att ingå i förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner i företag. Ingen av styrelsens ledamöter eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren varit inblandad i konkurs, försatts i tvångslikvidation eller satts under konkursförvaltning.

REVISOR

Bolagets revisor informeras löpande om Bolagets verksamhet bland annat genom regelbundna möten med bolagets styrelse. Revisorn lämnar löpande synpunkter och rekommendationer till Bolagets styrelse och ledning.

Bolagets revisor är Stefan Persson, Convensia Revision med adress Hammarby Kaj 18, 120 30 Stockholm.

Aktier, aktiekapital och ägarförhållanden

REDENTs aktier är sedan den 1 juni 2008 upptagna till handel på handelsplattformen Spotlight. Aktiens ISIN-kod är SE0007158902. Sista betalkurs för Bolagets aktie per den 21 maj 2019 var 0,24 SEK, motsvarande ett börsvärde om cirka 3,0 MSEK.

Aktiekapitalet i REDENT ska enligt bolagsordningen utgöra lägst 1 200 000 SEK och högst 4 800 000 SEK. Antalet aktier ska vara lägst 12 000 000 och högst 48 000 000 stycken. Registrerat aktiekapital uppgick vid datum för Memorandumet till 1 235 771,20 SEK, fördelat på 12 357 712 aktier. Kvotvärde är 0,1 SEK. Aktierna har emitterats enligt aktiebolagslagen och är utgivna i svenska kronor. Alla aktier är fullt betalda.

Bolagets aktiebok förs av Euroclear Sweden AB, Box 7822, 103 97 Stockholm. Aktieägare i Bolaget erhåller därför inga fysiska aktiebrev. Aktier som nyemitteras kommer att registreras på person i elektroniskt format. Emissionsinstitut är Hagberg & Aneborn Fondkommission AB, Valhallavägen 124, 114 41 Stockholm. Kontoförande institut är Euroclear Sweden AB.

Det finns ett aktieslag i Bolaget. Varje aktie medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat samt berättigar till en röst på bolagsstämman och berättigar till lika stor utdelning och till eventuellt överskott i likvidation. Vid nyemission av aktier har aktieägarna normalt företrädesrätt. Bolagsstämman kan dock besluta om undantag härifrån. För att förändra aktieägarnas rättigheter krävs beslut av bolagsstämman. Villkoren för att ändra aktieägarnas rättigheter motsvarar vad som följer av lag. Aktierna kan fritt överlätas. Bolagets aktier är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller

lösningsskyldighet. Inlösen av aktier regleras inte i bolagsordningen utan styrs av aktiebolagslagens regler.

Under det senaste och nuvarande räkenskapsåret har inga officiella uppköpsbud gjorts av någon tredje part. Det finns, utöver vad som anges nedan under Teckningsoptioner, inte några utestående teckningsoptioner, konvertibler, villkorade aktieägartillskott eller liknande som kommer att påverka antalet aktier i Bolaget framöver.

EMISSIONSBESLUT

Bolagets styrelse beslutade den 20 maj 2019, med stöd av årsstämmans bemyndigande från den 3 maj 2019, om nyemissionen av högst 30 894 280 aktier.

AKTIEKAPITALET UTVECKLING

Registrerat aktiekapital uppgick vid datum för Memorandumet till 1 235 771,20 SEK, fördelat på 12 357 712 aktier. Nedan tabell visar aktiekapitalets utveckling under de senaste åren.

UTSPÄDNING

Vid fullteckning i Företrädesemissionen innebär att antalet aktier i Bolaget ökar från 12 357 712 aktier till högst 43 251 992 aktier vilket motsvarar en utspädningseffekt om cirka 71,4 procent (beräknat som antalet nya akter till följd av nyemissionen dividerat med det totala antalet aktier i Bolaget efter en fulltecknad nyemission).

År	Händelse	Kvotvärde	Ökning av antalet aktier	Ökning av aktiekapital	Totalt antal aktier	Totalt aktiekapital
2016	Nyemission	6	333 120	1 998 720,00	1 998 720	11 992 320,00
2017	TO	6	260 320	1 561 920,00	2 259 040	13 554 240,00
2017	Minskning	1	-	-11 295 200,0	2 259 040	2 259 040,00
2017	Nyemission	1	2 259 040	2 259 040,00	4 518 080	4 518 080,00
2018	Nyemission	1	3 117 500	3 117 500,00	7 635 580	7 635 580,00
2018	Nyemission	1	1 150 000	1 150 000,00	8 785 580	8 785 580,00
2019	Minskning	0,1	-	-11 121 940,8	12 357 712	1 235 771,20
2019	Förestående nyemission	0,1	30 894 280	3 089 428,00	43 251 992	4 325 199,20

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

REDENT hade totalt 642 aktieägare per den 29 mars 2019. Nedan följer en förteckning över de tio största aktieägarna per den 29 mars 2019 och deras innehav

Namn	Kapital %	Röster %
DANICA PENSION	2 743 509	22,20%
NILSSON, PERCY	789 332	6,39
ANDERS WALL	480 000	3,88%
LIDSTRÖM, OLA	476 054	3,85
BIAN PEDERSEN	395 320	3,20%
MANGOLD FONDKOMMISSION AB	415 125	3,36
SVENSKA ELEKTRONIKINTRESSENTERNA AB	394 040	3,19
LARGE AB	368 072	2,98%
JOHN DAHLFORS	360 000	2,91%
MANGOLD HANDELSLAGER	350 728	2,84%
STEARPOINT LTD	339 687	2,75%
	6 696 742	54,19%
Övriga	5 660 970	45,81%
TOTALT ANTAL AKTIER	12 357 712	100,00%



AKTIEÄGARAVTAL OCH AKTIEÄGARFÖRENINGAR

Såvitt styrelsen för REDENT känner till finns inte några aktieägaravtal, aktieägarföreningar eller andra överenskommelser mellan aktieägare som syftar till gemensamt inflytande över Bolaget. Såvitt styrelsen känner till finns inte heller några överenskommelser eller motsvarande som kan leda till att kontrollen över Bolaget förändras.

