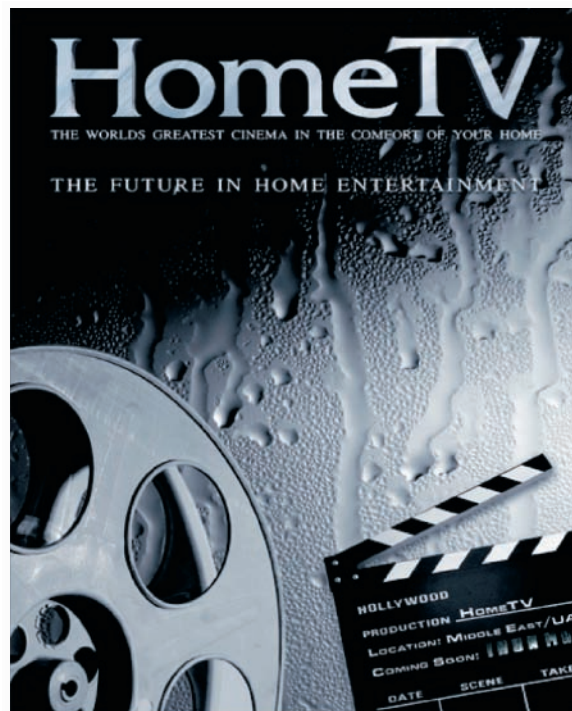


# The Future in Home Entertainment

## Memorandum

Horse Creek Entertainment AB (publ)  
– HomeTV



Horse Creek Entertainment AB (publ)  
Storgatan 26, 171 63 SOLNA  
Org nr. 556371-1224

## Innehåll

|      |  |    |
|------|--|----|
| 1.   | En sammanfattning av HomeTV.....                                     | 3  |
| 2.   | Om Erbjudandet.....  | 5  |
| 2.1  | Motiv till erbjudandet.....  | 5  |
| 2.2  | Ändamål.....   | 6  |
| 2.3  | Villkor och anvisningar.....   | 6  |
| 3.   | Kort beskrivning av verksamheten.....                                | 8  |
| 3.1  | Historik.....  | 8  |
| 4.   | Bolagets förutsättningar och affärsområden.....                      | 9  |
| 4.1  | DVD Försäljning.....   | 9  |
| 4.2  | Filmrättigheter.....   | 9  |
| 4.3  | HomeTV.....  | 9  |
| 5.   | Avtalen med olika filmbolagen som skapar möjligheter för HomeTV..... | 11 |
| 5.1  | HomeTVs innehåll och erbjudande i dag.....                           | 11 |
| 5.2  | HomeTVs innehåll och erbjudande i morgon.....                        | 12 |
| 6.   | Tekniken som ger HomeTV dessa möjligheter.....                       | 14 |
| 7.   | Beskrivning av HomeTVs marknad.....                                  | 15 |
| 7.1  | Antalet bredbandsanslutna hushåll ökar.....                          | 15 |
| 7.2  | Kundernas önskemål och beteende.....                                 | 16 |
| 8.   | Marknadsutveckling.....  | 17 |
| 9.   | Marknadsföring och reklam.....                                       | 20 |
| 10.  | Försäljning och intäkter.....  | 21 |
| 11.  | HomeTVs internationella satsning med unika partners.....             | 22 |
| 12.  | Rättigheter och avtal.....   | 24 |
| 13.  | Försäljning, intäkter , marginaler.....                              | 25 |
| 13.1 | Marginaler.....  | 25 |
| 13.2 | Kostnader.....   | 25 |
| 13.3 | Rörliga kostnader.....   | 25 |
| 14.  | Bolagets framtid.....  | 26 |
| 15.  | Grundare och ledning.....  | 27 |
| 16.  | Källor.....  | 28 |
| 17.  | Skattefrågor.....  | 29 |
| 18.  | Bolagsordning.....   | 30 |

## 1. En sammanfattning av HomeTV

*Följande sammanfattning om memorandum, erbjudande, och Bolaget skall ses som en introduktion. Sammanfattningen innehåller inte nödvändigtvis all information för ett investeringsbeslut, varför varje investeringsbeslut skall baseras på investeringsmemorandumet i dess helhet. Den som eventuellt väcker talan vid domstol i anledning av memorandumet kan bli tvungen att svara för kostnaderna för översättning. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas styrelsen vilka upprättat sammanfattningen om denna är vilseledande, felaktig eller oförenlig med övriga delar av memorandumet*

### Om Memorandumet

Detta memorandum har upprättats av styrelsen i Horse Creek Entertainment AB (publ) org. Nr 556371-1224 som ansvarar för dess innehåll i sin helhet. Memorandumet är upprättat med stöd av undantag från prospektskyldighet enligt Lag om Handel med Finansiella instrument (1991:980), 2 kap 4 §.

Styrelsen för HCE AB (publ) försäkrar att de har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i memorandumet, så vitt de vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Uttalanden om framtidsutsikter är baserade på nuvarande marknadsförhållanden, planer och bedömningar liksom bedömningar av allmänna omvärldsfaktorer. Läsaren bör dock vara uppmärksam på att även om styrelsen är av uppfattningen att ifrågavarande uttalanden är väl genomarbetade är dessa, precis som alla framtidsbedömningar, baserade på antaganden. Sådana bedömningar är med nödvändighet osäkra.

Styrelsen ikläder sig inte det ekonomiska ansvaret för utfallet av en investering som görs med stöd av detta memorandum. Även om det är styrelsens bedömning att den framtidsinriktade informationen är baserad på rimliga överväganden, kan faktisk utveckling, händelser och finansiell utveckling komma att väsentligen avvika från förväntningarna. En investering i Horse Creek Entertainment AB (publ) är förenad med hög risk. Den som överväger att investera i detta Bolag uppmanas därför att noggrant studera föreliggande memorandum i sin helhet.

### Distributionsområde och domsaga vid tvist

Erbjudandet i detta memorandum riktar sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Memorandumet få inte distribueras i något land där distributionen eller erbjudandet kräver åtgärd enligt föregående mening eller strider mot regler i sådant land. De nya aktierna eller andra finansiella instrument har inte registrerats enligt United States Securities Act of 1933 ("Securities Act") enligt sin senaste lydelse och inte heller enligt motsvarande lag i någon enskild stat i Amerikas Förenta Stater (USA), Kanada, Japan och Australien och får därför inte utbudas till försäljning eller försäljas i USA, Kanada, Japan eller Australien eller till personer med hemvist där eller för sådan persons räkning utan att undantag från registreringskrav föreligger. Anmälan om teckning av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses ogiltig. För detta memorandum gäller svensk rätt. Tvist med anledning av innehållet i detta memorandum eller därmed sammanhängande rättsförhållanden skall avgöras av svensk domstol exklusivt.

För frågor i samband med föreliggande emission kontakta:  
Charles Aperia, styrelsens ordförande 08-38 11 69 alt. 0708-54 98 98  
alt. Jan Rejdnell, tillträdande VD 0708-14 44 00

### Erbjudande till riktad målgrupp - med och utan företrädesrätt

Detta erbjudande riktar sig till aktieägarna i bolaget och omfattar 200 poster. Aktien kostar i detta erbjudande 1,50 SEK /aktie. Ytterligare en emission riktad till begränsad krets investerare erbjuds. I den senare emissionen är priset per aktie högre – 2,00 SEK/aktie. Denna emission omfattar maximalt 100 poster.

## Benämningar

Horse Creek Entertainment AB (publ) och varumärket HomeTV benämns också i detta memorandum som "Bolaget" alternativt "HomeTV".

## Om Bolaget – Inbjudan till teckning av aktier

*Horse Creek Entertainment AB (publ), orgnr 556371-1224, är ett svenskt publikt aktiebolag med hemvist och säte i Solna, Stockholms län. Bolagets huvudkontor finns i Solna utanför Stockholm. Gällande lagstiftning för verksamheten är svensk rätt och Bolagets juridiska form styrs av aktiebolagslagen (2005:551). Bolaget inregistrerades vid Bolagsverket den 1 september 1989.*

Bolaget har från början haft sin kärnverksamhet som grossist i VHS- och DVD-försäljning. Under senare tid har försäljning av visningsrättigheter av filmer ökat genom olika kanaler, eller fönster som branschen kallar det, t ex inom bio, video, video-on-demand,(VOD), freeTV, IP-TV, payTV samt pay-per-view.

Bland företagets kunder finns exempelvis TV4, Viasat, discshop.se, ginza.se och Music Service. Bolaget har de största aktörerna inom varje distributionsled.

Bolaget har en Video on demand tjänsten i bruk sedan 2006, med ett omfattande bibliotek av högkvalitativa filmer från ledande filmbolag såsom **Paramount Pictures, Dreamworks Warner Bros, Scanbox, Pan Vision, Sonet Film** och **Private Media Group**.

Tjänsten kallas för HomeTV ([www.hometv.se](http://www.hometv.se)).

Horse Creek Entertainment AB kan som ett av få bolag inom denna bransch erbjuda en internationell marknad tjänsten med teknisk plattform, "content" samt övrig service för internationell expansion. Det är inom den internationella marknaden som bolaget har möjlighet till sitt affärsmässiga genombrott inom kort. HCE ligger internationell framkant med såväl teknisk plattform som det innehåll som kan erbjudas på en internationell marknad.

