



Welcome!

Välkommen!

خوش آمدید!

Velkommen!

Tervetullut!

أهلاً وسهلاً!

Wilkommen!

환영합니다!

Bien venue!

Καλώς ορίσατε!

¡Bienvenido!

いらっしゃいませ!

Benvenuto!

желанный!

欢迎!

DNA-Guide
Investment memorandum
Emission november/december 2010

VIKTIG INFORMATION

I det här investment memorandum används termerna "DNA-Guide", "bolaget" eller "företaget", beroende på sammanhang, för att beteckna DNA Guide Europa AB, organisationsnummer 556732-1962. DNA-Guide är ett svenskt aktieföretag med säte i Stockholm. "Erbjudandet" avser erbjudandet att teckna aktier i DNA-Guide, så som beskrivs i investment memorandum.

De siffror som redovisas i detta investment memorandum har i vissa fall avrundats. Summeringar i tabellerna kan därför visa små avvikelse. Framtidsprognoserna i memorandumet har formulerats av DNA-Guides styrelse och baseras på styrelsens kunskap om företagets aktuella situation, marknadsförhållanden och andra externa faktorer. Läsarna bör hålla i minnet att sådana uttalanden, och alla andra uppskattningar gällande framtiden, är belagda med osäkerhet och att inga garantier ges för att dessa framtidsprognoser kommer att inträffa.

Det rekommenderas därför att de som överväger att investera i DNA-Guide läser igenom prospektet noggrant, speciellt avsnittet "Riskfaktorer". Investment memorandumet innehåller information från tredje part. Sådan information har återgivits korrekt och såvitt styrelsen vet har ingen information utelämnats som kan leda till att den återgivna informationen blir felaktig eller missvisande. Därutöver försäkras styrelsen att, såvitt de vet, samtliga uppgifter i dokumentet överensstämmer med de faktiska förhållandena och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Eventuella tvister med anledning av erbjudandet som beskrivs i detta dokument skall avgöras i enlighet med svensk lag och är underkastade svenska domstolars exklusiva behörighet.

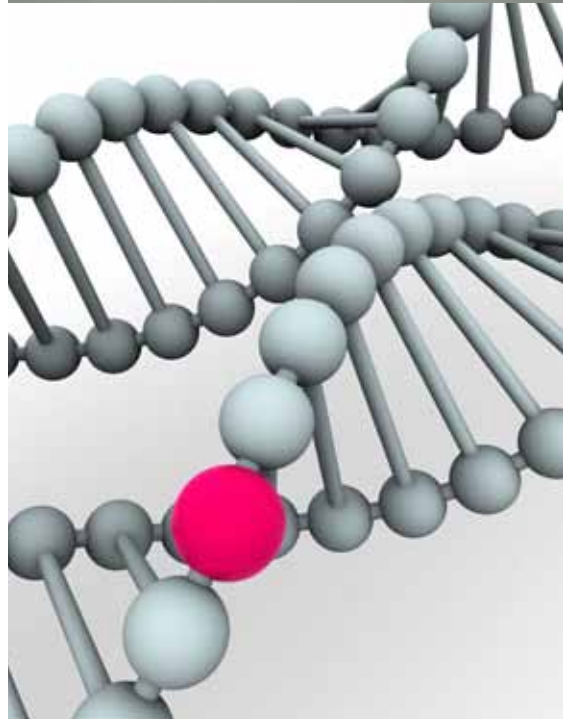
SAMMANFATTNING

VERKSAMHETEN

DNA-Guide är Nordens första och hittills enda bolag som erbjuder personliga DNA-tester över internet. Sedan verksamhetens start i juni 2008 har bolaget haft ett stadigt inflöde av nya kunder och etablerats som den svenska leverantören av personliga DNA-profiler. DNA-profilerna ger information om ursprung, egenskaper samt risken att utveckla sjukdomar. DNA-Guide förser sina kunder med kontinuerliga uppdateringar och ett populärvetenskapligt nyhetsbrev.

Dessa tjänster ger individen information om de senaste landvinningarna i DNA-forskningen och hur man som individ bäst drar nytta av de nya rönen. När nya forskningsrön publiceras är tanken att prenumererande kunder skall få information om vad dessa rön innebär för deras vidkommande.

Tjänsterna beställs i sin helhet på DNA-Guides hemsida (www.DNA-Guide.com) där kunder väljer mellan att beställa enstaka DNA-tester (t.ex. laktos-intolerans) eller en hel DNA-profil med över 150 DNA-markörer (ursprung, egenskaper och sjukdomsrisker). Efter beställning skickas ett provkitt hem till kunden som spottar 5 ml saliv i den medföljande salivkoppen och undertecknar ett medgivande-formulär, detta skickas sedan in till DNA-Guide för DNA-isolering och analys. DNA-provet kodas och skickas till ett ackrediterat laboratorium för analys. Kunden får sitt resultat på en egen hemsida på DNA-Guides server senast 8 veckor efter beställning (genomsnitt 2010: 4 veckor). Inloggningssäkerheten till den privata hemsidan är densamma som för Internetbanker.



EN ENKEL AFFÄRSIDÉ MED LÅG RISK

Den grundläggande affärsidén är att erbjuda personliga DNA-tester och informationstjänster kopplade till dessa tester över Internet samt via professionella aktörer inom hälso- och sjukvårdsområdet.

Människans DNA-uppsättning är konstant men kunskaperna om DNA ökar för närvarande lättsamt. På sikt kommer denna utveckling att ha stor betydelse för den enskildes förmåga att anpassa sig till sina förutsättningar.

DNA-Guide gör det stora informationsflödet om DNA hanterbart och lättbegripligt för den enskilde genom att erbjuda prenumerationstjänster där informationen uppdateras med de senaste rönen. Det personliga DNA-testet ger på detta sätt individen en ökad precision i arbetet med att behålla eller förbättra sin hälsa.