VINSTUTDELNING

Bolagets samtliga aktier berättigar till lika rätt till utdelning. Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämman. Utdelning utbetalas normalt som ett kontant belopp per aktie men kan även avse annat än pengar. Utbetalning av kontant utdelning sker genom Euroclear. Bolaget innehåller inte källskatt på utdelningen utan detta görs av Euroclear för fysiska personer skatterättsligt hemmahörande i Sverige som är direktregistrerade ägare samt av förvaltaren för fysiska personer skatterättsligt hemmahörande i Sverige som är förvaltarregistrerade ägare. Källskatten uppgår till 30 procent. För juridiska personer innehålls ingen källskatt. Avstämningsdagen för rätten att erhålla utdelning får inte infalla senare än dagen före nästa årsstämma. Om aktieägare inte kan nås kvarstår aktieägarens fordran på utdelningsbeloppet mot Bolaget och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget. För aktieägare bosatta utanför Sverige sker utdelning på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige utgår dock normalt svensk kupongskatt.

Bolaget har hittills inte lämnat någon utdelning. Det finns heller inga garantier för att det för ett visst år kommer att föreslås eller beslutas om någon utdelning i Bolaget. REDENT har ingen utdelningspolicy.

Legala frågor och övrig information

BOLAGSINFORMATION

Firmanamn	Red Reserve Entertainment AB (publ)
Handelsbeteckning	REDR
Säte och hemvist	Stockholms län, Stockholm kommun
Organisationsnummer	556588-3229
Datum för bolagsbildning	2000-03-09
Datum när bolag startade sin verksamhet	2000-03-09
Land för bolagsbildning	Sverige
Juridisk form	Publikt aktiebolag
Lagstiftning	Svensk rätt och svenska aktiebolagslagen
Adress	Bysistorget 8/Hornsgatan 80, 118 21 Stockholm
Telefon	0046 86 67 32 20
Hemsida	www.redreserveentertainment.com
LEI-kod	5493001X9HU0ZU6JMP57

REDENT är ett koncernmoderbolag med tre dotterbolag: MillionMind, Red Reserve (ett esportbolag under avveckling) samt det vilande bolaget QP Games AB. Den huvudsakliga operativa verksamheten drivs idag i dotterbolaget MillionMind. Totalt har koncernen i nuläget 6 anställda.

Utöver Spotlights noteringsavtal, ska Bolaget bland annat följa aktiebolagslagen och lagen om handel med finansiella instrument, i relevanta delar.

Föremålet för Bolagets verksamhet ska enligt bolagsordningen vara att utveckla, försälja, licensiera eller på annat sätt överlåta rättigheter till av bolaget eller dotterföretag utvecklade produkter och i egen regi anordna och marknadsföra kunskapsrelaterade skicklighetsspel för allmänheten, och i övrigt idka därmed förenlig verksamhet.

Bolagsordningen innehåller inga bestämmelser om tillsättande och entledigande av styrelseledamöter eller om ändring av bolagsordningen.

IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Alla immateriella rättigheter och all mjukvara i MillionMinds quizplattform ägs till 100 procent av MillionMind.

VÄSENTLIGA AVTAL

Förvärv av Red Reserve AB

Bolaget förvärvade i början av 2018 esportbolaget Red Reserve AB med tillträde den 1 mars 2018. Säljare var Battleriff Gaming AB, med huvudägaren Jonas Sjögren, även huvudägare i Spotlight-noterade Storytel. Förvärvet betalades med 6 000 000 SEK i form av en revers som kvittades mot 3 000 000 nyemitterade aktier i REDENT till kursen 2 SEK per aktie. Kursen baserades på REDENT-aktiens kurs vid ingåendet av LOI och har avrundats uppåt. Battleriff fick därmed ett initialt ägande om 40 procent i REDENT. Köpeskillingen var baserad på en marknadsvärdesbedömning.

Låneavtal

För att säkerställa finansieringen och för att kunna genomföra ytterligare spelarförvärv innan Nyemissionen i november 2018 genomfördes tog Bolaget upp kortfristigt lån om 2,5 MSEK från en extern finansiär. Lånet löper med en ränta om 2,5 procent per månad till och med 4 juni 2019 varvid lånet uppgår till 3,0 Mkr. Lånet kommer att till 0,75 Mkr kvittas mot nyemitterade aktier och 0,75 Mkr kommer att återbetalas så snart likvid från nyemissionen inkommit. Kvarvarande 1,5 Mkr kommer att lämnas som ett räntefritt lån i 12 månader.

MillionMind har en rörelsekredit om 0,4 Mkr som kommer återbetalas så snart likvid från nyemissionen inkommit. Ytterligare har muntlig accept har erhållits om kvittning till aktier av skulder samt bryggglån uppgående till 1,25 Mkr.

LIKVIDITETSGARANT

REDENT har utsett Mangold Fondkommission AB till likviditetsgarant för Bolagets aktie. Likviditetsgarantin påbörjades den 21 mars 2018. Mangold Fondkommission har förbundit sig, såsom likviditetsgarant, att kontinuerligt ställa handelsposter på vardera köp- och säljsida i orderboken för Bolagets aktie samt tillse att det hålls en förutbestämd spread i aktien. Syftet med likviditetsgarantin är att främja en god likviditet samt säkerställa en låg spread mellan köp- och säljkurs i den löpande handeln.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Det har inte förekommit några transaktioner mellan Bolaget och närstående till Bolaget.

TVISTER

REDENT har inte varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inklusive ännu icke avgjorda ärenden eller sådana som styrelsen i Bolaget är medveten om kan uppkomma) under de senaste tolv månaderna, och som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller resultat.

FÖRSÄKRINGAR

Styrelsen bedömer att Bolagets nuvarande försäkringsskydd är tillfredsställande, med hänsyn till verksamheternas art och omfattning.

TILLGÄNGLIGA HANDLINGAR

Kopior av följande dokument finns under hela detta Memorandums giltighetstid tillgängliga på REDENTs kontor med adress Bysistorget 8/Hornsgatan 80, 118 21 Stockholm, på ordinarie kontorstid under vardagar:

- Bolagsordning
- Årsredovisning för 2017 som via hänvisning har införlivats till detta Memorandum
- Delårsrapport för perioden januari–mars 2019 som via hänvisning har införlivats till detta Memorandum

FINANSIELL ÖVERSIKT

OM DEN FINANSIELLA ÖVERSIKTEN

I nedanstående avsnitt redovisas den historiska finansiella utvecklingen för REDENT för räkenskapsåren 2017 och 2018. Informationen för räkenskapsåret 2017 är hämtad från REDENTs reviderade årsredovisning för 2017. Årsredovisningen har, inklusive redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar samt revisionsberättelser, införlivats i detta Memorandum genom hänvisning. Informationen för perioderna januari–mars 2018 och januari–mars 2019 samt bokslutskommunikén för januari–december 2018 är hämtad från Bolagets delårsrapporter för dessa perioder, vilka har införlivats i Memorandumet genom hänvisning. Delårsrapporterna har inte granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

Årsredovisning för 2017 och Bokslutskommunikén för 2018 samt delårsrapporterna för januari–mars 2018 och 2019 har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och med tillämpande av allmänna råd, rekommendationer samt uttalanden från Bokföringsnämnden. REDENT tillämpar BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Vänligen observera att förvärvet av Red Reserve endast är konsoliderat från 1 mars 2018 dvs ingår med en månad i delårsrapporten för januari–mars 2018 och med 9 månader i bokslutskommunikén för 2018 samt med 3 månader i delårsrapporten för januari–mars 2019.