Marknaden prognostiseras att tämligen explodera, bara i Europa förväntas den öka med 1 100 procent under 2008.

Bolagets ledning har de allra bästa kontakterna inom film- och nöjesindustrin framförallt på den amerikanska marknaden. Detta är helt avgörande för att kunna skriva nya avtal och omförhandla filmtitlar samt kunna påverka ledningarna för filmbolagen när det gäller det nya mediet Video on Demand. Grundaren Charles Aperias roll i bolaget går inte att underskatta. Internationella kontaktnätet i branschen är omfattande och avgörande. Under några års tid har Charles Aperia med medarbetare skrivit avtal med ett flertal internationella filmbolag och kan ladda upp ett "content" som är mycket aktuell och gångbar för publiken. Alla filmer visas inte ännu innan den stora publiken hittat det nya mediet med Video on Demand. Förutsättningarna finns dock och när väl marknaden är mogen finns allting på plats.

Bolaget står inför en mycket snar internationell lansering. Redan finns en överenskommelse träffad med internationellt bolag om lansering av HomeTV i sju länder – Ungern, Belgien, Portugal, Polen, Serbien, Kroatien och Israel. Bolaget tar här mycket begränsade risker eftersom det är den nationella aktören som garanterar betalning för plattform och content. Ytterligare förhandlingar pågår med internationellt erkända bolag i olika världsdelar som är tätt befolkade.

Stockholm hösten 2008

Styrelsen för Horse Creek Entertainment AB (publ)

## 2. Om Erbjudandet

2007-10-08 beslutades efter ordinarie bolagsstämma i Bolaget genom bemyndigande till styrelsen i bolaget att genomföra nyemission med eller utan företrädesrätt. Styrelsen har fattat beslut om att genomföra en riktad emission till aktieägarna och riktad målgrupp om maximalt 300 poster till aktieägarna. Vidare har styrelsen beslutat om ytterligare en emission med avvikelse om företrädesrätten till aktieägarna om maximalt 100 poster. Idag har bolaget 23 810 169 aktier.

Teckningskursen är radikalt förändrad sedan föregående emission ( 2:80 SEK) baserat på det läge bolaget befinner sig i och behov av ”bryggfinansiering” tills första större orders bolaget får internationellt, vilket ger genomslag i bolagets verksamhet. Styrelsens bedömning är att i första hand vända sig mot nuvarande aktieägare och andra hand en begränsad skara investerare. Totalt omfattar första emissionen 300 poster och den andra 100 poster. Bolagets marknadsvärde och aktuell värdering före emissionen är drygt 35 MKR. De nya aktierna skall medföra samma rätt som de förutvarande aktierna i Bolaget. För en fullständig presentation av Erbjudandet hänvisas till text avseende inbjudan att teckna aktier samt avsnitt om villkor och anvisningar i detta emissionsmemorandum.

### EMISSION MED FÖRETRÄDESRÄTT FÖR AKTIEÄGARNA

**Teckningstid:** 20080915– 20081030

**Teckningskurs:** 1:50 SEK per aktie.

**Teckningspost** 6 600 aktier.

**Pris per post:** 9.900 SEK.

**Antal poster:** 300 stycken.

**Likviddag:** Enligt anvisningar på teckningsanmälan.

**Emissionsvolym:** 2.970.000 SEK.

**Andel av Bolaget:** ca 8,3 procent efter genomfört erbjudande vid full teckning i nyemissionen.

Nedan beskrivna emission är med avsteg från företrädesrätten för aktieägarna. Den riktar sig till en begränsad krets investerare och omfattar 100 poster.

### EMISSION UTAN FÖRETRÄDESRÄTT

**Teckningstid:** 20080915– 20081030

**Teckningskurs:** 2:00 SEK per aktie.

**Teckningspost** 5 000 aktier.

**Pris per post:** 10.000 SEK.

**Antal poster:** 100 stycken.

**Likviddag:** Enligt anvisningar på teckningsanmälan.

**Emissionsvolym:** 1.000.000 SEK.

**Andel av Bolaget:** Beror på hur stor teckningsprocenten blir i företrädesemissionen

### 2.1 Motiv till Erbjudandet

Bolaget har tecknat ett HomeTV plattform/content överenskommelse för ”EU 1”, bestående av länder som Ungern, Belgien, Polen, Portugal, Serbien, Kroatien och Israel med att leverera färdig HomeTV Plattform-lösning till ett på Frankfurt börsen noterat bolag. Ordervärde för denna överenskommelse är € 8 250 000, och ger bolaget ett teckningsbidrag på ca € 2 000 000, vilket vid väsentligt borde höja värdet på HCE. Vidare förs diskussioner angående ”EU 2” med ytterligare fem länder i Europa. HomeTv Rollout bygger bl a på ytterligare 19 regioner i Europa och andra världsdelar.

Bolaget diskuterar med ytterligare en finansiellt och marknadsmässigt stark partner i Mellersta Östern. Ytterligare regioner som finns i förhandlingsfas är i Kina, Indien och Ryssland. Om avtal faller på plats i dessa regioner kommer bolagets utsikter för ett positivt mottagande inför en börsintroduktion av bolaget, vara goda. Bolaget har idag dragit ned på kostnadssidan, och drivs idag mycket effektivt ekonomiskt.

Kvittningsemmissionen med PRVT genomfördes med respektive bolags aktier. Transaktionen ägde rum under Nov/Dec 2007. Eftersom bolaget behövde likvida medel såldes aktierna i PRVT av successivt. Nedgången i börsmarknaden gjorde att det pekuniära utfallet blev mycket dåligt för bolaget. PRVT är noterat på amerikanska NASDAQ och handel i bolaget har stundtals varit låg. Försäljningen av aktierna i PRVT har

givit bolaget 4 200 000 kr i likvida medel. Mellanskillnaden om ca 5 600 000 SEK mellan teckningskurs och vad försäljningen av aktierna i olika omgångar gav bolaget, har av olika skäl krävts av PRVT vilka har motsatt sig detta. Detta är en del i bakgrunden till att bolaget nu måste genomföra emissionerna.

## 2.2 Ändamål

Bolaget behöver likvida medel, för att bygga de HomeTV Plattformslösningar som skall levereras och de största beloppen går till Filmbolag såsom Paramount / Dreamworks / 20th Century Fox mfl., samt för övriga driftskostnader, men efter leverans av ovanstående HomeTV Plattformer kommer bolaget ha en stark kassa, som då används för ytterligare HomeTV Global Rollout.

## 2.3 Villkor och anvisningar

### Emissionsvolym

Emissionernas sammanlagda volym uppgår till 3 970 000 SEK fördelat på 1 980 000 aktier i företrädesemissionen till aktieägarna 500 000 aktier i emissionen utan företrädesrätt. Detta motsvarar efter genomförda erbjudanden vid full teckning i första nyemissionen ca 8,3 procent av Bolaget.

### Teckningskurs

Teckningskursen har fastställts till 1:50 SEK per aktie i företrädesemissionen och 2:00 SEK per aktie i emission utan företrädesrätt. Courtage utgår ej.

### Teckningsposter

Teckning sker med 6 600 aktier i varje post i företrädesemissionen. Teckning sker med 5 000 aktier i varje post i emissionen utan företrädesrätt Posterna kan inte delas.

### Pris per post

Priset per post i företrädesemissionen är 9 900 SEK och i den utan företrädesrätt 10.000 SEK.

### Teckningstid

Teckning av aktier i Bolaget kan göras från och med den 15 september 2008 till och med den 31 oktober 2008. Eftersom bolaget tillämpar löpande teckning i emissionerna innebär det att den kan bli fulltecknad före teckningstidens slut. Styrelsen förbehåller sig rätten att besluta om förlängning av teckningstiden, eventuell överteckning samt att emissionen skall fullföljas även om den ej tecknas till fullo.

### Anmälan

Anmälan om teckning är juridiskt bindande och görs på särskild, för ändamålet speciellt utformad teckningssedel. Denna bifogas postalt utskickade memorandum och kan även rekvireras från Bolaget. Teckning anses inte fullgjord förrän både teckningsanmälan är inskickad och likvid erlagd enligt anvisning på teckningsanmälan. Anmälan är inte fullständig utan betalning.

Ifylld teckningsanmälan skickas till:

Horse Creek Entertainment AB

Storgatan 26

171 63 Solna

Teckningsanmälan kan även med fördel faxas på faxnummer: 08 - 551 10 427

Anmälan skall vara Bolaget tillhanda senast kl. 16.00 den 31 oktober 2008.

Endast en anmälningssedel per person/juridisk person kommer att beaktas. Ofullständigt eller felaktigt ifylld anmälningssedel är ogiltig och kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den tryckta texten. I det fall fysisk eller juridisk person inkommer med två anmälningssedlar kommer den till Bolaget först inkomna teckningsanmälan att gälla. Anmälningssedeln innehåller även en fullmakt för Bolaget att teckna aktierna för registrering hos Bolagsverket.