När kunden har gjort sin första DNA-analys finns både DNA och data tillgängligt för ytterligare testanalyser.

Vid nya beställningar kan analyser utföras på ett enkelt och effektivt sätt utan att kunden behöver skicka in nytt DNA (saliv) vilket också är kostnadseffektivt för DNA-Guide.

Eftersom huvudverksamheten i DNA-Guide är IT-baserad binds lite kapital samtidigt som verksamheten snabbt kan skalas upp för att möta ökad efterfrågan.

EN STOR MARKNADSPOTENTIAL

Marknaderna för DNA analyser generellt och personliga gentester specifikt är snabbt växande. Den globala marknaden för DNA tester generellt uppskattas till omkring 2,8 miljarder USD med en förväntad årlig tillväxt på ca 30 %.

Marknaden för personliga DNA-tester i USA väntas uppnå 100 miljarder USD år 2012. Den europeiska marknaden antas bli ungefär lika stor. Den svenska och den nordiska marknaden för personliga DNA-tester förväntas i år uppnå 20 respektive 55 miljarder SEK.

DNA-Guide planerar att fortsätta det påbörjade arbetet för expansion av försäljningen av DNA-tester till hela den nordiska marknaden baserat på den strategi som nu används på den svenska marknaden.

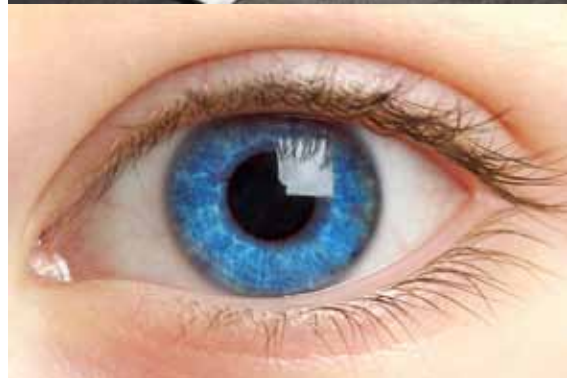
EN SVENSK MODELL UT I EUROPA

Medan många av DNA-Guides konkurrenter har arbetat med idén att sina kunder vill dela resultat med varandra har DNA-Guide sedan starten byggt ett operativt system som i alla steg prioriterar och garanterar kundernas integritet och säkerhet avseende förvaring av personliga uppgifter, DNA och testresultat. DNA-Guide ser dessa tillgångar som primärt privata och inget som man utan noggrann eftertanke vill dela med andra.

En annan viktig princip som DNA-Guide följer är att erbjuder alla kunder som så önskar kontakt med läkare och/eller andra legitimerade vårdgivare för medicinsk rådgivning utifrån testresultaten. Idag finns samarbetsavtal med flera privata vårdgivare i Stockholm, och ytterligare samarbeten med andra vårdgivare är under förhandling.

DNA-Guide arbetar med denna modell som vi betecknar som en "svensk modell" för DNA-tester direkt till kund över Internet. Sammantaget bygger modellen på hög säkerhet och integritetsskydd i hantering av DNA och testresultat, stark vetenskaplig grund för våra testresultat, samt tillgång till medicinsk expertis.

I och med detta arbete har DNA-Guide skaffat sig en unik position på den svenska marknaden som snabbt kan anpassas till en spridning i övriga Europa. Tanken är att DNA-Guide ska expandera med den svenska modellen i ett nära samarbete med legitimerade vårdgivare på marknader i Europa.



INSATSER SEDAN TIDIGARE EMISSIONER

DNA-Guide genomförde i augusti och december 2009 två nyemissioner som steg i en första finansieringsrunda där totalt 4,5 miljoner anskaffades. Målsättningen är att anskaffa totalt 10 miljoner kronor via extern finansiering. Av detta skäl genomförs nu en tredje emission till samma teckningskurs som vid tidigare emissioner.

Likviden vid de första emissionerna har gått till att stärka teamet i DNA-Guide, etablera hälsokollen, öka testutbudet, förbättra Internetplattformen och kommunikationen men befintliga kunder samt till att etablera nya samarbeten.

Personal

I slutet av juli tillträdde Leyla Ekekrantz som ny VD efter Daniel Zakrission. Leyla har tidigare arbetat inom aktiemarknaden och har även erfarenhet av att driva egna bolag.

Under den extra bolagsstämman som hölls i början på november 2010 röstades Jeanette Axelsson in i styrelsen. Jeanette, PhD, bedriver forskning imolekylär husdjursgenetik vid SLU och kommer att ansvara för omvärldsbevakning på DNA-Guide.

Hälsodata

Livsguiden, kundens personliga sida, har utvecklats funktionsmässigt för att ge bättre tillgång till resultatrapporter och möjlighet att få sina resultat uppdaterade kontinuerligt.

För att öka värdet av tjänsterna över tid och uppmana kunderna att besöka DNA-Guides hemsida vid upprepade tillfällen har tjänsten Hälsodata lanserats. Denna tjänst gör det möjligt för användare att spara många olika typer av hälsodata i Livsguiden. På detta sätt har kunden kontroll över all sin hälsodata på samma plats som sin DNA-profil. Exempel på hälsodata är information både från självskattning, t.ex. tidigare sjukdomar, längd och vikt, och mätvärden man kan få med sig vid en hälsokontroll (blodets nivåer av fett eller röda blodkroppar).

Hälsokollen som DNA-Guide på detta sätt motiverar sina kunder att upprätthålla kommer också att öka behållningen av DNA testerna eftersom allt fler tester för exempelvis sjukdomsrisk beror på kunden livsstil. I fallet typ2 Diabetes beror den nedärvda risken (DNA testet) på vilket BMI man har (dvs kroppslängd och vikt).