INFÖRLIVADE DOKUMENT AVSEENDE FULLSTÄNDIG HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

Fullständig historisk finansiell information införlivas via hänvisning. I de årsredovisningar som införlivas via hänvisning (se nedan) ingår revisionsberättelser för den via hänvisning införlivade finansiella informationen och redovisningsprinciper.

Införlivade dokument ska läsas som en del av Memorandumet. Via hänvisning införlivade dokument finns tillgängliga på Bolagets kontor och hemsida (www.redreserveentertainment.com).

Införlivas via hänvisning

- Årsredovisning 2017-01-01 – 2017-12-31
- Bokslutskommuniké 2018-01-01 – 2018-12-31
- Delårsrapport 2019-01-01 – 2019-03-31

Finansiell översikt

KONCERNENS RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

RESULTATRÄKNING (Tkr)	jan-mar 2019 *	jan-mar 2018 *	helår 2018 *	helår 2017
Nettoomsättning	609	795	5 853	1 468
Övriga rörelsekostnader	-3 400	-1 458	-10 591	-1 891
Personalkostnader	-1 085	-506	-3 061	-2 456
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-3 876	-1 168	-7 799	-2 879
Avskrivningar och nedskrivningar	-1 808	-279	-3 192	-1 038
Rörelseresultat	-5 684	-1 447	-10 991	-3 917
Finansnetto	-429	8	-187	-44
Resultat efter finansiella poster	-6 113	-1 439	-11 178	-3 961
Betald Skatt	-	-	-	-
Årets resultat	-6 113	-1 439	-11 178	-3 961
Resultat per aktie ¹ , kr	-0,50	-0,26	-1,45	-1,54
Resultatet aktie efter utspädning ¹ , kr	-0,50	-0,26	-1,45	-1,54
Genomsnittligt antal aktier, st.	12 357 712	5 557 247	7 690 997	2 570 467

1) Beräknat på genomsnittligt antal aktier.

* Siffrorna är inte granskade av Bolagets revisor.

KONCERNENS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

BALANSRÄKNING (Tkr)	2019-03-31 *	2018-03-31 *	2018-12-31 *	2017-12-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar	5 938	6 730	7 287	1 107
Kortfristiga fordringar	599	1 669	5 175	1 131
Likvida medel	175	676	123	1 814
SUMMA TILLGÅNGAR	6 712	9 075	12 585	4 052
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital	-567	7 789	5 733	2 894
Kortfristiga skulder	7 279	1 286	6 852	1 158
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL	6 712	9 075	12 585	4 052

* Siffrorna är inte granskade av Bolagets revisor

KASSAFLÖDESANALYS I SAMMANDRAG

KASSAFLÖDESANALYS (i Tkr)	jan-mars 2019 *	jan-mars 2018 *	helår 2018 *	helår 2017
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet	-3 910	-698	-2 978	-2 743
Förändringar i rörelsekapitalet	3 329	-410	-973	-972
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-581	-1 108	-3 951	-3 715
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-459	-30	-3 725	-305
Operativt kassaflöde	-1 040	-1 138	-7 676	-4 020
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 092	-	5 985	5 398
Periodens kassaflöde	52	-1 138	-1 691	1 318
Likvida medel vid periodens början	123	1 814	1 814	436
Likvida medel vid periodens slut	175	676	123	1 814

* Siffrorna är inte granskade av Bolagets revisor.

NYCKELTAL

REDENT presenterar vissa finansiella mått i Memorandumet som inte definieras enligt de redovisningsprinciper som Bolaget tillämpar. REDENT anser att dessa mått ger värdefull kompletterande information till investerare då de möjliggör utvärdering av Bolagets prestation. Eftersom inte alla företag beräknar finansiella mått på samma sätt, är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag. Dessa finansiella mått ska därför inte ses som en ersättning för mått som definieras enligt de redovisningsprinciper Bolaget tillämpar.

Uppgifterna avseende nyckeltal nedan har, om inte annat anges, inte varit föremål för revision, men har beräknats utifrån siffror hämtade från Bolagets reviderade årsredovisning avseende 2017 samt från de icke reviderade, icke översiktligt granskade delårsrapporterna avseende bokslutskommunikén 2018 och delårsperioden januari–mars 2019 samt januari–mars 2018.

Koncernen	jan-mar	jan-mar	helår	helår
2019	2019 *	2018 *	2018 *	2017
Intäkter, Tkr	609	795	5 853	1 468
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA), Tkr	-3 876	-1 168	-7 799	-2 877
Rörelseresultat (EBIT), Tkr	-5 684	-1 447	-10 991	-3 915
Rörelsemarginal, %	neg	neg	neg	neg
Räntabilitet på eget kapital, %	neg	neg	neg	neg
Soliditet, %	neg	86	46	76
Resultat per aktie, kr	-0,50	-0,26	-1,45	-1,54
Operativt kassaflöde per aktie, kr	-0,08	-0,20	-1,00	-1,57
Eget kapital per aktie, kr	-0,05	1,19	0,47	0,64
Genomsnittligt antal aktier, miljoner	12,358	5,557	7,691	2,570
Utgående antal aktier, miljoner	12,358	7 636	12,358	4,518

* Siffrorna är inte granskade av Bolagets revisor.

FÖRKLARING TILL NYCKELTAL SOM INTE DEFINIERAS ENLIGT DE REDOVISNINGSPRINCIPER SOM BOLAGET TILLÄMPAR

Soliditet

Justerat eget kapital i procent av balansomslutningen (summan av Bolagets tillgångar, vilket även motsvarar summan av eget kapital och skulder). Nyckeltalet visar hur stor andel av Bolagets tillgångar som finansierats med eget kapital och kan vara till stöd vid bedömning av Bolagets långsiktiga betalningsförmåga.