**Tilldelning**

Tilldelning sker löpande under emissionsperioden efter inkommen teckningsanmälan och utskick av **tilldelningsbevis**, vilket sker postalt. Detta innebär att emissionen kan bli fulltecknad före teckningstidens slut. Vid eventuell överteckning sker tilldelning till den som först har fullgjort sin teckning genom att betala, inte enbart gjort anmälan. En **avräkningsnota** skickas ut till dem som har fullgjort sin teckning genom inskickad teckningsanmälan och inbetalning av full likvid inom stipulerad tid. Meddelande utgår inte till dem som blir utan tilldelning. Den som tecknar kan **påskynda processen** genom att efter inskickandet av teckningsanmälan (postalt eller fax) göra inbetalning av likviden på bolagets emissionskonto, **läs särskilt bankgiro**, som finns angivet på teckningsanmälan.

**Betalning**

Full kontant betalning för tecknade aktier skall ske inom **fem bankdagar** enligt instruktioner angivna på teckningsanmälan och tilldelningsbevis. Om betalning inte sker inom stipulerad tid kan aktierna komma att överlåtas till annan part. Teckning anses inte fullgjord förrän både teckningsanmälan är inskickad och full likvid erlagd enligt anvisning.

**Erhållande av aktier - Aktiebok**

Det finns enbart ett aktieslag (A) i Bolaget. Dessa aktier är denominerade i svenska kronor och upprättas enligt svensk rätt, reglerade av Aktiebolagslagen (2005:551) och avses bli föremål för handel på NGM Nordic MTF. Dessförinnan har Bolaget redan ansökt om att bli avstämningsbolag hos VPC om bolaget kommer under hösten att vara upptagen i VPC-systemet med elektroniska aktier. De som på anmälningssedeln angivit depå hos bank eller annan förvaltare, får efter VPC-registrering sina aktier bokförda på denna depå och avisering sker i dessa fall enligt respektive förvaltares rutiner. Fram till dess för Bolaget egen aktiebok. Det innebär att efter betalning och registrering av nyemissionen hos Bolagsverket kommer nya aktieägare och deras innehav att skrivas in i Bolagets aktiebok. Avtal finns tecknat mellan bolaget och Ackurat Fondkommission AB som kommer få till uppgift att sprida aktierna i VPC-systemet till depåer och VP-konton då bolaget är anslutet till VPC.

**Rösträtt**

För samtliga nyemitterade aktier gäller, liksom för övriga aktier i Bolaget att varje aktie berättigar till en (1) röst. Vid bolagsstämman får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av vederbörande ägda och företrädde aktier utan begränsning i röstetalet. Rösträtt vid stämman har de som vid stämnotillfället är införda i årsstämmoaktieboken två veckor före stämman samt via fax, brev eller e-post i förväg har anmält sig till stämman enligt anvisningar i kallelsen.

**Utdelningspolicy**

Samtliga nyemitterade aktier äger lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och vinst från och med för räkenskapsåret 2008/2009. Vinstutdelning kommer, i förekommande fall, att ombesörjas av VPC eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillfaller den som vid av årsstämman fastställd avstämningsdag var registrerad som ägare i bolagets aktiebok. Styrelsen i Bolaget förväntas inte besluta om utdelning för räkenskapsåret 2007/2008.

**Villkor för Erbjudandets fullföljande**

Erbjudandet är villkorat av att inga omständigheter uppstår som kan medföra att tidpunkten för att genomföra Erbjudandet bedöms som olämplig. Sådana omständigheter kan till exempel vara av ekonomisk, finansiell eller politisk art, och avse såväl omständigheter i Sverige som utomlands liksom att intresset för att delta i Erbjudandet, av styrelsen för Bolaget, bedöms som otillräckligt. Erbjudandet kan sålunda helt eller delvis återkallas. Meddelande härom avses i sådant fall offentliggöras så snart som möjligt genom pressmeddelande. Bolaget har ej möjlighet att dra tillbaka Erbjudandet efter det att handeln med värdepapperen har inletts.

### 3. Kort beskrivning verksamheten

#### 3.1 Historik

Bakom HomeTV står Horse Creek Entertainment AB (publ), som underhållit Sverige sedan 2003. Horse Creek Entertainment AB (publ) har sedan starten distribuerat hundratusentals filmer på VHS och DVD till marknaden. Nu tar tekniken via digital distribution genom Internet ett kliv direkt in i till vardagsrummet via bredbandsuttaget. Under de senaste åren har Horse Creek Entertainment AB (publ) utvecklat såväl teknisk plattform som användargränssnitt och fått accept på marknaden i Sverige och Norge.


Tjänsten kallas för HomeTV ([www.hometv.se](http://www.hometv.se))

Tillsammans med det utbud av högkvalitativ film som bolaget har på HomeTV, genom avtalen med världens största filmbolag, finns alla förutsättningar till framgång samlade i HomeTV konceptet.

Bolagets ledning har de allra bästa kontakterna inom film- och nöjesindustrin framförallt på den amerikanska marknaden. Detta är helt avgörande för att kunna skriva nya avtal och omförhandla filmtitlar. Genom alla de kontakter bolaget har skapat genom åren med de största filmbolagen erbjuder HomeTV idag över 700 titlar.




Bolaget sänder dessa kvalitetsfilmer över bredband och konsumenten betalar för att hyra eller att köpa (kommande tjänst) filmen.

Bolaget är publikt. Under vintern 2007/2008 genomfördes en emission som har tagit bolaget fram till var man befinner sig i dag. Det finns 70 aktieägare och avtal om ägarspridning som innebär att bolaget får ytterligare 700 aktieägare innan notering.



## Our vision

The worlds greatest cinema in the comfort of your Home

© Horse Creek Entertainment AB ( publ ) – all rights reserved. © Paramount Pictures – all rights reserved. Private and Confidential 7



## 4. Bolagets förutsättningar och affärsområden

De verksamhetsgrenar som idag finns representerade i bolaget är indelade i tre områden.

### 4.1 DVD Försäljning

Horse Creek Entertainment AB (publ) säljer DVD filmer till både hyr- och köpvideohandeln i de nordiska länderna. Bolagets produkter har distribution inom hyr- och videohandeln på olika prisintervaller. Bland kunderna finns bl a Music Service vilken är i särklass största aktören inom lågprissortimentet i Sverige, som dessutom köper utan returrätt. Därtill köper e-handelsföretagen CDON, Ginza och Discshop av Horse Creek Entertainment AB (publ).

### 4.2 Filmrättigheter

Horse Creek Entertainment AB (publ) har i dag ca 250 egna filmrättigheter. Bolaget säljer visningsrätter för TV-distribution till samtliga större aktörer i Norden bl a Viasat och TV4. Normalt gäller dessa visningsrätter under två år. Bolaget har en gedigen kunskap om rättigheter och visningsrättigheter. Att ta steget till att integrera framåt direkt mot konsument genom en bredbands distribution (IP) är då en naturlig utveckling för bolaget. Den tredje verksamheten i bolaget är **HomeTV**.

### 4.3 HomeTV

Vi bedömer att utvecklingen för olika visningar via Internet/Bredband är den helt avgörande distributionsformen idag och för överskådlig tid. Underhållning på Internet har en stor utvecklingspotential och vi anser att utvecklingen kommer att ske ännu snabbare under de närmaste åren, än vad som sker idag.

Skäl som talar för detta är:

- \* Ökad tillgänglighet av bredband med god kapacitet. Både gällande fast bredbandsuppkoppling men även utvecklingen av mobilt bredband
- \* Ökat intresse för individen att se film och TV när han/hon vill
- \* Utvecklingen av Internet som ny distributionskanal av tjänster och underhållning sker med mycket snabbt.
- \* Tittande på film på via webben ökar dramatiskt.
- \* Distributionsformen med Internet gör att man kan bygga omfattande arkiv som ger intäktsmöjligheter även på filmer som inte är de senaste.

Fokus ligger inom bolaget att satsa på HomeTV.

Horse Creek Entertainment introducerade HomeTV till marknaden 2006 som en naturlig utveckling av dess verksamhet. HomeTV erbjuder konsumenter ett smidigt alternativ till att hyra film på konsumentens villkor, dvs. när de vill och hur de vill. Konsumenten slipper även lämna tillbaka filmen efter hyrestidens utgång. Alternativt kan man köpa filmen direkt över Internet (Electronic Sell Through - EST) istället för att köpa filmen i butik.

HomeTV's bibliotek kan hyras ut flera gånger vilket gör att till skillnad mot en videobutik är ingen film slut. Alla filmer finns tillgängliga för alla kunder alltid.

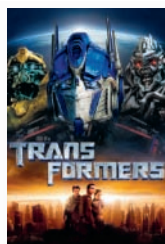
Att redan 2006 vara med om denna nya teknikutveckling och distributionssätt har visat sig vara ett viktigt strategiskt drag vilket har bidragit med goda kunskaper om marknaden och dess beteende.

Bolagets kapacitet att leverera såväl avseende teknik som antal titlar är mycket konkurrenskraftig.