Hälsobservationer sparas tillsammans med datum så att man kan följa förändringen över tid, en tjänst som till stor del saknas i den offentliga vården.

Nya tester

Företaget har sedan de senaste emissionerna satsat på att ta fram DNA tester avseende effektiviteten av vissa läkemedel (läkemedelsgenetik) som nu är redo att lanseras på bred front. Fokus har även lagts på att säkerställa



Internet-plattformens säkerhet under större belastning avseende kundflödet. Emissionslikviden har även använts till löner för fortsatt utveckling av nya tester.

Internet-plattformen och kundrelationer

Mycket energi läggs på att öka kommunikationen med kunder. DNA-tester väcker både intresse och nyfikenhet och därför vill DNA-Guide erbjuda så många olika kommunikationskanaler som möjligt för att uppmuntra diskussion och spridning av kunskap bland kunder och potentiella kunder. Utöver att finnas tillgängliga via telefon och email, finns sedan tidigare också en blogg på hemsidan. Antalet artiklar på bloggen har ökat markant och funktioner har utvecklats för att enkelt kunna diskutera inlägg på denna blogg DNA-Guide har nu även en Facebook-sida och ett aktivt Twitter-konto. Flera skräddarsydda system har tagits fram för att kunna erbjuda fler betalningsmetoder.

De interna administrationssystem har utvecklats för att kunna följa kunderna bättre och effektivisera både hantering och rapportering av kunder och ordrar.

Nya samarbeten

Under året har flera nya samarbeten startats. Av praktiska skäl har DNA-Guide än så länge koncentrerat sig på att knyta an distributörer i Stockholm. Förutom Betania finns nu fortlöpande samarbeten med Aqua Medicinsk Hälsomottagning och Stockholms Ögonklinik. Diskussioner förs med fler potentiella distributörer.

Övrigt

Efter många förfrågningar under vintern 2009/2010 har DNA-Guide i samarbete med ett laboratorium tagit fram system och rutiner för att producera grafiska bilder utifrån en DNA-profil. Det första samarbetet kring försäljning av dessa bilder startade sommaren 2010 med DNA-Art i Visby.

Hitintills har mycket små investeringar gjorts i marknadsföring. De få breda kampanjer som testats (bl.a. en annonsering i en större dagstidning) har haft marginell effekt. Styrelsen har därför gjort bedömningen att främst öka exponeringen av DNA-Guide genom att hitta alternativa distributionskanaler för enklare DNA-tester vid sidan av Internet.

EN NYEMISSION FÖR ALTERNATIVA DISTRIBUTIONSKANALER

Den aktuella emissionen genomförs dels för att fortsätta investeringarna i det kontinuerliga arbetet med att utveckla nya tester och den tekniska plattformen, men främst för investeringar specifikt ämnade till att öka allmänhetens kännedom om DNA-tester och varför man bör testa sig. Styrelsen anser att detta bäst åstadkoms genom att försäljning av DNA-Guides tester utvidgas med hjälp av alternativa distributionskanaler vid sidan av Internet.

Beslutet att vidga distributionskanalerna grundar sig framförallt på en marknadsföringsundersökning som DNA-Guide genomfört under sommaren 2010 dels bland egna kunder men även generellt i den svenska populationen. Resultatet visade tydligt på ett starkt intresse för DNA-tester (>50 % sa sig villig att DNA testa sig) samtidigt som man saknade kännedom om var man kunde vända sig och exakt vad nyttan av testerna var.

DNA-Guide diskuterar med flera aktörer på den avreglerade apoteksmarknaden för att utreda förutsättningarna att sälja DNA-Guides DNA-tester via ett eller flera apotek. Svenska apotek tar emot ca 90 miljoner kundbesök per år. En synlighet i apotekskanalen öppnar upp nya möjligheter till ökad exponering för DNA-tester generellt och för DNA-Guides tjänster specifikt. Ett samarbete skulle på sikt kunna resultera i läkemedelserbjudanden som är skräddarsydda på basen av apotekskundernas DNA profiler. Generellt har Apoteken visat starkt intresse för att samarbeta med DNA-Guide.

En ytterligare viktig kanal är företagshälsovården där DNA-analyser kommer att spela en viktig roll i framtiden för de som vill öka precisionen i hälsorådgivningen och anpassa den till individen. DNA-Guide diskuterar nu med bl.a. Betania att starta kampanjer runt specifika tester såsom exempelvis bröstcancer-testet. Syftet är att driva kampanjer runt specifika sjukdomstyper var för sig istället för att primärt erbjuda hela DNA profiler (vilket varit fallet hitintills).

MYNDIGHETSBEVAKNING

DNA-Guides verksamhet överses av Datainspektionen. I linje med Datainspektionens regelverk har DNA-Guide utvecklat rutiner för säkerhet och integritet som även inkluderar förvaring av kundernas DNA-prover. Säkerhetsnivån för kundernas data hos DNA-Guide är jämförbar med den som svenska banker använder online. Som ett exempel tillämpas dubbel autentisering. Med denna säkerhets- och integritetsambition har DNA-Guides tekniska plattform utvecklats för att garantera skalbarhet utan att integritet och säkerhet äventyras.

DNA-testning regleras idag av lagen om genetisk integritet och personuppgiftslagen och genom kontakter med Datainspektionen och Socialstyrelsen har DNA-Guide försäkrat sig om att testerna och hanteringen av testresultat och DNA följer dessa lagar. En viktig princip är att testresultaten och DNA



LÄKEMEDELSGENOMIK

DNA-Guide testar DNA-varianter kopplade till läkemedelsrespons och biverkningar. Genom att ta hänsyn till individens DNA-profil blir val av dos och mest lämpligt läkemedel på individnivå verklighet.

alltid tillhör kunden och lämnas aldrig ut till tredje part. Enligt lag får ingen tredje part (som arbetsgivare eller försäkringsbolag) kräva tillgång till DNA-resultat för att ingå avtal om till exempel anställning eller försäkring.