Resultat per aktie

Resultat efter skatt dividerat med antalet aktier före utspädning, baserat på genomsnittligt antal aktier.

Resultat per aktie efter utspädning

Resultat efter skatt dividerat med antalet aktier efter utspädning, baserat på genomsnittligt antal aktier.

Operativt kassaflöde per aktie

Operativt kassaflöde dividerat med antal aktier före utspädning, baserat på genomsnittligt antal aktier.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat (EBIT) i relation till nettoomsättningen. Måttet visar den löpande verksamhetens lönsamhet efter avskrivningar.

Räntabilitet på eget kapital

Resultat efter skatt dividerat med eget kapital. Visar resultat i förhållande till investerat kapital.

Utgående antal aktier

Antal utestående aktier vid periodens slut.

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN

Nedanstående kommentarer till den finansiella utvecklingen avser 1 januari till 31 mars 2019 och 2018 samt räkenskapsåren 2018 och 2017. Informationen ska läsas tillsammans med avsnittet "Utvald historisk finansiell information". Siffror inom parentes avser motsvarande period föregående år.

INTÄKTER OCH RESULTAT

Väsentliga händelser och jämförelse mellan perioderna 1 januari till 31 mars 2019 och 1 januari till 31 mars 2018

Bolagets intäkter minskade med 0,2 MSEK till 0,6 MSEK för perioden 1 januari till 30 mars 2019, jämfört med 0,8 MSEK samma period 2018, minskningen helt hänförlig till Red Reserve AB. Rörelsekostnaderna ökade med 2,5 MSEK till 4,5 MSEK jämfört med 2,0 MSEK för samma period 2018. Ökningen beror främst på förvärvet av Red Reserve AB. Rörelseresultatet för perioden uppgick -5,7 MSEK, vilket är en försämring med 4,3 MSEK jämfört med -1,4 MSEK under 2018. Försämringen berodde helt på förvärvet av Red Reserve AB. Periodens resultat uppgick till -6,1 MSEK, jämfört med -1,4 MSEK 2018 en försämring om 4,7 MSEK. Försämringen är helt beroende på förvärvet av Red Reserve AB.

Väsentliga händelser och jämförelse mellan perioderna 1 januari till 31 december 2018 och 1 januari till 31 december 2017

Bolagets intäkter ökade med 4,4 MSEK till 5,9 MSEK för perioden 1 januari till 31 december 2018, jämfört med 1,5 MSEK samma period 2017, vilket motsvarade en ökning om cirka 300 procent och helt beroende på förvärvet av Red Reserve AB. Rörelsekostnaderna ökade med 9,4 MSEK till 13,7 MSEK jämfört med 4,3 MSEK för samma period 2017. Ökningen beror främst på kostnader för Red Reserves olika e-sportlag. Rörelseresultatet för perioden uppgick till -11,0 MSEK, vilket är en försämring med 7,1 MSEK jämfört med -3,9 MSEK under 2017. Försämringen berodde främst på förvärvet av Red Reserve. Periodens resultat uppgick till -11,2 MSEK, jämfört med -4,0 MSEK 2017, en försämring om 7,2 MSEK.

FINANSIELL STÄLLNING

Väsentliga händelser och jämförelse mellan 31 mars 2019 och 30 mars 2018

Bolagets balansomslutning per den 31 mars 2019 uppgick till 6,7 MSEK jämfört med 9,1 MSEK den 31 mars 2018. Totala anläggningstillgångar uppgick till 5,9 MSEK den 31 mars 2019 jämfört med 6,7 MSEK den 31 mars 2018. Minskningen berodde främst på nedskrivning av förvärvat goodwill. Totala omsättningstillgångar minskade med 1,5 MSEK, från 2,3 MSEK den 31 mars 2018 till 0,8 MSEK den 31 mars 2019. Minskningen berodde främst på minskade upplupna intäkter och minskade likvida medel. Kortfristiga skulder uppgick till 7,3 MSEK den 31 mars 2019 jämfört med 1,3 MSEK 31 mars 2018, där ökningen främst förklaras av ökade leverantörsskulder, låneskulder och övriga skulder. Eget kapital minskade med 8,4 MSEK från 7,8 MSEK den 31 mars 2018 till minus 0,6 MSEK den 31 mars 2019.

Väsentliga händelser och jämförelse mellan 31 december 2018 och 31 december 2017

Bolagets balansomslutning per den 31 december 2018 uppgick till 12,6 MSEK jämfört med 3,8 MSEK den 31 december 2017. Totala anläggningstillgångar uppgick till 7,3 MSEK den 31 december 2018 jämfört med 1,1 MSEK den 31 december 2017. Ökning om 6,2 Mkr berodde främst på förvärvet av Red Reserve AB 5,9 MSEK. Totala omsättningstillgångar ökade med 2,6 MSEK, från 2,7 MSEK den 31 december 2017 till 5,3 MSEK den 31 december 2018. Ökningen berodde främst på ökade övriga fordringar. Kortfristiga skulder uppgick till 6,9 MSEK den 31 december 2018 jämfört med 0,9 MSEK 31 december 2017, där ökningen främst förklaras av ökade lån högre leverantörsskulder och högre övriga kortfristiga skulder och upplupna kostnader. Eget kapital ökade med 2,8 MSEK från 2,9 MSEK den 31 december 2017 till 5,7 MSEK den 31 december 2018.

KASSAFLÖDE

Väsentliga händelser och jämförelse mellan perioderna 1 januari till 31 mars 2019 och 1 januari till 31 mars 2018

Bolagets intäkter minskade med 0,2 MSEK till 0,6 MSEK för perioden 1 januari till 30 mars 2019, jämfört med 0,8 MSEK samma period 2018, minskningen helt hänförlig till Red Reserve AB. Rörelsekostnaderna ökade med 2,5 MSEK till 4,5 MSEK, jämfört med 2,0 MSEK för samma period 2018. Ökningen beror främst på förvärvet av Red Reserve AB. Rörelseresultatet för perioden uppgick till -5,7 MSEK, vilket är en försämring med 4,3 MSEK jämfört med -1,4 MSEK under 2018. Försämringen berodde helt på förvärvet av Red Reserve AB. Periodens resultat uppgick till

-6,1 MSEK, jämfört med -1,4 MSEK 2018 – en försämring om 4,7 MSEK. Försämringen är helt beroende på förvärvet av Red Reserve AB. Red Reserve ABs intäkter för perioden uppgick till 225 Tkr och rörelseresultatet uppgick till -4,6 Mkr.