## 24 hour service

HomeTV offers a large variety of blockbusters, comedy shows and series and can be purchased as video -on-demand

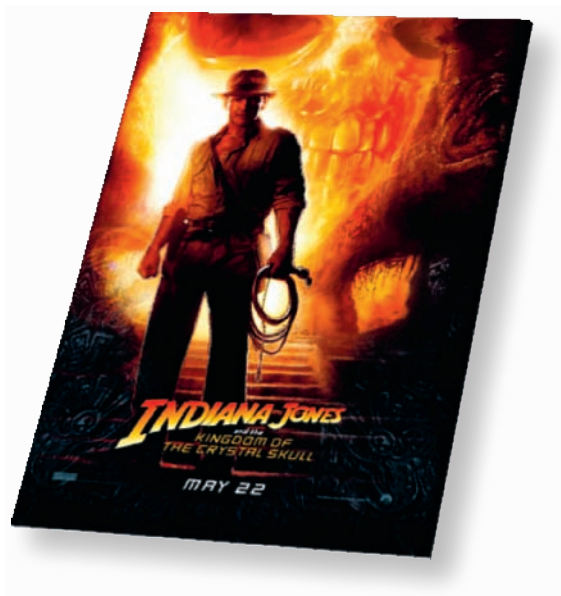


© Horse Creek Entertainment AB ( publ ) - all rights reserved. © Paramount Pictures - all rights reserved. Private and Confidential

8

## 5. Avtalen med olika filmbolagen som skapar möjligheter för HomeTV

Filmer från **Paramount Pictures** och **Dreamworks** lanserades av HomeTV i maj 2008 i Sverige och Norge. Tillsammans med Paramount Pictures kommer HomeTV att under 2008 komma lansera publiksuccéerna ”Iron man”, ”Indiana Jones and the Kingdom of the Crystal Skull”, ”No Country for Old Men”, bland många andra att lanseras.



Utöver avtal med **Paramount Pictures** och **Dreamworks** har också slutits med **Warner Bros**, **Scanbox**, **Pan Vision** och **Private Media Group**. HomeTV har tillgång till hela Scanbox filmbibliotek, med titlar som "Iskariot", "Cassandra's Dream" och "The Eye".

Dessa avtal ger HomeTV tillgång till ytterligare 1 000 tals titlar utöver de som finns i dag.

Dessutom visas Horse Creek Entertainments egna rättigheter på filmer.

Förhandlingar med ytterligare amerikanska bolag pågår och avtal beräknas vara klara under 2008/2009.

### 5.1 HomeTV's innehåll och erbjudande idag

HomeTV har ca 700 titlar idag inom en mängd genrer. Det har visat sig att tillgången till att ha ett stort bibliotek ökar köplusten hos konsumenten. Man kan själva bläddra igenom vilka filmer som passar bäst för stunden. Information om filmen, bilder samt även i förekommande fall kan trailers visas.

HomeTV känner av vilken kapacitet som kunden har och leverera den bästa kvalitén för kundens uppkoppling HomeTV pay-per-view via hyra. Efter hyrestidens slut lämnas filmen automatiskt tillbaka. Konsumenten slipper själv tänka på att lämna tillbaka filmen.

HomeTV har marknadens bästa kvalitet på bild och ljud.



## HomeTV

- Megahits
- Current
- DTV and Mow
- Mega library
- Library
- Trailers




© Horse Creek Entertainment AB ( publ ) - all rights reserved. © Paramount Pictures - all rights reserved. Private and Confidential 9

### 5.2 HomeTV's innehåll och erbjudande imorgon

"The world's greatest cinema in the comfort of your Home" är visionen för HomeTV. Innehållet på HomeTV kommer att utökas med en mängd olika genrer alltid med kvalitet i fokus.

Med ett avancerat statistik system har HomeTV möjlighet att kunna ändra sitt utbud allteftersom kundernas efterfrågan förändras med tiden.

Visionen är att bli världens främste aktör inom Video on Demand. Detta med ett och samma varumärke globalt. Servicen är 24 timmar om dygnet med varierande utbud av blockbusters, komedi shower och olika serier.

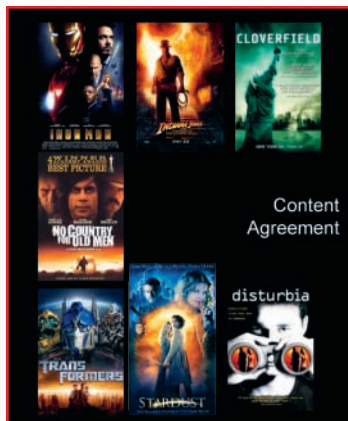
HomeTV kommer att förutom pay-per-view även erbjuda EST, (Electronic Sell Thru), vilket innebär att kunden laddar ned filmen och äger filmen på samma sätt som man köper en DVD film i butik. Filmen kan flyttas mellan olika uppspelningsenheter, enligt de rättigheter som HomeTV har. Detta möjliggör för kunden att ta med sig filmen.

HomeTV kommer även att genomföra leverans av filmer i HD kvalitet.



## Content Agreement

- Larger archive of movies – from 150 hours up to 5000 hours of movies
- Trailers
- Pay-per-view
- Streaming
- Electronic Sell thru (EST)
- Download to own (DTO)
- Update Service
- New movies every week
- Extended content – with live



©Horse Creek Entertainment AB ( publ ) – all rights reserved. Private and Confidential

27

## 6. Tekniken som ger HomeTV dessa möjligheter

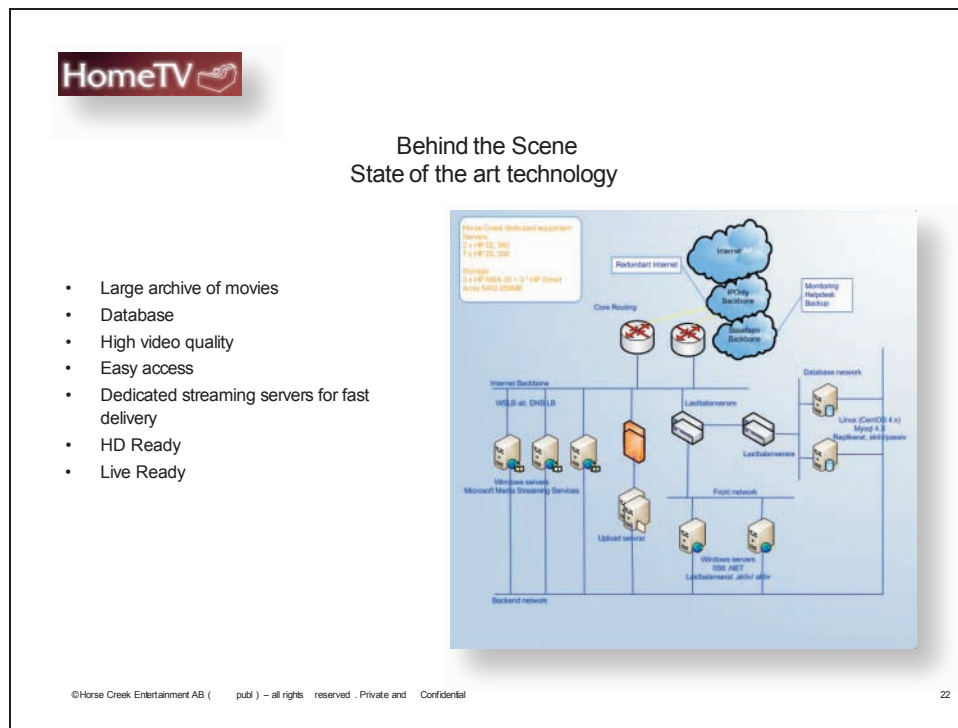
HomeTV erbjuder idag den teknisk sett bästa kvaliteten till konsumenten upptill 3,0 Mbit jämfört med konkurrenternas 2,2 Mbit. Detta ger en betydligt bättre filmupplevelse för kunden. Ljudet är bättre än konkurrenterna och i förekommande fall sänds ljudet i s.k. 5.1 ljud (det vill säga med tre kanaler, vänster-, center- och höger kanal i framkant och två kanaler, vänster- och höger kanal i bakkant samt en djupbaskanal)

HomeTV's datatekniska lösning är idag en av de snabbaste och säkraste på marknaden och är därför ett viktigt konkurrensmedel. Plattformen har utrymmet och kapaciteten att hantera stora mängder nedladdningar vilket är av yttersta vikt för HomeTV's skalbarhet.

Utvecklingen av plattformen pågår ständigt för att kunna vara konkurrenskraftiga och kunna erbjuda HomeTV's kunder den bästa och säkraste plattformen på marknaden. Denna utveckling genomförs i samarbete med bolagets underleverantör som besitter den bästa tekniska kompetensen inom detta område.

En omfattande genomgång har gjorts av den tekniska lösningen från filmbolagens sida. Den tekniska lösningen har blivit godkänd utifrån en mängd olika perspektiv såsom säkerhet, prestanda, skalbarhet, support, utvecklingsmöjligheter etc.

HomeTV har därmed en synnerligen bra position för att attrahera ytterligare avtal med andra leverantörer av film.






## 7. Beskrivning av HomeTVs marknad

### 7.1 Antalet bredbandsanslutna hushåll ökar

Antalet bredbandsanvändare ökar dramatiskt i världen i slutet av 2007 fanns 350 miljoner bredbandsanvändare. Bredbandsbolagen ökar sin kapacitet och erbjuder konsumenten mer kapacitet till samma eller bättre kapacitet.


Mobilt bredband genomgår en explosion med avseende på antalet nya abonnenter. Marknaden som nu kan få sin underhållning av HomeTV är nu så omfattande att inga begränsningar finns i marknadspotential för HomeTV

Kundernas behov av HD-TV och plasma/LCD-TV är ytterligare faktor som driver utvecklingen framåt.