EMISSIONEN I KORTHET

Emittent: DNA Guide Europa AB med organisationsnummer 556732-1962

Teckningsperiod 15 november 2010 – 15 december 2010

Teckningskurs: 185 kronor

Emissionsvolym under 2010: maximalt 5 mkr

Kurs för aktuell emissionsstängning: 185 kr

Poster: 135 aktier

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

DNA-Guide inbjuder härmed investerare att delta i en riktad nyemission under 2010. Erbjudandet riktar sig till befintliga aktieägare samt de investerare som förannmält sitt intresse till bolaget. Nyemissionen genomförs för att DNA-Guide skall ha möjlighet att expandera och långsiktigt utnyttja den position som hitintills etablerats. Bolagets skall även expandera internationellt som en svensk leverantör av säkra och integritetsskyddade DNA-tester och

VILLKOR I SAMMANDRAG

Antal befintliga aktieägare:	ca 120
Antal utestående aktier innan emission:	129 387
Antal utestående aktier efter emission (max):	156 387
Bolagets värdering (pre-money):	23 936 595 SEK
Emissionsinstitut:	SEB
Ägarregister:	Euroclear (VPC)
Typ av bolag:	Onoterat publikt aktiebolag
Listning/Exit:	Försäljning eller börsnotering inom 3 år

STYRELSE, VD OCH REVISOR

Styrelsen i DNA Guide Europa AB består av Patrik Gransäter (ordförande), Johan Björkegren, Michael Hagman Eller och Jeanette Axelsson. VD för bolaget är Leyla Ekekrantz. Revisor är Fredrik From hos Baker Tilly Stockholm KB.

RISKER

En investering i ett utvecklingsföretag kan generera en positiv avkastning, men det är också förenat med betydande risker.

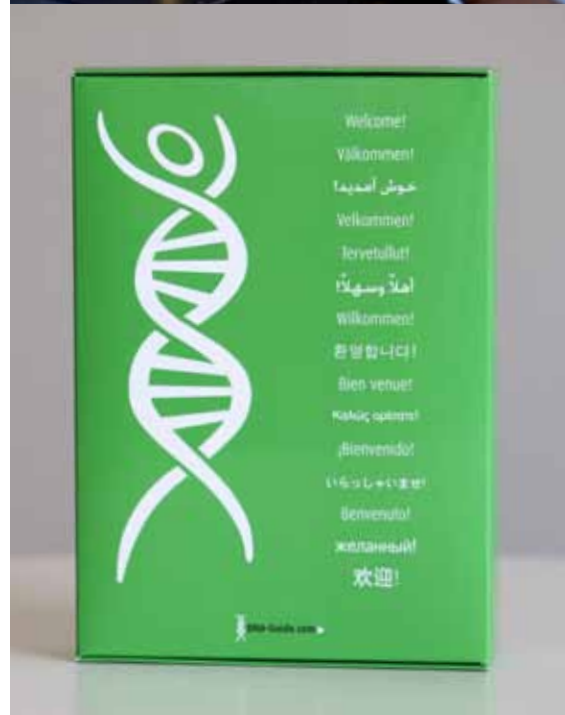
Innan en investerare beslutar sig för att investera i DNA-Guide bör han eller hon noggrant läsa igenom nedanstående information om riskfaktorer. Var och en av dessa riskfaktorer kan ha en negativ inverkan på företagets verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat och kan därmed leda till ett lägre värde på bolagets aktier. En investering i ett utvecklingsintensivt företag som DNA-Guide kan generera en positiv avkastning, men det är också förenat med betydande risker. Ett antal faktorer som ligger helt eller delvis utanför företagets kontroll kan påverka bolagets värde.

Nedan beskrivs de riskfaktorer som bedöms ha störst betydelse för företagets verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat. Riskfaktorerna räknas inte upp i prioritetsordning. Det faller sig naturligt att betona vissa specifika riskfaktorer, men beskrivningen nedan kan inte sägas vara komplett. Varje investerare bör, utöver att läsa informationen i det här dokumentet, också göra en egen analys av andra eventuella risker som kan påverka företaget. Investerarna bör också gå igenom all övrig information som presenteras i det här dokumentet, utöver beskrivningen av riskfaktorer nedan.

DNA-Guide är ett utvecklingsintensivt bolag och har ett fortlöpande forsknings- och utvecklingsarbete. För vissa av de pågående projekten krävs fortfarande mer forskning och utveckling innan försäljning kan påbörjas och/eller royaltyintäkter kan erhållas. Det finns inga garantier för att DNA-Guides projekt kommer att slutföras med framgång eller att de produkter som lanseras på marknaden kommer att vara vinstgivande.

Efterfrågan på DNA-Guides produkter och tjänster påverkas av de allmänna ekonomiska cyklerna och den ekonomiska situationen. Även om försäljningen av t.ex. sjukvårdsprodukter i allmänhet uppvisar en lägre korrelation med ekonomiska cykler än andra basvaror så kan oväntade variationer i den ekonomiska cykeln medföra risker för företaget.

DNA-Guide är och kommer att vara beroende av avtal med externa partners. Det finns ingen garanti för att partners som DNA-Guide har ingått, eller i framtiden ingår, avtal med kommer att uppfylla villkoren i dessa avtal. För att tillämpa sina egna resurser och kunskaper på bästa sätt planerar DNA-Guide att ingå partneravtal vid den tidpunkt som uppskattas vara den optimala för varje projekt. Det finns ingen garanti för att befintliga affärsavtal fullföljs eller att inte vissa ändringar av redan etablerade avtal görs. Även om DNA-Guide anser att aktuella och framtida partners har finansiella intressen av att fullfölja de ingångna avtalen så kan DNA-Guide inte kontrollera resurserna som tillhandahålls av dessa partners eller vid vilken tidpunkt detta sker.