Väsentliga händelser och jämförelse mellan perioderna 1 januari till 31 december 2018 och 1 januari till 31 december 2017

Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital för perioden 1 januari till 31 december 2018 uppgick till -3,0 MSEK jämfört med -2,7 MSEK samma period 2017 och påverkades främst av ett försämrat rörelseresultat. Förändringen av rörelsekapital för perioden 1 januari till 31 december 2018 uppgick till -1,0 MSEK jämfört med -1,0 MSEK samma period 2017. Det totala kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick således till totalt -4,0 MSEK för helåret 2018 och -3,7 MSEK för helåret 2017. Kassaflöde använt för investeringar uppgick till -3,7 MSEK jämfört med -0,3 MSEK för samma period 2017. Kassaflödet från finansieringsverksamheten ökade till 6,0 MSEK jämfört med 5,4 MSEK för samma period 2017. Kassaflödet för perioden 1 januari till 31 december 2018 uppgick till -1,7 MSEK jämfört med 1,3 MSEK för samma period 2017, en försämring med 3,0 MSEK.

Begränsning i användandet av kapital

Det finns inga begränsningar avseende användande av kapital.

Rörelsekapital

Det befintliga rörelsekapitalet är enligt styrelsens bedömning inte tillräckligt för de aktuella behoven under åtminstone tolv månader framåt i tiden räknat från dateringen av Memorandumet. Bolaget räknar med att 5 MSEK behövs för driften under de kommande tolv månaderna. För att tillföra Bolaget rörelsekapital genomförs nu en nyemission om cirka 7,7 MSEK. Härigenom säkerställs Bolaget tillräckligt med rörelsekapital för att driva den löpande verksamheten i önskvärd takt i minst tolv månader framåt. Om Bolaget inte tillförs tillräckligt med rörelsekapital kan Bolaget komma att undersöka alternativa finansieringsmöjligheter såsom ytterligare kapitalanskaffning, bidrag eller finansiering tillsammans med en eller flera samarbetspartners alternativt bedriva verksamheten i lägre takt än beräknat, till dess att ytterligare kapital kan anskaffas.

Materiella anläggningstillgångar

RENT innehar inga befintliga och/eller planerade materiella anläggningstillgångar eller leasade tillgångar av väsentlig betydelse. Bolaget har inte några inteckningar eller belastningar på sina tillgångar.



“

Vi har använt oss av MillionMinds quizverktyg Quiz Widget i flera år och är mycket nöjda. Quizerna ger oss en utmärkt möjlighet att verkligen engagera våra läsare. Vi använder främst quizverktyget för att skapa lojalitet och erbjuda våra prenumeranter ett mervärde. MillionMind finns alltid till hands så fort vi behöver hjälp med något och kommer med snabb service av hög kvalitet.”

Per Johnsson, partneransvarig Dagens Nyheter

RISKFaktorER

Ett antal riskfaktorer kan ha negativ inverkan på verksamheten i REDENT. Det är därför av stor vikt att beakta relevanta risker vid sidan av Bolagets tillväxtmöjligheter. Andra risker är förenade med de värdepapper som genom detta Memorandum erbjuds till försäljning. Nedan beskrivs riskfaktorer utan inbördes ordning och utan anspråk på att vara heltäckande. Samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte bedömas utan att en samlad utvärdering av övrig information i detta Memorandum tillsammans med en allmän omvärldsbedömning har gjorts.

BOLAGET

FINANSIERINGSBEHOV OCH RÖRELSEKAPITAL

Bolaget kan komma att vara i behov av ytterligare kapital framgent. REDENT är under uppbyggnad och förväntas växa, vilket för med sig ett ökat behov av rörelsekapital. Det finns en risk att Bolaget i framtiden kan behöva anskaffa ytterligare kapital för att finansiera sin löpande rörelse. Det finns även en risk att eventuellt ytterligare kapital inte kan anskaffas.

NYCKELPERSONER OCH MEDARBETARE

Möjligheterna att behålla och rekrytera korrekt mix av kompetenser påverkar REDENTs möjlighet att vara konkurrenskraftigt. Red Reserve är beroende av att kunna behålla sina spelare och måste hitta rätt drivkrafter för att motivera och engagera spelarna. REDENT har nyckelpersoner vars branschkompetens är av stor betydelse för Bolagets marknadsposition. Det finns en risk att Bolaget inte kan attrahera och behålla kvalificerade medarbetare, vare sig i företagsledningen eller i den operativa delen, varvid Bolaget kan komma att möta svårigheter att upprätthålla eller utveckla verksamheten.

KUNDER

Om marknaden inte accepterar Bolagets produktutvecklingar och inte finner dem tillräckliga finns en risk för negativa konsekvenser för Bolaget i form av uteblivna intäkter.

KONJUNKTURUTVECKLING OCH VALUTARISK

Det finns en risk att externa faktorer såsom inflation, valuta- och ränteförändringar, tillgång och efterfrågan samt låg- och högkonjunkturer har inverkan på rörelsekostnader, försäljningspriser och aktievärdering. Det finns även risk att Bolagets framtida intäkter och aktievärdering påverkas negativt av dessa faktorer, vilka står utom Bolagets kontroll.

POLITISK RISK

Bolaget arbetar för att vara verksamt i Sverige och erbjuda produktområden som kan användas globalt. Risker kan uppstå genom förändringar av lagar, skatter, tullar, växelkurser. Bolaget kan också komma att påverkas negativt av eventuella inrikespolitiska beslut. Det finns en risk att ovanstående medför negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet och resultat.

MARKNADSTILLVÄXT

Bolaget planerar att expandera under de kommande åren genom att lansera flera kommunikationsverktyg och därigenom skapa ökade intäkter. Skulle Bolaget besluta sig för att växa genom



förvärv av andra företag finns det risk att synergieffekter inte uppnås. Det finns risk att en snabb tillväxt medför problem på det organisatoriska planet. Det finns risk att svårigheter att rekrytera rätt personal uppstår och det finns även risk att svårigheter uppstår avseende att framgångsrikt integrera ny personal i organisationen.

UTVECKLINGSKOSTNADER

Bolaget kommer även fortsättningsvis att nyutveckla och vidareutveckla produkter inom sina verksamhetsområden. Tids- och kostnadsaspekter för produktutveckling kan vara svåra att på förhand fastställa med exakthet. Detta medför en risk att en planerad produktutveckling blir mer kostnadskrävande än planerat.