HomeTV follows the trends –  
and give customers entertainment –  
whenever they want

- HomeTV on Plasma/LCD screens
- HomeTV on the right device – when time is right
- HomeTV - in the middle of "Changing trends in media entertainment"



**Changing trends in media entertainment**

**The Internet is revolutionising media entertainment**

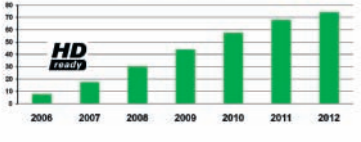
The Internet has provided many new alternatives to television, radio, newspapers and magazines as a source of entertainment. Demand for 'new media', and its relative importance, has increased most significantly among young people. A study by Arbitron/Edison Media Research (2006) found that, if asked to choose between never watching TV again, or never accessing the Internet, in 2001 only 28% would have kept the Internet, in 2006 40% of respondents chose the Internet. More significantly the majority of 1254 year olds would choose to never watch TV again.

In this section we explore these changing attitudes and habits and the corresponding drivers of these changes.

**HD-display market in Europe**

- 28m equipped households at end 2007 (17%)
- Rising to 121m by 2012 (74%)

W Europe HDTV penetration (%)



©Horse Creek Entertainment AB (publ) – all rights reserved. Private and Confidential 10

## 7.2 Kundernas önskemål och beteende

Kunderna vill naturligtvis ha de senaste filmerna till ett bra pris med en hög kvalitet på bild och ljud.

HomeTV har satsat på ett populärt utbud med internationell prägel. HomeTV arbetar kontinuerligt med att kunna distribuera filmer som ligger så nära biopremiären som möjligt. Stora framsteg har gjorts och idag är man betydligt närmare biopremiären och ligger i harmoni med DVD-lanseringen.

Piratkopieringen med medfört att en hel generation har börjat konsumera media på datorer, mobiltelefoner, videospelare etc.

HomeTV ser ljust på detta beteende och stöder de initiativ som nu tas för att marknaden skall acceptera att betala för sin konsumtion. Piratkopieringen är stor i Sverige och HomeTVs bedömning är att regering/riksdag kommer att inför åtgärder som medför att konsumtionen av media kommer att flyttas från de olagliga till de lagliga alternativen. EU har ett sanktionsdirektiv mot piratkopiering som succesivt börjar efterlevas i land efter land i Europa. Danmark, England, Frankrike och Italien är några av de länder som nu på allvar tar itu med illegal piratkopiering och olika olagliga tekniker att erbjuda nedladdning.



Web Sheriff är en av flera organisationer som arbetar med att stoppa piratkopieringen. HomeTV skall vara det bästa lagliga och seriösa alternativet för distribution av underhållning.

## 8. Marknadsutveckling

Home Entertainment marknaden i Norden består årligen av:

80 miljoner uthyrningar av videofilm  
 70 miljoner sålda DVD/VHS enheter  
 Omfattande illegala nerladdningar på nätet

På sikt kommer den digitala distributionen i form av streamad video eller electronic sell-through ta den största delen av dessa distributionsformer.

Utvecklingen för Video on Demand går hela tiden framåt och läser man de studier som gjorts om utvecklingen för den globala VOD marknaden så pekar dessa siffror entydigt rakt uppåt.

| VOD/NVOD Households | 2007           | 2012           |
|---------------------|----------------|----------------|
| Europe              | 144,329        | 197,239        |
| North America       | 159,578        | 193,813        |
| Rest of the World   | 330,795        | 518,447        |
| <b>Total</b>        | <b>634,702</b> | <b>909,499</b> |

| Revenues (US\$ million) | 2007         | 2012          |
|-------------------------|--------------|---------------|
| Europe                  | 1,559        | 3,305         |
| North America           | 2,684        | 5,047         |
| Rest of the World       | 533          | 1,747         |
| <b>Total</b>            | <b>4,776</b> | <b>10,099</b> |

Källa: Informa Telecoms & Media

HomeTV's marknadspotential är baserat på följande internet användning. Uppgifterna är från sista mars 2008

|                    |                    |            |                    |                      |                      |             |
|--------------------|--------------------|------------|--------------------|----------------------|----------------------|-------------|
| <b>Scandinavia</b> | Sweden             | 6 981 200  | <b>Russia</b>      | Russia               | 29 400 000           |             |
|                    | Norway             | 4 074 100  |                    | Ukraine              | 554 000              |             |
|                    | Denmark            | 3 762 500  |                    | Belarus              | 5 477 500            |             |
|                    | Finland            | 328 600    |                    | <b>Total</b>         | <b>35 431 500</b>    |             |
|                    | Iceland            | 258 000    |                    |                      |                      |             |
| <b>Total</b>       | <b>15 404 400</b>  |            | <b>Middle East</b> | United Arab Emirates | 1 708 500            |             |
| <b>Europe 1</b>    | Belgium            | 5 490 000  |                    | Saudi Arabia         | 4 700 000            |             |
|                    | Hungary            | 3 500 000  |                    | Oman                 | 319 200              |             |
|                    | Poland             | 14 084 000 |                    | Qatar                | 289 900              |             |
|                    | Portugal           | 7 782 760  |                    | Bahrain              | 157 300              |             |
|                    | Croatia            | 1 684 500  |                    | Egypt                | 8 620 000            |             |
|                    | Serbia             | 1 400 000  |                    | <b>Total</b>         | <b>15 794 900</b>    |             |
| <b>Total</b>       | <b>33 941 260</b>  |            | <b>Asia</b>        | India                | 60 000 000           |             |
| <b>Europe 2</b>    | United Kingdom     | 40 362 842 |                    | China                | 210 000 000          |             |
|                    | Germany            | 53 240 128 |                    | South Korea          | 34 910 000           |             |
|                    | France             | 34 851 835 |                    | Japan                | 87 540 000           |             |
|                    | Spain              | 22 843 915 |                    | <b>Total</b>         | <b>392 450 000</b>   |             |
|                    | Italy              | 33 143 152 |                    | <b>Oceania</b>       | Australia            | 15 504 532  |
|                    | Greece             | 3 800 000  |                    |                      | New Zealand          | 3 200 000   |
|                    | Switzerland        | 5 230 351  |                    | <b>Total</b>         | <b>18 704 532</b>    |             |
|                    | Ireland            | 2 060 000  |                    | <b>Latin America</b> | Argentina            | 16 000 000  |
|                    | Austria            | 4 650 000  |                    |                      | Brazil               | 42 600 000  |
|                    | Lathvia            | 1 070 800  |                    |                      | Mexico               | 23 700 000  |
|                    | Estonia            | 760 000    |                    | <b>Total</b>         | <b>82 300 000</b>    |             |
|                    | Lithuania          | 1 221 700  |                    | <b>North America</b> | Canada               | 22 000 000  |
|                    | Nederlands         | 14 544 400 |                    |                      | USA                  | 215 988 545 |
|                    | Bulgaria           | 2 200 000  |                    | <b>Total</b>         | <b>237 988 545</b>   |             |
| Romania            | 7 000 000          |            |                    |                      |                      |             |
| Cecz               | 5 100 000          |            |                    |                      |                      |             |
| Bosnia             | 950 000            |            |                    |                      |                      |             |
| Slovakia           | 2 255 600          |            |                    |                      |                      |             |
| Slovenia           | 1 250 600          |            |                    |                      |                      |             |
| <b>Total</b>       | <b>236 535 323</b> |            |                    | Grand total          | <b>1 068 550 460</b> |             |

I och med att marknaden för Video On Demand kontinuerligt växer ökar antalet konkurrenter.

HomeTV har följande fördelar.

\* HomeTV har modernare teknik för distribution, med stöd för VC1, MPEG-4, HD och flera andra format än vad konkurrenterna har. Lansering av respektive format och nya tekniktjänster sker vid en marknadsmässig tidpunkt istället för vid en teknisk möjlig tidpunkt.

\* HomeTV har en mindre flexibla organisation än övriga som gör att HomeTV snabbt kan förändra utbud efter efterfrågan.

\* HomeTV har en lägre kostnads massa än övriga aktörer, vilket gör att HomeTV snabbare kan erhålla positivt resultat än konkurrenterna.

\* HomeTVs etablering på marknaden var vid en perfekt tidpunkt. Inte för tidigt och inte för sent. Andra aktörer har etablerat sig tidigare och därmed fått betala stora belopp för att utveckla teknik och marknad för att överhuvudtaget få ut film samt få acceptans för distributionen som sådan.

\* HomeTV har egna rättigheter vilket innebär att HomeTV kan erbjuda unika paket till konkurrenskraftiga priser.

\* HomeTV har marknadens bästa kvalitet på ljud och bild.

\* HomeTV har en global satsning och global strategi, vilket gör att HomeTV har större attraktionskraft hos de stora utländska filmbolagen än vad konkurrenterna eftersom de endast verkar i Norden.

\* HomeTV har valt en strategi att med stor framgång bygga upp kund- och prospectregister istället för att göra stora investeringar i marknadsföring på TV, bussar och andra traditionella medier.

\* HomeTV position som fristående bolag mot ”mediasfärerna” erbjuder HomeTV möjligheten att göra affärer som inte är beroende av dessa. Detta gäller både leverantör- och kundavtal.