Det finns ingen garanti för att nuvarande eller framtida partners kommer att kunna uppfylla villkoren i avtalen eller att affärsavtalen leder till framtida royaltytäckter.

DNA-Guide har ett begränsat antal anställda som utgör nyckelpersoner för företaget. Om en eller flera av dessa skulle lämna företaget kan detta försena och/eller förhindra den fortsatta utvecklingen av pågående projekt. Det är också av stor vikt för DNA-Guides framgång att kunna locka till sig och behålla kvalificerade medarbetare. Även om DNA-Guide anser att detta är möjligt kan inga garantier ges för att det görs med tillfredsställande villkor i förhållande till konkurrensen med andra företag, universitet och forskningsinstitut.

Ett stort antal företag, universitet och forskningsinstitut världen över är aktiva inom forskning och utveckling av ny genetisk kunskap och utgör därmed potentiella konkurrenter för DNA-Guide och dess affärspartners. En del av dessa potentiella konkurrenter har en betydligt starkare finansiell ställning och betydligt mer resurser och större kapacitet till exempel vad gäller forskning och utveckling, kontakter med tillsynsmyndigheter och marknadsföring än vad DNA-Guide har. Det finns därför ingen garanti för att ett annat företag eller en annan enhet inte utvecklar mer konkurrenskraftiga produkter än det som DNA-Guide och dess samarbetspartners har utvecklat. Det finns inte heller någon garanti för att liknande produkter inte utvecklas snabbare än vad som är möjligt för DNA-Guide och dess samarbetspartners. Dessutom finns ingen garanti för att en samarbetspartner inte konkurrerar med DNA-Guide eller samarbetar med en konkurrent till DNA-Guide inom ett närliggande område eller projekt på ett sätt som gör att fördelarna med samarbetet begränsas.

DNA-Guides framtida framgång beror till stor del på företagets förmåga att skydda den intellektuella kunskapen bakom sina produkter, användningsområden och metoder samt på förmågan att skydda egna och samarbetspartners forskningshemligheter. Det finns ingen garanti för att de produkter och produktionsmetoder som har utvecklats av DNA-Guide kan skyddas på ett tillfredsställande sätt. Det finns inte heller någon garanti för att eventuellt skydd innebär en konkurrensfördel eller för att skyddet är tillräckligt för att skydda DNA-Guides rättigheter. Det finns inte heller någon garanti för att konkurrenter inte lyckas återskapa kunskap och idéer som är utvecklade av DNA-Guide. Om DNA-Guide använder eller anklagas för att använda produkter eller metoder som är patentskyddade eller kommer att bli patentskyddade av annan part, kan innehavaren av dessa patent anklaga DNA-Guide för patentintrång, vilket kan komma att påverka företaget negativt.

Tredje parts patent kan hindra DNA-Guides samarbetspartners från att fritt använda den berörda produkten eller produktionsmetoden. Osäkerheten som är förenad med patentskydd innebär att det är svårt att förutse utfallet av sådana tvister. Dessutom kan kostnaderna för en tvist, även då den utfaller till DNA-Guides fördel, bli betydande och därmed påverka företagets resultat och finansiella ställning negativt.



DNA-Guide är beroende av forskningshemligheter och "know-how". Det finns ingen garanti för att företagets medarbetare, konsulter, rådgivare, samarbetspartners eller andra inte bryter mot tystnadsplikten kring företagets forskningshemligheter och "know-how", eller att dessa inte på annat sätt blir kända för en konkurrent eller att konkurrerande företag kan komma att självständigt utveckla motsvarande forskningsresultat eller "know-how".

I enlighet med vanliga rutiner inom industrin baseras företagets produkter och tjänster på samarbete med flera olika tillverkare och samarbetspartners. Även om det finns flera konkurrerande tillverkare som tillhandahåller lämpliga tjänster är företagets framgång till stor del beroende av framgångsrika beställningar och erhållande av produkter från underleverantörer.

DNA-Guide innehar idag alla nödvändiga tillstånd för att bedriva sin verksamhet. Eftersom forsknings- och utvecklingsarbete samt marknadsföring är föremål för kontinuerlig tillsyn från myndigheter finns dock ingen garanti för att tillstånden i framtiden kommer att kunna förnyas med samma villkor som tidigare. Det finns inte heller någon garanti för att sådana tillstånd inte kan komma att dras in eller begränsas. Ändringar i lagstiftningen eller regler för tillstånd samt problem som upptäcks med en produkt eller hos tillverkaren kan därmed komma att påverka DNA-Guides verksamhet negativt.

Företagets verksamhet medför risk för produktansvar, vilket är oundvikligt i samband med forskning och utveckling, marknadsföring samt försäljning av produkter. Även om företaget idag bedöms ha ett adekvat försäkringsskydd är dess omfattning och ersättningsbelopp begränsade. Det finns därför inga garantier för att försäkringsskyddet helt och hållet kommer att täcka eventuella rättsliga krav.

Det kan inte uteslutas att företaget i framtiden behöver vända sig till kapitalmarknaden för att införskaffa ytterligare kapital till verksamheten. Såväl storleken som tidpunkten för företagets framtida kapitalbehov beror på ett antal faktorer, däribland möjligheterna att ingå samarbetsavtal, marknadspenetration och möjligheten att lyckas i forsknings- och utvecklingsprojekten. Utveckling av nya DNA-baserade tjänster är en komplicerad och tidskrävande process, som omfattar ett antal olika faser.

Det finns ingen garanti för företagets framtida resultat. Företaget har en relativt begränsad valutaexponering då den operativa verksamheten huvudsakligen bedrivs i Sverige. Andelen kostnader i utländsk valuta, som för närvarande är liten, kan komma att öka då volymerna efter hand kommer att öka och försäljning på andra marknader än den svenska kommer att ske.