LEVERANTÖRER/TILLVERKARE

Bolaget har samarbete med leverantörer och tillverkare. Det finns en risk att en eller flera av dessa väljer att bryta sitt samarbete med Bolaget, vilket medför risk för en negativ inverkan på verksamheten. Det finns risk att Bolagets leverantörer och tillverkare inte till fullo uppfyller de kvalitetskrav som Bolaget ställer. Likaså finns risk att en etablering av nya leverantörer eller tillverkare bli mer kostsam och/eller tar längre tid än vad Bolaget beräknar.

KONKURRENTER

[En del av Bolagets konkurrenter är multinationella företag med stora ekonomiska resurser. En omfattande satsning och produktutveckling från en konkurrent kan medföra risker i form av försämrade försäljning. Vidare kan företag med global verksamhet som i dagsläget arbetar med närliggande områden bestämma sig för att etablera sig inom Bolagets verksamhetsområde. Ökad konkurrens kan innebära negativa försäljnings- och resultateffekter för Bolaget i framtiden.]

AKTIEN

RISKER RELATERADE TILL AKTIEHANDEL

Den allmänna utvecklingen på kapitalmarknaden och konjunkturen kan från tid till annan påverka marknads bedömning av värdet på Bolagets aktier. REDENTs aktiekursutveckling är beroende av en rad faktorer utöver Bolagets verksamhet, vilka Bolaget inte har möjlighet att påverka. Även om Bolagets verksamhet utvecklas positivt finns det därför risk att utvecklingen för Bolagets aktie är negativ och värdet av en investering i Bolaget kan försämrats.

LIKVIDITET I HANDELN

Likviditeten i handeln med Bolagets aktie kan vara begränsad. Detta kan förstärka fluktuationerna i aktiekursen. Begränsad likviditet i aktien kan medföra problem för en innehavare att sälja sina aktier. Det finns ingen garanti för att aktier i REDENT kan säljas till ett för innehavaren acceptabelt pris vid varje tidpunkt.

KONTROLL ÖVER BOLAGET

Då Bolagets aktie är noterad och alla aktier är fritt omsättningsbara kan ägarstrukturen komma att förändras över tid. Det finns en risk att nuvarande sammansättning av större aktieägare kan komma att förändras i takt med Bolagets utveckling, varvid Bolagets verksamhetsinriktning kan komma att avvika från den som idag stakats ut av Bolagets styrelse.

AKTIEFÖRSÄLJNING

[Det föreligger inget åtagande från större aktieägare i REDENTs aktie att inte avyttra mindre eller större poster. Därmed föreligger en risk att aktiekursen framgent kan påverkas av att någon aktieägare säljer ett större antal aktier och ägandet skiftar över till andra grupperingar av ägare.]

KURSRISKER

Framtida och nuvarande investerare i Bolaget bör beakta att en investering är förknippad med hög risk, såväl operativt som finansiellt, och att det inte finns några garantier för att aktiekursen kommer att utvecklas positivt. Aktiekursens utveckling är, utöver faktorer hänförliga till verksamheten, beroende av en rad externa faktorer som Bolaget inte har möjlighet att påverka.

UTDELNING

Ingen utdelning har hittills lämnats av Bolaget och det finns inga garantier för att utdelning kommer att kunna lämnas i framtiden.

RISKER FÖRKNIPPADE MED ERBJUDANDET

Det finns en risk att Bolaget kan komma tvingas anpassa sitt behov av rörelsekapital, eller att söka ytterligare kapital, beroende på den osäkerhet som därmed föreligger, dels sammanhängande med möjligheterna att hitta ytterligare kapital, dels med till vilka villkor detta kommer att ske. Det finns även en risk för att senare nyemission kan komma att behöva göras till lägre kurs än den som nu genomförs med eller utan företrädesrätt.

PSYKOLOGISKA FAKTORER

Värdepappersmarknaden kan komma att påverkas av psykologiska faktorer. Det finns en risk att Bolagets aktier påverkas på samma sätt som alla andra värdepapper som löpande handlas på olika listor. Psykologiska faktorer och dess effekter på kursutveckling är i många fall svåra att förutse och det finns en risk att dessa påverkar Bolagets aktiekurs negativt.

AKTIEKURSENS UTVECKLING UNDER PÅGÅENDE NYEMISSION

I det fall aktiekursen skulle vika och under teckningstiden väsentligt understiga prissättningen i detta erbjudande finns det en risk att teckningsgraden såväl med som utan stöd av företrädesrätt påverkas negativt.

MARKNADSPLATS

Aktier som, likt REDENTs, är listade på en handelsplattform omfattas inte av lika omfattande regelverk som de aktier som är upptagna till handel på en reglerad marknad. Som en följd av skillnader i de olika regelverkens omfattning, är en placering i aktier som handlas på en handelsplattform mer riskfylld än en placering i aktier som handlas på en reglerad marknad.

Villkor och anvisningar

FÖRETRÄDESRÄTT TILL TECKNING

Den som på avstämningsdagen den 29 maj 2019 är aktieägare i Red Reserve Entertainment äger företrädesrätt att teckna aktier i nyemissionen i relation till tidigare innehav.

Två (2) befintliga aktier i Red Reserve Entertainment berättigar till teckning av fem (5) nya aktier till en kurs om 0,25 kronor per aktie.

TECKNINGSRÄTTER

Aktieägare i Red Reserve erhåller för två (2) innehavda aktier fem (5) teckningsrätter. Det krävs en (1) teckningsrätt för att teckna en (1) ny aktie.

Teckningskurs

Teckningskursen är 0,25 kronor per aktie. Courtage utgår ej.

AVSTÄMNINGS DAG

Avstämningsdag hos Euroclear Sweden AB (nedan "Euroclear") för rätt till deltagande i emissionen är den 29 maj 2019. Sista dag för handel i Red Reserve Entertainments aktie med rätt till deltagande med företrädesrätt i företrädesemissionen är den 27 maj 2019. Första dag för handel i Red Reserves Entertainments aktie utan rätt till deltagande med företrädesrätt i företrädesemissionen är den 28 maj 2019.

TECKNINGSTID

Teckning av aktier med stöd av teckningsrätter ska ske under tiden från och med den 5 juni 2019 till och med den 19 juni 2019. Efter teckningstidens utgång blir utnyttjade teckningsrätter ogiltiga och förlorar därefter sitt värde. Outnyttjade teckningsrätter bokas bort från respektive aktieägares VP-konto utan särskild avisering från Euroclear. Styrelsen äger rätt att förlänga tiden för teckning och betalning.