## 9. Marknadsföring och reklam

HomeTV har valt att koncentrera sina resurser på att bygga upp ett stort register av kunder och prospects. Idag omfattar registret ca 200 000 individer. Dessa bearbetas med utskick 3-4 gånger per månad om HomeTV's nya filmer och andra erbjudanden.

HomeTV's marknadsplan inför 2008 kommer att resultera i

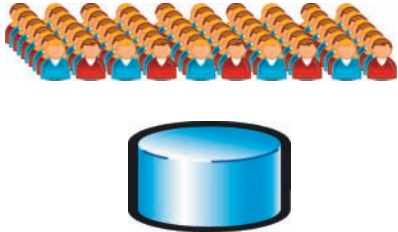
Flera kunder  
Flera registrerade prospects  
Ökade intäkter  
Ökad trafik

HomeTV arbetar med sökordsoptimering och andra tekniker för att få förstagångs besökare att registrera sitt intresse.



Customer database

- Individual marketing based on interest
- History of sales gives information on needs and customer behavior
- Recommendations
- General e-mail marketing campaigns



©Horse Creek Entertainment AB (publ) - all rights reserved. Private and Confidential 32

Genom att registrera sin e-post adress, erhåller man en kvalitetsfilm gratis. Denna film byts ut varje månad.

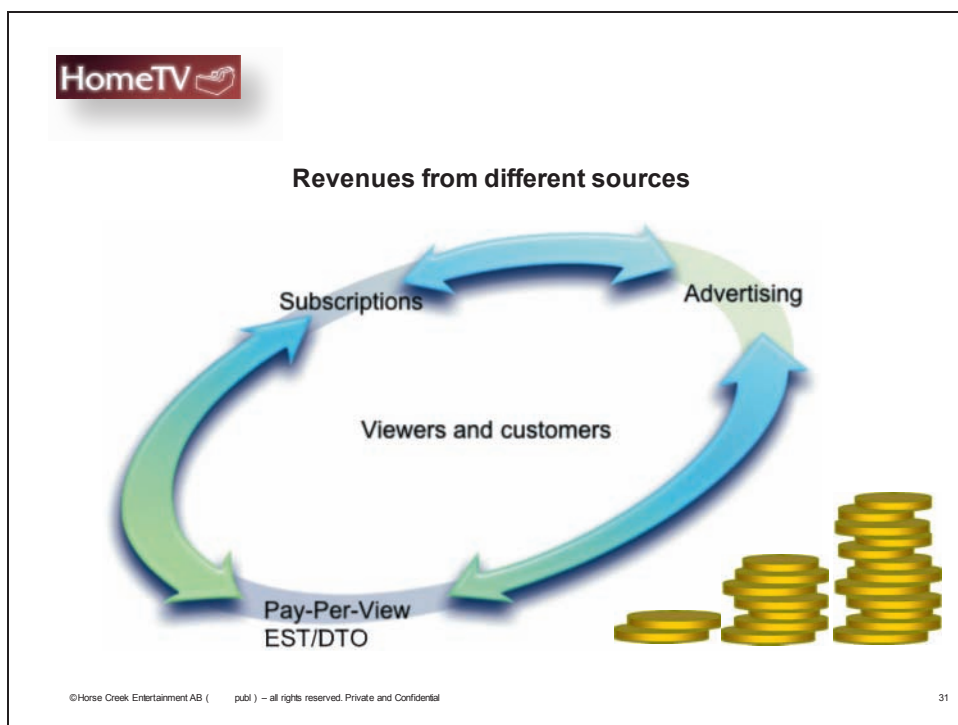
På sätt kan en blivande kund testa tjänsten innan köp och därmed bli förtrogen med tjänsten och få ett förtroende för tjänsten. Steget till att genomföra sitt första köp ligger därmed nära.



## 10. Försäljning och intäkter

HomeTV's intäkter kommer från hyresintäkter (Pay-per-view) och från presentkort. Presentkortet finns i olika valörer och kan användas på en mängd olika sätt. Bolaget kommer att öka sin försäljningen av presentkort under 2008.

HomeTV kommer även att erbjuda olika typer av abonnemang. Nedanstående bild visar de olika intäktskällorna.



HomeTV har flera olika platser för att sälja reklam. Dock har HomeTV gjort bedömningen att reklamfinansiering av filmer bygga på ett koncept. Detta koncept är under utveckling och marknadstester kommer att göras under 2008. HomeTV bevakar andra aktörers framgångar och misstag för att ge kunskap om hur marknadens reaktioner är.

Bolaget ser mycket positivt på att öka intäkterna ytterligare genom reklam.

HomeTV's tekniska plattform är förberedd för hantering av reklam både lokalt och internationellt.


## 11. HomeTV's internationella satsning med unika partners

Förhandlingar pågår med olika parter om att starta upp HomeTV i följande områden

Europa  
 Ryssland  
 Indien  
 Kina  
 Mellersta Östern


I dag pågår förhandlingar med olika distributörer avseende hela Europa, Ryssland, Indien, Kina och Mellersta Östern där intresset för HomeTV har visat sig vara väldigt stort. Inom det närmaste året är den bestämda avsikten att förhandlingarna med distributörer i dessa territorier skall vara igång med HomeTVs produktutbud. Det finns ett utrymme att skapa sig goda marknadspositioner i och med att allting vad gäller teknik, filmavtal etc. finns på plats. Dessa aktörer kommer alla att arbeta under varumärket HomeTV. På bred front kommer således varumärket med brett "content" synas globalt. Det försprång HomeTV kommer att ha avseende teknik och avtal gentemot konkurrenterna är avgörande. Det tillför avseende värden till bolaget eftersom all marknadsföring sker under ett och samma varumärke.

Genom en välutvecklad partner strategi kommer bolagets kapitalbehov att radikalt minska jämfört med att genomföra expansionen på egen hand.



### Partner program

| <b>HomeTV provides:</b>                       | <b>Partner to HomeTV:</b>                   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Content aggregation  | <input type="checkbox"/> Marketing          |
| <input type="checkbox"/> Megahits             | <input type="checkbox"/> Sales              |
| <input type="checkbox"/> Library              | <input type="checkbox"/> Partner deals      |
| <input type="checkbox"/> Platform integration | <input type="checkbox"/> Local support      |
| <input type="checkbox"/> Content provision    | <input type="checkbox"/> Financial Strength |
| <input type="checkbox"/> Billing              |   |
| <input type="checkbox"/> Distribution         |   |
| <input type="checkbox"/> Know how             |   |
| <input type="checkbox"/> Support              |   |



©Horse Creek Entertainment AB (publ) – all rights reserved. Private and Confidential 29

Detta samarbete innebär att HomeTV står för kunskaperna och implementeringen av plattform, filmrättigheter. Samarbetspartners står för marknadsföring och den dagliga driften av sitt innehåll på den lokala marknaden.

Att göra en sådan här stor satsning internationellt är av yttersta vikt för utvecklingen och stärkningen av HomeTV som tjänst och varumärke för framtiden både på den inhemska och internationella marknaden. Detta gäller både innehåll och intäkter.

Det affärsmässiga upplägget är att en nationell distributör finns i varje land som ansvarar för marknadsföring och service mot slutkund.

Den internationella lanseringen har varit en viktig ingrediens för utveckling av Sverige och Norge marknaden med avseende på alla teknik, avräkningssystem, valutahantering etc. Den infrastrukturella delen för HomeTV har således redan testats för internationell expansion.

Detta innebär att man är väl förberedd för att kunna ta emot flera utländska partners samtidigt för att kunna genomföra en snabb expansion.

Nedanstående bild visar att en lokala partner snabbt kan finnas på marknaden för kommersiell lansering. Partners alternativ är att utveckla sin loka tjänst på egen hand och sedan rekvirera innehåll, med omfattande avtalsförhandlingen.

HomeTV ger den lokala partnern en turbostart på marknaden. – ”Catch the opportunity –today with HomeTV”

## 12. Rättigheter och avtal

### 12.1 Rättigheter och Immateriella tillgångar

Bolaget innehar licenser för samtliga rättigheter som används i verksamheten, för att på ett effektivt sätt kunna bedriva verksamheten i Skandinavien. Bolaget kan snabbt skaffa rättigheter för övriga världen.

### 12.2 Domännamn

Bolaget har registrerat domännamnet [www.hometv.se](http://www.hometv.se) / [www.hometv.com](http://www.hometv.com) och använder detta aktivt i verksamheten. Bolaget använder dessutom domännamnet [www.hometvint.com](http://www.hometvint.com). Därtill har Bolaget även registrerat domännamnen - [www.shop2home.se](http://www.shop2home.se), [www.h-c-e.se](http://www.h-c-e.se), [www.hometvone.com](http://www.hometvone.com), [www.hometv1.com](http://www.hometv1.com) samt ytterligare ca 100 domännamn finns registrerade.

### 12.3 Väsentliga avtal

Bolaget innehar alla nödvändiga avtal för att på ett effektivt sätt kunna driva [www.hometv.se](http://www.hometv.se)

### 12.4 Tvister

Bolaget är inte och har inte heller tidigare varit part i några rättsliga förfaranden, skatteärenden eller skiljeförfaranden (inklusive ännu icke avgjorda ärenden eller sådana som Bolaget är medvetet om kan uppkomma) sedan Bolaget bildades, och som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter för Bolaget finansiella ställning eller lönsamhet. Det finns dock en mindre tvist om ca 4 basbelopp som avhandlas i Solna Tingsrätt den 27/11 2008.