Företaget tillämpar för närvarande inte terminer eller optioner för att säkra valutarisker. Aktierna i DNA-Guide är ännu inte tillgängliga för handel på någon handelsplats vilket medför en mycket begränsad likviditet. Värdet på bolagets aktier är än så länge en reflektion av bolagets marknadsvärde såsom företagsledningen och styrelsen avser den vara baserad på kom-

munikation med marknadsaktörer och hittills genomförda emissioner. Även om arbetet påbörjats för att förbereda för en notering av bolagets aktier finns det inga garantier för att bolagets aktier i framtiden kommer att noteras vid någon handelsplats.

Det finns ingen garanti för att de aktier som erbjudandet omfattar kommer att utvecklas positivt. Vidare kan begränsad likviditet i DNA-Guides aktie bidra till ökade fluktuationer i värdet på bolagets aktie. Begränsad likviditet i aktien kan även innebära att det blir svårt för enskilda aktieägare att sälja sina aktier. Det finns ingen garanti för att aktier i DNA-Guide kan säljas till ett för aktieägaren acceptabelt pris vid vilken tidpunkt som helst.

DNA-Guide kan komma att förvärva andra bolag och verksamheter. Det föreligger alltid risk för att förvärv inte ger det utfall som förväntas vad avser integration och lönsamhet, vilket kan hämma DNA-Guides utvecklingstakt samt inverka negativt på bolagets framtidsutsikter, finansiella ställning och likviditet.

Framtida vinstutdelning beslutas av bolagets aktieägare vid DNA-Guides bolagsstämma och det finns ingen garanti för om eller när sådan utdelning kan komma att ske.

En anmälan om att delta i emissionen garanterar inte att anmälaren kommer att erhålla aktier. Styrelsen förbehåller sig rätten att efter fritt skön välja till vilka aktieägare samt till vilka av de intressenter som anmält sig som emissionen ska riktas och således vilka anmälare som kommer att få delta i emissionen.



VILLKOR OCH ANVISNINGAR

Anmälningstid:	15 november 2010 – 15 december 2010
Teckningskurs:	185 kr
Emissionsvolym under 2010:	5 mkr
Kurs för aktuell emissionsstängning:	185 kr
Antal emitterade aktier (högst):	27 027 st
Poster:	135 aktier, därefter i poster om 50 aktier, alltså 185, 235, 285 etc.

TECKNINGSKURS

Teckningskursen är 185 kr per aktie.

MAXIMAL UTÖKNING AV AKTIEKAPITALET

Bolagets aktiekapital kommer att öka med högst 125 126 kr till följd av nyemissionen.

TECKNINGSPOSTER

Nyemitterade aktier tecknas i poster om 135 aktier vilket motsvarar 24 975 kr per post. Därefter tecknas poster om 50 aktier vilket motsvarar 9 250 kr per post.

BESLUT OM EMISSIONEN

Emissionen har beslutats enligt förslag från styrelsen på extra bolagsstämman under hösten 2010.

FÖRLÄNGNING AV TECKNINGSPERIODEN/BESLUT OM GENOMFÖRANDE

Styrelsen förbehåller sig rätten att utan motivering besluta över anmälningstiden samt besluta om att inte föreslå eller fullfölja emissionen.

TILLDELNING

Styrelsen beslutar fritt efter eget skön till vilka aktieägare samt till vilka av de intressenter som anmält sig som emissionen ska riktas. Beslut om tilldelning av aktier efter årsstämmans beslut fattas av företagens styrelse.

AKTIEKAPITALET'S STORLEK

DNA-Guides aktiekapital kommer efter nyteckningen av aktier att uppgå till maximalt 724 145 kr fördelat på 156 387 aktier med ett kvotvärde på 4,63 kr per aktie.

ANMÄLNINGSSEDEL OCH INVESTMENT MEMORANDUM

Blanketten "Anmälningssedel för riktad emission" skall användas vid anmälan och skickas alternativt lämnas till DNA-Guide enligt nedanstående instruktioner.

Anmälningssedel och detta dokument hämtas på www.irportalen.se. Genom att fylla i och lämna in anmälningssedeln ger anmälaren bolagets styrelse fullmakt att för anmälarens räkning teckna antal anmälda aktier i emissionen. Styrelsen förbehåller sig rätten att efter fritt skön välja till vilka aktieägare samt till vilka av de intressenter som anmält sig som emissionen ska riktas och således vilka anmälare som kommer att få delta i emissionen. Anmälan om deltagande i emissionen är bindande och kan inte återkallas.

Ifylld anmälningssedel skickas till:

SEB, Emissioner R B6
106 40 Stockholm
eller faxa till 08-706 61 69

BESKED OM TILLDELNING

När fördelning av aktier fastställts kommer företaget att sända ut avräkningsnotor till de intressenter som erhållit tilldelning. Utskick av avräkningsnotor beräknas ske senast två veckor efter det att styrelsen beslutat om tilldelningen.