HANDEL MED TECKNINGSRÄTTER

Handel med teckningsrätter äger rum på Spotlight Stock Market under perioden den 5 juni 2019 till och med den 17 juni 2019. Aktieägare ska vända sig direkt till sin bank eller annan förvaltare med erforderliga tillstånd för att genomföra köp och försäljning av teckningsrätter. Teckningsrätter som förvärvas under ovan nämnda handelsperioder, under teckningstiden, samma rätt att teckna nya aktier som de teckningsrätter aktieägare erhåller baserat på sina innehav i Red Reserve Entertainment på avstämningsdagen. Erhållna teckningsrätter måste antingen användas för teckning och betalning senast den 19 juni 2019 eller säljas senast den 17 juni 2019 för att inte förfalla värdelösa.

EMISSIONSREDOVISNING OCH ANMÄLNINGSSEDLAR

Direktregistrerade aktieägare

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på avstämningsdagen den 29 maj 2019 är registrerade i den av Euroclear för Red Reserves räkning förda aktieboken, erhåller förtryckt emissionsredovisning med vidhängande inbetalningsavi, särskild anmälningsedel och anmälningsedel för teckning utan stöd av teckningsrätter, aktieägarbrev samt en informationsfolder. Fullständig information i form av Informationsmemorandum kommer att finnas tillgängligt på Bolagets hemsida, redreserveentertainment.com och Hagberg & Aneborn Fondkommissionens hemsida www.hagberganeborn.se, för nedladdning.

Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken särskilt

förda förteckning över panthavare med flera, erhåller inte någon information utan underrättas separat. VP-avi som redovisar registreringen av teckningsrätter på aktieägares VP-konto utsändes ej.

TECKNING MED STÖD AV FÖRETRÄDESRÄTT

Teckning med stöd av teckningsrätter ska ske genom samtidig kontant betalning senast den 19 juni 2019. Teckning genom betalning ska göras antingen med den förtryckta inbetalningsavi som bifogas emissionsredovisningen, eller med den inbetalningsavi som är fogad till den särskilda anmälningssedeln enligt följande två alternativ:

1) Emissionsredovisning – förtryckt inbetalningsavi

I det fall samtliga på avstämningsdagen erhållna teckningsrätter utnyttjas för teckning ska endast den förtryckta inbetalningsavin användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Särskild anmälningsedel ska då ej användas. Anmälan är bindande.

2) Särskild anmälningsedel

I det fall ett annat antal teckningsrätter än vad som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen utnyttjas för teckning, t ex genom att teckningsrätter förvärvas eller avyttras, ska den särskilda anmälningssedeln användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Aktieägaren ska på anmälningssedeln uppge det antal teckningsrätter som utnyttjas, antal aktier som denne tecknar sig för samt belopp att betala. Om betalning sker på annat sätt än med den vidhängande inbetalningsavin ska VP-konto anges som referens. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningsedel kan komma att lämnas utan avseende. Vid ingivande av fler än en anmälningsedel från en och samma tecknare kommer endast den senast erhållna att beaktas. Särskild anmälningsedel kan erhållas från Hagberg & Aneborn Fondkommission på nedanstående telefonnummer. Ifylld anmälningsedel ska i samband med betalning skickas eller faxas enligt nedan och vara Hagberg & Aneborn Fondkommission tillhanda senast klockan 15.00 den 19 juni 2019. Anmälan är bindande.

Förvaltarregistrerade aktieägare

Aktieägare vars innehav av aktier i Red Reserve Entertainment är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare erhåller ingen emissionsredovisning eller anmälningsedlar. Teckning och betalning ska ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

HAGBERG & ANEBORN FONDKOMMISSION AB

Ärende: Red Reserve

Valhallavägen 124

114 41 Stockholm

Fax: 08-408 933 51

Tfn: 08-408 933 50

Email: info@hagberganeborn.se (inskannad anmälningsedel)

TECKNING UTAN FÖRETRÄDESRÄTT

För det fall samtliga aktier inte tecknas med stöd av teckningsrätter ska styrelsen, inom ramen för emissionens högsta belopp, besluta om tilldelning av aktier tecknade utan stöd av teckningsrätter, varvid tilldelning ska ske enligt följande:

i)I första hand till dem som även tecknat aktier med stöd av teckningsrätter, pro rata i förhållande till hur många aktier som tecknas med stöd av teckningsrätter, dock att tecknare som med tillämpning av denna tilldelningsprincip skulle ha tilldelats färre än 100 aktier efter lottnings ska tilldelas antingen 100 aktier eller inga aktier.

ii)I andra hand till andra som tecknat aktier utan företrädesrätt,

pro rata i förhållande till hur många aktier som tecknats, dock att tecknare som med tillämpning efter lottning ska tilldelas antingen 100 aktier eller inga aktier, och

iii) I tredje och sista hand ska eventuella återstående aktier tilldelas de parter som åtagit sig att garantera delar av emissionen i enlighet med ingångna garantiavtal, pro-rata i förhållande till ingångna avtal.

Anmälan om att teckna aktier utan företrädesrätt ska göras på anmälningssedeln "Teckning utan stöd av teckningsrätter" som finns att ladda ner från www.hagberganeborn.se. Anmälningssedeln ska vara Hagberg & Aneborn Fondkommission tillhanda senast klockan 15.00 den 19 juni 2019. Anmälan är bindande.

Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan beaktande. Det är endast tillåtet att insända en (1) anmälningssedel "Teckning utan stöd av teckningsrätter". I det fall fler än en (1) anmälningssedel insändes kommer enbart den sist erhållna att beaktas.

För förvaltarregistrerade aktieägare ska anmälan om teckning av aktier utan företrädesrätt göras till respektive förvaltare och i enlighet med instruktioner från denne, eller om innehavet är registrerat hos flera förvaltare, från envar av dessa. Observera att den som har en depå med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis investeringssparkonto (ISK) eller kapitalförsäkringskonto (KF), måste kontrollera med den bank/förvaltare som för kontot, om förvärv av värdepapper inom ramen för erbjudandet är möjligt. Anmälan ska i så fall göras i samförstånd med den bank/förvaltare som för kontot.