### 12.5 Aktieägaravtal m m

Aktierna i Bolaget har inte varit föremål för något uppköpserbjudande. Något hembuds- eller inlösenavtal mellan de större aktieägarna finns ej såvitt Bolaget känner till. Några villkorade aktieägartillskott, optionsavtal etc. finns inte heller i Bolaget.

### 13. Försäljning, intäkter, marginaler

Verksamheten inom VoD försäljningen växer. Dvd försäljningen har dock minskat pga. att bolaget inte köper in nya titlar utan endast säljer lagertitlar. Detta på grund av att HomeTV:s "Global Rollout" försäljning av HomeTV's plattform har tagit fart. Första avtal tecknat 25/06/08 med utländskt bolag noterat på Frankfurtbörsen. Avtal gällande länder i ett första skede med leverans under hösten 2008. De intäkter som företaget har idag genereras från VoD försäljningen, den fysiska dvd-försäljningen samt de intäkter som nu genererats från HomeTV Global Rollout.

#### 13.1 Marginaler

Marginalerna i verksamheten ligger på försäljningspris VoD 39-45 SEK. Av detta går 60 procent till aktuellt filmbolag efter avräknad ersättning av minimigaranti per film. HomeTV plattform licensiering sker ett pålägg med ca 40 procent - Presentkort 50 procent - reklam 50 - 100 procent och där kan viss delning med filmbolag komma att ske.

#### 13.2 Kostnader

De fasta kostnaderna består av följande:

Filmrättigheter

Teknikkostnader för, digitalisering av filmer, implementering i plattform

Administrativa kostnader i bolaget som uppstår mot filmbolagen

Lokalkostnader

Lönekostnader/Management

#### 13.3 Rörliga kostnader

visa/Marknadsföra filmen på egen hemsida

marknadsföringskostnader

Bolaget håller nere de fasta kostnaderna till ett minimum. De rörliga kostnaderna är också mycket låga då det saknats rörelsekapital att kunna marknadsföra bolaget på ett effektivt sätt i huvudsak på Internet i Sverige. Detta är givetvis inte en ideal situation. Det krävs kapital för främst marknadsföring om bolaget skall lyckas ta marknadsandelar.

Se Ekonomisk sammanställning om bolaget som bilaga baserat på preliminärt bokslut för verksamhetsåret 2007/08.

#### Preliminär 2007/2008

| <u>Flerårsöversikt</u>     | <u>2007/2008*</u> | <u>2006/2007</u> | <u>2005/2006</u> | <u>2004/2005</u> | <u>2003/2004</u> |
|----------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Nettoomsättning            | 12 223 786        | 3 919 429        | 4 019 960        | 5 641 712        | 807 018          |
| Resultat efter finansnetto | 2 604 203         | 70 338           | 94 203           | 975 491          | 69 338           |
| Balansomslutning           | 19 281 648        | 10 859 254       | 5 196 744        | 4 298 779        | 751 083          |
| Eget kapital               | 14 212 831        | 8 457 206        | 534 433          | 523 312          | 74 651           |

#### Årets resultat

Årets resultat 2 604 203

\*Årets resultat är baserat på preliminärt bokslut upprättat av revisorn. Nedanstående not finns beskriven under motiven till emissionerna.

Not: 5 200 000 engångsnedskrivning sålda aktier PRVT / NASDAQ

## 14. Bolagets framtid

Bolaget har en oerhörd potential. Avtal, teknisk plattform content etc. finns på plats. Förhandlingar i fem olika världsdelar pågår för snabb start av innehållet i HomeTV. Det som saknas är investerat kapital för att utnyttja det "window of opportunity" som i dag existerar. HomeTv ligger före konkurrenterna med plattform och avtal dvs. content. Skillnaderna mellan worst-case-scenario och best-case-scenario är stora och det är kapitalet som är avgörande. Bolaget har mycket god koll på de konkurrenter som finns world-wide. I vissa länder som Tyskland och England där det finns konkurrenter men också ett stort utrymme för fler aktörer. Problemet är att om man inte agerar mycket snabbt på marknaden så äts försprånget upp. Eftersom de större filmbolagen enbart vill ha att göra med ett fåtal aktörer vad avser VoD i varje territorium medverkar det också till ett att ett snabbt fotarbete måste till.



## 15. Grundare och ledning

### **Charles Aperia, Arbetande Styrelseordförande, Grundare** (ingår i styrelsen i dag)

Charles har arbetat inom filmindustrin i över 28 år, med ett unikt kontaktnät, har genom åren blivit en pionjär när det gäller nya distributionsformer inom filmindustrin. Charles är en entreprenör inom filmrättighets sektor och har satt som mål att HomeTV skall vara en av dem som äger de flesta filmdistributionsrättigheter på den svenska marknaden. Charles Aperia har under de senaste tio åren blivit hängiven Internet och dess möjligheter om hur vilka möjligheter konsumenten kan få avseende köp via Internet och som visningsform. Detta har bl a resulterat i digitala distributionsplattformen [www.hometv.se](http://www.hometv.se).

### **Saffet Calgar, Försäljningschef, Styrelseledamot, Grundare** (ingår i styrelsen i dag)

Saffet har drygt 10 års erfarenhet av den sektor som Bolaget verkar inom. Saffet Calgar gick på tidigt 90-tal in familjens företag i restaurangbranschen. Saffet mötte Charles Aperia efter millenniumskiftet och startade som försäljningschef i Bolaget.

### **Jan Stigwall, kommande styrelseledamot**

har arbetat inom filmindustrin i snart 20 år. Startade 1988 som marknadsassistent på United International Pictures (Paramount-, Universal Pictures och Metro-Goldwyn-Mayer) och slutade 2006 som VD på Twentieth Century Fox för den Nordiska marknaden både för bio- och Home Entertainment. Jan är föreslagen till att ingå i styrelsen inför kommande Årsstämma i höst.

### **Jan Danielsson, kommande styrelseledamot**

Mer än 20 års internationell erfarenhet från företag som Ericsson, Kabelvision, Teracom.  
Mer än 15 år i chefs- och ledarbefattningar. Erfarenheter från de flesta funktioner i tillverkande företag samt tjänsteföretag. Egen företagare sedan 2004 ( <http://www.broadnor.se> ). Har bland annat varit VD och Koncernchef - Teracom AB - nätoperatör radio/TV och Telecom med 1800 mSEK i omsättning och ca 1000 anställda mellan 2000 – 2004.

### **Jan Rejdnell, kommande tillträdande VD i bolaget**

Jan Rejdnell har arbetat i finansbranschen i Sverige sedan 1995. Han har genomfört större som mindre publika arrangemang som vänt sig till sig i första hand privatinvesterare. Jan Rejdnell starkaste områden är att hjälpa bolaget att utveckla en affärsmässig profil och sedan arbeta med medarbetarna och utveckla Investor Relations. Jan Rejdnell har hjälpt en rad såväl noterade som onoterade bolag med kapitalanskaffning, Investor Relation och affärsutveckling. Jan Rejdnells andra starka område är just markandsföring och reklam. Jan har accepterat rollen som VD i bolaget.

### **Bo Klevenstedt, Ansvarig för Teknik och plattform**

Bo har 15 års erfarenhet av digital filmdistribution. Via eget bolag har Bo ansvaret för all teknik inom HomeTV. Under dessa år har Bo varit med att utveckla flera olika typer av lösningar.

Grundarna äger över 50 % av bolaget. För närvarande finns det ett 70 tal aktieägare.

Likaså finns ett **Advisory Board** med bland andra **Carlo Cassar** som var en av grundarna av filmbolaget Carolco Pictures i USA. Carolco har bl a producerat världssuccéer som First Blood, Rambo 1-2-3, Cliffhanger, Cutthroth Island, Showgirls. Carlo Cassar har mycket stor internationell erfarenhet inom produktion och distribution.