BETALNING

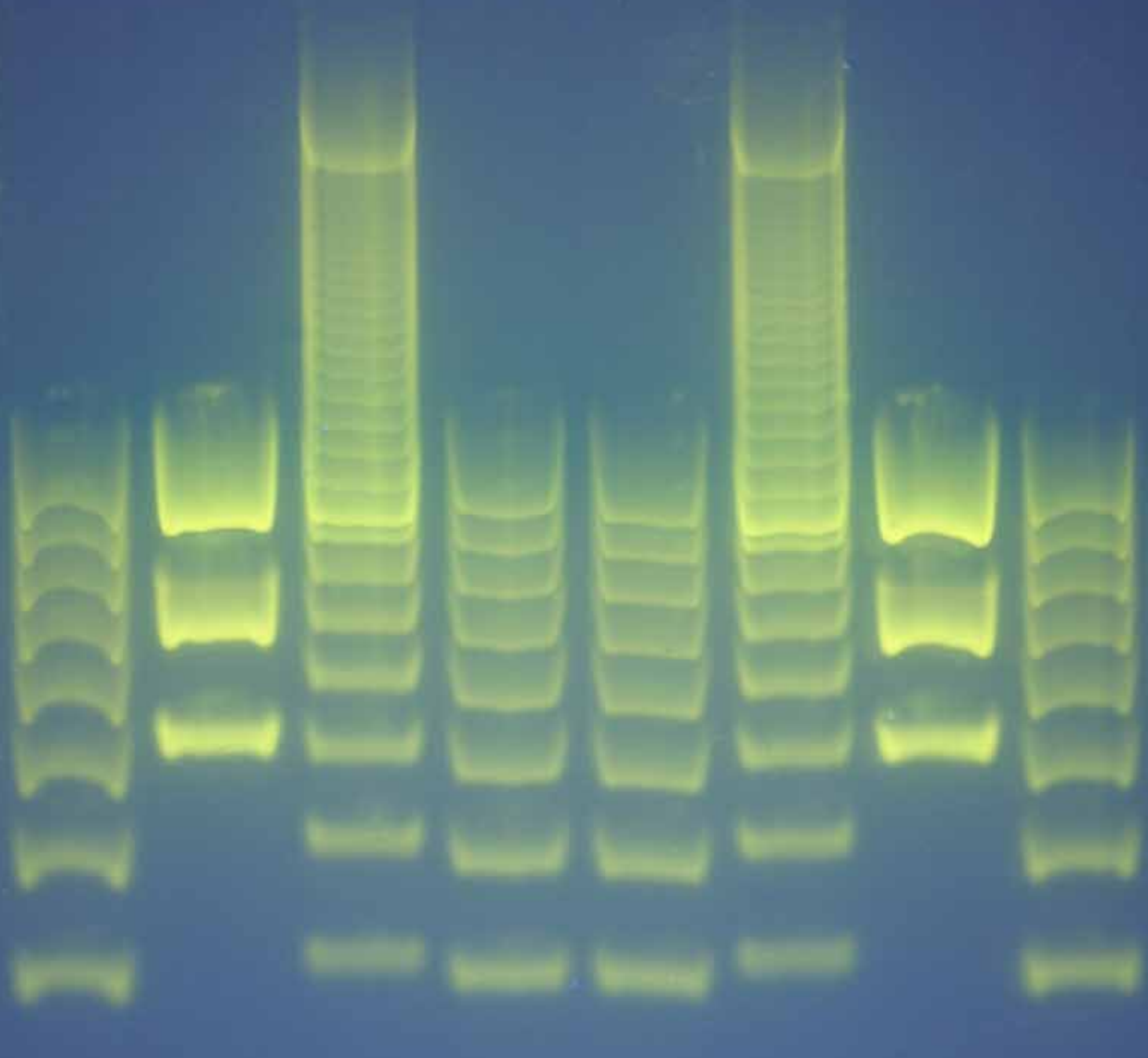
Full betalning för tilldelade aktier skall erläggas kontant enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota samt vara DNA-Guide tillhanda senast fem bankdagar efter att företaget skickat ut avräkningsnotan. Om full betalning ej erhållits i tid kan aktierna komma att överlåtas till annan part. Om det pris som erhålls till följd av en försäljning till tredje part på grund av försenad betalning understiger erbjudandets teckningskurs kan mellanskillnaden komma att utkrävas av den person som ursprungligen tilldelades aktierna.

REGISTRERING AV EMISSIONEN OCH LEVERANS AV AKTIER

Registrering av emissionen hos Bolagsverket beräknas ske inom cirka fyra veckor från det att betalning erlagts för tecknade aktier. Registrering av aktierna hos Euroclear (fd VPC) kommer att ske så snart det är praktiskt möjligt efter det att Bolagsverket registrerat emissionen. Efter registrering skickas en VP-avi ut med bekräftelse på att tecknade aktier satts in på tecknarens VP-konto.

UTDELNING

De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med verksamhetsåret 2011. Vid eventuell utdelning sker utbetalning via Euroclear (fd VPC). Om en aktieägare inte kan nå genom Euroclear kvarstår dennes fordran på DNA-Guide avseende det aktuella utdelningsbeloppet med begränsning i enlighet med gällande regler för preskription. Vid preskription tillfaller det aktuella utdelningsbeloppet DNA-Guide. Inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige existerar. Vid en eventuell likvidation har varje aktieägare rätt till en andel av bolagets överskott i relation till antalet ägda aktier.



SJUKDOMSRISK

DNA-Guides test för sjukdomsrisk visar anlag för att utveckla de vanliga folksjukdomarna. Dessa är till exempel hjärtkärsjukdom och risk för typ 1 och 2 diabetes. Vi ger tillgång till den senaste informationen som finns idag och uppdaterar resultaten kontinuerligt med den senaste forskningen.

Bild: Jämförelse av DNA-fragment för att fastställa genotyp.

BAKGRUND OCH MOTIV

Syftet med den aktuella emissionen är att tillföra rörelsekapital och stärka DNA-Guides balansräkning. Dessa medel ska användas främst för att investera i marknadsföring, men även för fortsatt utveckling av nya tester och i den teknologiska plattformen. Därigenom ges möjligheter till vidare expansion genom organisk tillväxt. Detta för att nå bolagets mål att bli det självklara skandinaviska alternativet för DNA-tester och ett lönsamt tillväxtbolag.