TILLDELNING VID TECKNING UTAN FÖRETRÄDESRÄTT

Besked om eventuell tilldelning av aktier, tecknade utan stöd av teckningsrätter, lämnas genom översändande av tilldelningsbesked i form av en avräkningsnota. Likvid ska erläggas senast tre (3) bankdagar efter erhållandet av avräkningsnota och betalning ska ske till bankgiro enligt instruktion på avräkningsnotan. Notera att det ej finns någon möjlighet att reglera beloppet från angivet VP-konto eller depå. Erläggs inte likvid i rätt tid kan aktierna komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt Erbjudandet, kan den som ursprungligen erhållit tilldelning av dessa aktier komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden. Något meddelande lämnas inte till den som inte erhållit tilldelning.

Den som tecknar aktier utan företrädesrätt genom sin förvaltare kommer att erhålla besked om tilldelning via respektive förvaltare.

AKTIEÄGARE BOSATTA I UTLANDET

Aktieägare bosatta utanför Sverige (avser dock ej aktieägare bosatta i USA, Australien, Hong Kong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Schweiz, Singapore samt Sydafrika eller någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrering eller andra myndighetstillstånd) vilka äger rätt att teckna aktier i Företrädesemissionen, kan vända sig till Hagberg & Aneborn på telefon enligt ovan för information om teckning och betalning. På grund av restriktioner i värdepapperslagstiftningen i USA, Australien, Hong Kong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Schweiz, Singapore eller Sydafrika eller någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrering eller andra myndighetstillstånd kommer inga teckningsrätter att erbjudas innehavare med registrerade adresser i något av dessa länder. I enlighet därmed riktas inget erbjudande att teckna aktier i Bolaget till aktieägare i dessa länder.

BETALDA OCH TECKNADE AKTIER ("BTA")

Teckning genom betalning registreras hos Euroclear så snart detta kan ske, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av betalda tecknade aktier (BTA) skett på tecknarens VP-konto. Tecknade aktier är bokförda som BTA på VP-kontot tills företrädesemissionen blivit registrerad hos Bolagsverket omkring vecka 28.

HANDEL I BTA

Handel i BTA äger rum på Spotlight Stock Market från och med den 5 juni 2019 fram till dess att emissionen registreras hos Bolagsverket omkring vecka 28.

Leverans av aktier

Cirka sju dagar efter att emissionen registrerats hos Bolagsverket, ombokas BTA till aktier utan särskild avisering från Euroclear.

OFFENTLIGGÖRANDE AV UTFALLET I EMISSIONEN

Snarast möjligt efter att teckningstiden avslutats, omkring den 25 juni 2019, kommer Red Reserve Entertainment att offentliggöra utfallet av emissionen. Offentliggörande kommer att ske genom pressmeddelande och anslås på Red Reserves hemsida.

Tillämplig lagstiftning

Aktierna ges ut under aktiebolagslagen (2005:551) och regleras av svensk rätt.

RÄTT TILL UTDELNING

De erbjudna aktierna medför rätt till andel i Red Reserves Entertainment vinst första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter det att nyemissionen registrerats hos Bolagsverket och att aktierna är införda i aktieboken hos Euroclear.

AKTIEBOK

Red Reserve är ett till Euroclear anslutet avstämningsbolag. Bolagets aktiebok med uppgift om aktieägare hanteras och kontoförs av Euroclear med adress Euroclear Sweden AB, Box 191, SE-101 23 Stockholm, Sverige.

AKTIEÄGARES RÄTTIGHETER

Aktieägares rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktie med mera styrs dels av Bolagets bolagsordning som finns tillgänglig via Red Reserve Entertainments hemsida, dels av aktiebolagslagen (2005:551).

FÖRLÄNGNING

Styrelsen i Red Reserve Entertainment förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden samt tiden för betalning. Detta ska ske senast sista dagen i teckningsperioden och meddelas genom Bolagets gängse informationskanaler.

GARANTIER OCH TECKNINGSFÖRBINDELSER

Red Reserve Entertainment har erhållit teckningsförbindelser om cirka 2,3 MSEK, motsvarande cirka 29 procent av emissionsvolymen.

HANDEL I AKTIEN

Aktierna i Red Reserve Entertainment är upptagna till handel på Spotlight Stock Market. Aktierna handlas under kortnamnet REDR och har ISIN-kod SE0007158902. De nya aktierna tas upp till handel i samband med att omvandling av BTA till aktier sker,

vilket beräknas ske omkring den 22 juli 2019.

UTSPÄDNING

Vid fullteckning i Företrädesemissionen innebär att antalet aktier i Bolaget ökar från 12 357 712 aktier till högst 43 251 992 aktier vilket motsvarar en utspädningseffekt om cirka 71,4 procent (beräknat som antalet nya akter till följd av nyemissionen dividerat med det totala antalet aktier i Bolaget efter en fulltecknad nyemission).

ÖVRIGT

Bolaget äger inte rätt att avbryta Företrädesemissionen. Teckning av aktier, med eller utan stöd av teckningsrätter, är oåterkallelig och tecknaren får inte återkalla en teckning av nya aktier, såtillvida inte annat följer av detta Informationsmemorandum eller av tillämplig lag.

För det fall att ett för stort belopp betalats in av en tecknare för nya aktier kommer Hagberg & Aneborn att ombesörja att överskjutande belopp återbetalas. Hagberg & Aneborn kommer i sådant fall att ta kontakt med tecknaren för uppgift om ett bankkonto som Hagberg & Aneborn kan återbetala beloppet till. Belopp under 100 SEK återbetalas ej per automatik. Ingen ränta kommer att utbetalas för överskjutande belopp.

Ofullständiga eller felaktigt ifyllda anmälningssedlar kan komma att lämnas utan beaktande. Om teckningslikviden inbetalas för sent, är otillräcklig eller betalas på felaktigt sätt kan anmälan om teckning komma att lämnas utan beaktande eller teckning komma att ske med ett lägre belopp. Betald likvid som ej tagits i anspråk kommer i så fall att återbetalas.

Adresser

BOLAGET

Red Reserve Entertainment AB (publ)
Bysistorget 8/Hornsgatan 80
118 21 Stockholm
Besöksadress: som ovan
E-post: info@redreserveentertainment.com
Hemsida: www.redreserveentertainment.com

REVISOR

Convensia Revision
Hammarby Kaj 18
120 30 Stockholm

EMISSIONSINSTITUT

Hagberg & Aneborn Fondkommission AB
Valhallavägen 124,
114 41 Stockholm
Tel: 08-408 933 50
Fax: 08-408 933 51
E-post: info@hagberganeborn.se