## 16. Källor

|  |   |
|--|---|
| <b>WEB SHERIFF</b> is Europe's leading internet policing specialist and acts for numerous media organisations, newspapers, broadcasters, film companies, record companies, artists and celebrities | <a href="http://www.websheriff.com">www.websheriff.com</a>                |
|  | <a href="http://www.hometv.se">www.hometv.se</a>                          |
| Screen Digest  | <a href="http://www.screendigest.com/">http://www.screendigest.com/</a>   |
| Informa Telecoms & Media   | <a href="http://www.informatm.com/">http://www.informatm.com/</a>         |
| Credit Suisse  | <a href="http://www.credit-suisse.com/">http://www.credit-suisse.com/</a> |

## 17. Skattefrågor

*Nedan sammanfattas vissa skatteregler som aktualiseras av föreliggande inbjudan att teckna aktier i Bolaget. Sammanfattningen är baserad på bestämmelser som gällde vid tryckningen av detta memorandum och utgör endast en övergripande information om beskattningen av kapitalinkomster för privatpersoner bosatta i Sverige och för svenska aktiebolag. Den skattemässiga behandlingen beror emellertid delvis på den skattskyldiges speciella situation, varför varje person som överväger att köpa aktier bör konsultera sin skatterådgivare om vilka konsekvenser ett innehav och eventuell framtida försäljning kan innebära. För fysiska och juridiska personer bosatta i Sverige gäller nuvarande skatteregler i samband med detta emissionserbjudande. Beskrivningen gäller inte i utlandet hemmahörande personer och inte heller i de fall där aktier innehas som omsättningstillgång i näringsverksamhet eller innehas av handelsbolag.*

### Fysiska personer

För fysiska personer beskattas kapitalinkomster såsom utdelning och kapitalvinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent. Realisationsvinster på svenska aktier beskattas med 30 procent i inkomstslaget kapital. Uppkommer realisationsförlust på svenska marknadsnoterade aktier beaktas hela förlusten förutsatt att förlusten kan kvittas mot realisationsvinst i ett annat marknadsnoterat aktiebeskattat värdepapper. Avdraget måste utnyttjas samma år som förlusten uppkommit. Om avdraget inte utnyttjas i inkomstslaget kapital medges reduktion från skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt. Reduktion medges med 30 procent av underskottet upp till 100.000 SEK och därutöver med 21 procent. Utdelning på aktier i svenska aktiebolag beskattas med 30 procent i inkomstslaget kapital för personer hemmahörande i Sverige. För aktieägare i andra länder utgår svensk kupongskatt med 30 procent för utdelning. Denna skattesats är i allmänhet reducerad genom dubbelbeskattningsavtal med andra länder. Bolaget tar ej på sig ansvaret att innehålla källskatt. Den preliminära skatten innehålls normalt av VPC eller beträffande förvaltarregistrerade aktier av förvaltaren.

### Förmögenhetsbeskattning

Aktier i Horse Creek Entertainment AB (publ) skall inte tas upp till förmögenhetsbeskattning.

### Aktiebolag

Hos aktiebolag beskattas all inkomst, inklusive skattepliktig kapitalvinst och utdelning, i inkomstslaget näringsverksamhet med 28 procent skatt. Avdrag för realisationsförluster vid avyttring av värdepapper såsom aktier och andra aktieliknande värdepapper som innehas som kapitalplacering får dras av endast mot realisationsvinster vid avyttring av samma slag av värdepapper. Preliminärskatt för utdelning innehålls inte för svenska aktiebolag. Särskilda skatteregler gäller för vissa företagskategorier.

### Kupongskatt

För aktieägare utan skatterättslig hemvist i Sverige som erhåller utdelning från ett svenskt aktiebolag uttas normalt kupongskatt. Särskilda regler gäller dock för utdelning på näringsbetingade aktier. Skattesatsen är 30 procent. Denna skattesats är i allmänhet reducerad genom skatteavtal som Sverige ingått med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Flertalet av Sveriges skatteavtal möjliggör därmed nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utbetalningstillfället - om erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigades hemvist föreligger. I Sverige verkställer normalt VPC eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren avdrag för kupongskatt. I de fall där 30 procent kupongskatt innehålls vid utbetalning till en person som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats eller kupongskatt annars innehållits med för stort belopp kan återbetalning begäras hos Skatteverket före utgången av det femte kalenderåret efter utdelningen.

### Kapitalvinster

Aktieägare och innehavare av teckningsrätter som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som inte bedriver verksamhet från fast driftsställe i Sverige beskattas normalt inte i Sverige för kapitalvinster vid avyttring av aktier eller teckningsrätter.

Aktieägare respektive innehavare av teckningsrätter kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt en särskild regel kan fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige

bli föremål för kapitalvinstbeskattning vid avyttring av bland annat svenska aktier om de vid något tillfälle under det kalenderår då avyttringen skett, eller under de föregående tio kalenderåren, varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige.

## **18. Bolagsordning**

*Aktuell bolagsordning för Horse Creek Entertainment AB (publ), organisationsnummer 556371-1224, antogs vid bolagsstämma 2007-10-08.*

### **BOLAGSORDNING**

#### **§ 1**

##### **FIRMA**

Bolagets firma är Horse Creek Entertainment AB (publ).

#### **§ 2**

##### **STYRELSENS SÄTE**

Styrelsen har sitt säte i Solna kommun, Stockholms län.

#### **§ 3**

##### **VERKSAMHET**

Bolaget skall idka försäljning och distribution av videofilm, DVD produkter, dataspel, VoD –Video on Demand-verksamhet, Internet och streamingprodukter och därmed förenlig verksamhet.

#### **§4**

##### **AKTIEKAPITAL**

Aktiekapitalet utgör lägst 500.000 kronor och högst 2.000.000 kronor.

#### **§ 5**

##### **AKTIEANTAL**

Antalet aktier skall vara lägst 13.500.000 stycken och högst 54.000.000 stycken aktier.

#### **§6**

##### **AKTIESLAG**

Aktierna skall kunna utges i en serie. En aktie medför en (1) röst.

#### **§7**

##### **STYRELSE OCH REVISORER**

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst tio ledamöter med högst tre suppleanter. Ledamöter och suppleanter väljs årligen på årsstämma för tiden intill slutet av nästa årsstämma.

En till två revisorer, med eller utan revisorssuppleant eller ett registrerat revisionsbolag skall väljas till revisor på årsstämma. Uppdraget som revisor gäller till slutet av den årsstämma som hålls under det fjärde räkenskapsåret efter revisionsavtalet.

#### **§8**

##### **KALLELSE TILL BOLAGSSTÄMMA**

Kallelse till bolagsstämma samt extra bolagsstämma, skall ske genom brev tidigast 4 veckor och senast 2 veckor före bolagsstämman.

#### **§9**

##### **RÖSTRÄTT OCH ANMÄLAN OM SAMT RÄTT TILL DELTAGANDE I BOLAGSSTÄMMA**

Vid bolagsstämman får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av vederbörande ägda och företrädde aktier utan begränsning i röstetalet. Rösträtt vid stämman har de som vid stämnotillfället är införda bolagsstämмоaktieboken fem vardagar före stämman samt via fax, brev eller e-post i förväg har anmält sig

till stämman senast kl 12.00 den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

#### **§10**

##### **FULLMAKTSINSAMLING**

Styrelsen får samla in fullmakter på bolagets bekostnad enligt det förfarande som anges i 7 kap 4§ andra stycket Aktiebolagslagen (2005:551).

#### **§11**

##### **ÅRSSTÄMMA**

Årsstämma hålls årligen inom sex månader efter räkenskapsårets utgång.

#### **§12**

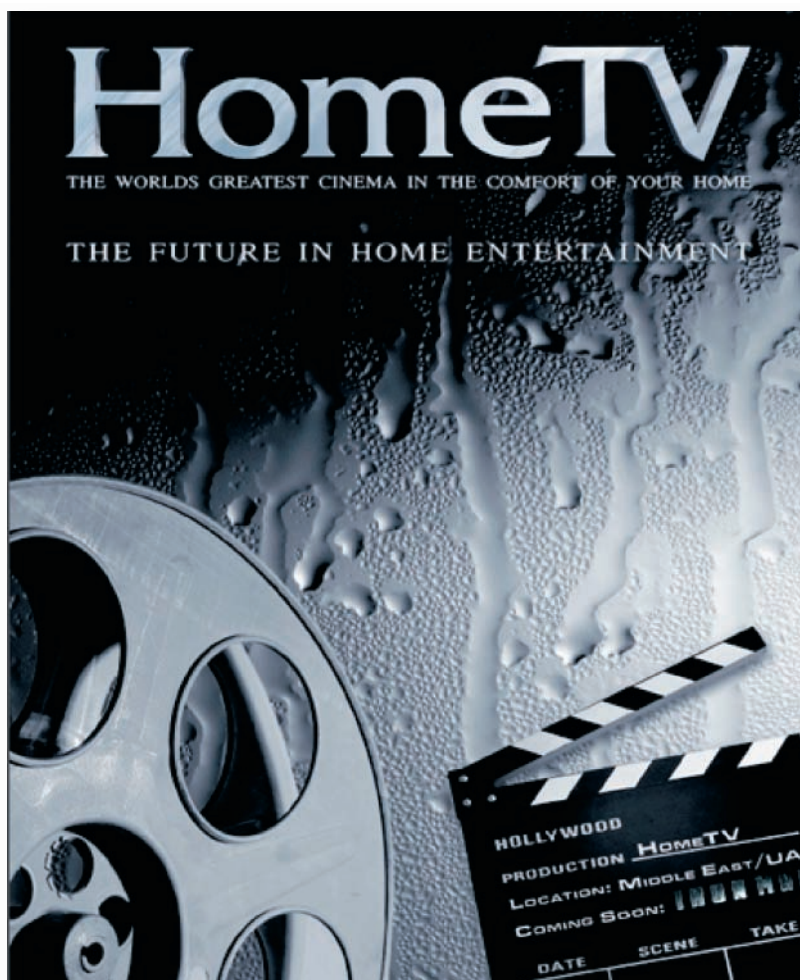
##### **AVSTÄMNINGSFÖRBEHÅLL**

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998: 1479) om kontoföring av finansiella instrument.

#### **§13**

##### **RÄKENSKAPSÅR**

Räkenskapsår är 0107 - 3006.



**Horse Creek Entertainment AB (publ)**  
**Storgatan 26, 171 63 SOLNA**  
**Org nr. 556371-1224**  
**Fax +46(0)8-551 10 427**