Emissionslikviden ska tillsammans med bolagets tilltagande kassaflöde användas till att effektivt driva, vidareutveckla och marknadsföra DNA-Guides befintliga verksamhet. Fokus kommer framför allt att läggas på marknads-kommunikation, vidareutvecklat tjänsteutbud, effektivare orderhantering, utbyggd distribution och förstärkt funktionalitet. Det är styrelsens bedömning att bolaget efter denna nyemission har tillräckligt rörelsekapital för att utveckla verksamheten och nå lönsamhet redan år 2011.

Bolaget har beslutat att under 2010 genomföra en eller flera nyemissioner som tillför upp till 5 miljoner kronor till bolaget.

I övrigt hänvisar styrelsen till redogörelsen i föreliggande Investment Memorandum, vilket har upprättats av styrelsen för DNA-Guide med anledning av nyemissionen. Styrelsen för DNA-Guide är ansvarig för innehållet i Investment Memorandumet. Härmed försäkras att styrelsen har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i Investment Memorandumet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden samt att inget är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Stockholm 20 oktober 2010
DNA Guide Europa AB
Styrelsen

AKTIVITETSPLAN

Q4 2010

- ▶ Lansering av engelsk hemsida
- ▶ Marknadsföring av vinterkräk-sjuketestet
- ▶ Uppdatering av funktioner i Livsguiden
- ▶ Lansering av nya enskilda tester
- ▶ Avtal nya samarbeten

Q1 2011

- ▶ Uppdatering av informationstjänst
- ▶ Lansering av nya enskilda tester
- ▶ Marknadsföring av enskilda tester
- ▶ Uppdatering av ursprungstester
- ▶ Utveckling av nya interaktiva verktyg för riskförståelse i Livsguiden

Q2

- ▶ Lansering av nya testpaket (ögonsjukdomar)
- ▶ Utveckling av nya interaktiva verktyg i Livsguiden
- ▶ Möjlighet till beställning från övriga europeiska länder
- ▶ Utveckling av samarbeten i övriga Sverige/Norden
- ▶ Avtal nya samarbeten
- ▶ Marknadsföring av tester

Q3

- ▶ Marknadsföring av ursprungstester
- ▶ Lansering av personliga nyhetsflöden
- ▶ Lansering av nya enskilda tester
- ▶ Lansering av nya funktioner på hemsidan

VD HAR ORDET

Mitt namn är Leyla Ekekrantz och jag tillträdde som VD efter Daniel Zakrisson i mitten av juli. Det är med stor spänning jag ser fram mot att ta mig an detta nytänkande och välpositionerade bolag.

Kunskapen kring DNA orsakar ett snabbt växande flöde av information. Att vi som första svenska bolag har möjlighet att göra denna information tillgänglig för den enskilde är något som vi med stolthet uppdrar oss. I och med det arbete som lagts ned på utveckling av tester och rapporter samt av en robust plattform för våra Internet-baserade informationstjänster är vi nu väl förberedda för att hantera ökade volymer utan att göra avkall på varken kvalitet eller säkerhet.

Intresset för DNA-tester ökar i takt med kännedomen kring dem, inte minst avspeglas detta i det stora mediala utrymmet som DNA-tester ges. Vi har sedan start haft en stadig utveckling av antal kunder och anser nu att marknaden är mogen för aktiva marknadsföringsåtgärder, vilket ytterligare skulle öka kundflödet. Marknadsundersökningar visar att många kan tänka sig att göra ett DNA-test, dock är det en relativt liten del som känner till att den möjligheten finns idag utanför sjukvården. Vi har även lärt oss att fastän intresset är stort för DNA-tester så är det svårare att svara på frågan varför man skulle göra ett test.

Genom att utveckla vårt utbud av enskilda tester kan vi på ett tydligare sätt förmedla nyttan av ett specifikt test samt ge allmänna rekommendationer till vilka alternativ man har utifrån sitt resultat. Och naturligtvis kan vi då erbjuda tester till ett betydligt lägre pris vilket även är en viktig faktor vid beslut om huruvida man som enskild individ beslutar sig för att beställa ett DNA-test. Vi ser många potentiella samarbetspartners genom vilka marknadsföringen av enskilda tester skulle lämpa sig. De utgör viktiga nya distributionskanaler och en värdefull exponering av DNA-tester i stort och DNA-Guide som varumärke för att ytterligare stärka vår position.

Genom att tillföra kapital till bolaget möjliggör vi för att aktivt marknadsföra och därmed ytterligare stärka det varumärke som byggts upp. Vi kommer fortsätta arbetet med att utveckla och marknadsföra nya tester samt utveckla de Internet-baserade tjänster och funktioner vi idag erbjuder våra kunder. På så vis attraherar vi nya kunder samtidigt som vi sörjer om de redan befintliga.

Vi har en mycket spännande resa framför oss och jag välkomnar våra nya ägare ombord på resan där kunskaper om våra medfödda förutsättningar sprids till hela befolkningen där DNA-Guide med mig vid rodret avser att spela en avgörande roll.



Stockholm november 2010
Leyla Ekekrantz, VD

KORT OM DNA GUIDE EUROPA AB

DNA-Guides vision är att bli en världsledande och marknadsdrivande aktör för informationstjänster kopplade till DNA-tester.

HISTORIK

Bolaget grundades i mitten av 2007 sedan entreprenören Patrik Gransäter och läkaren och forskaren Johan Björkegren hade träffats och diskuterat hur man bäst kunde göra informationen som ligger gömd i DNA tillgängligt till de människor som bär på det.

I maj 2008 fick företaget besked från myndigheterna Datainspektionen och Socialstyrelsen att bolagets planerade verksamhet följer de svenska lagar och regler som finns.

Hemsidan togs online 12 juni 2008 och de första kunderna placerade sina ordrar redan under den första dagen. Offentlig release av den första versionen av plattformen och de första tjänsterna skedde 10 juli 2008. Händelsen rapporterades av många av Sveriges stora medier. Se appendix 1.

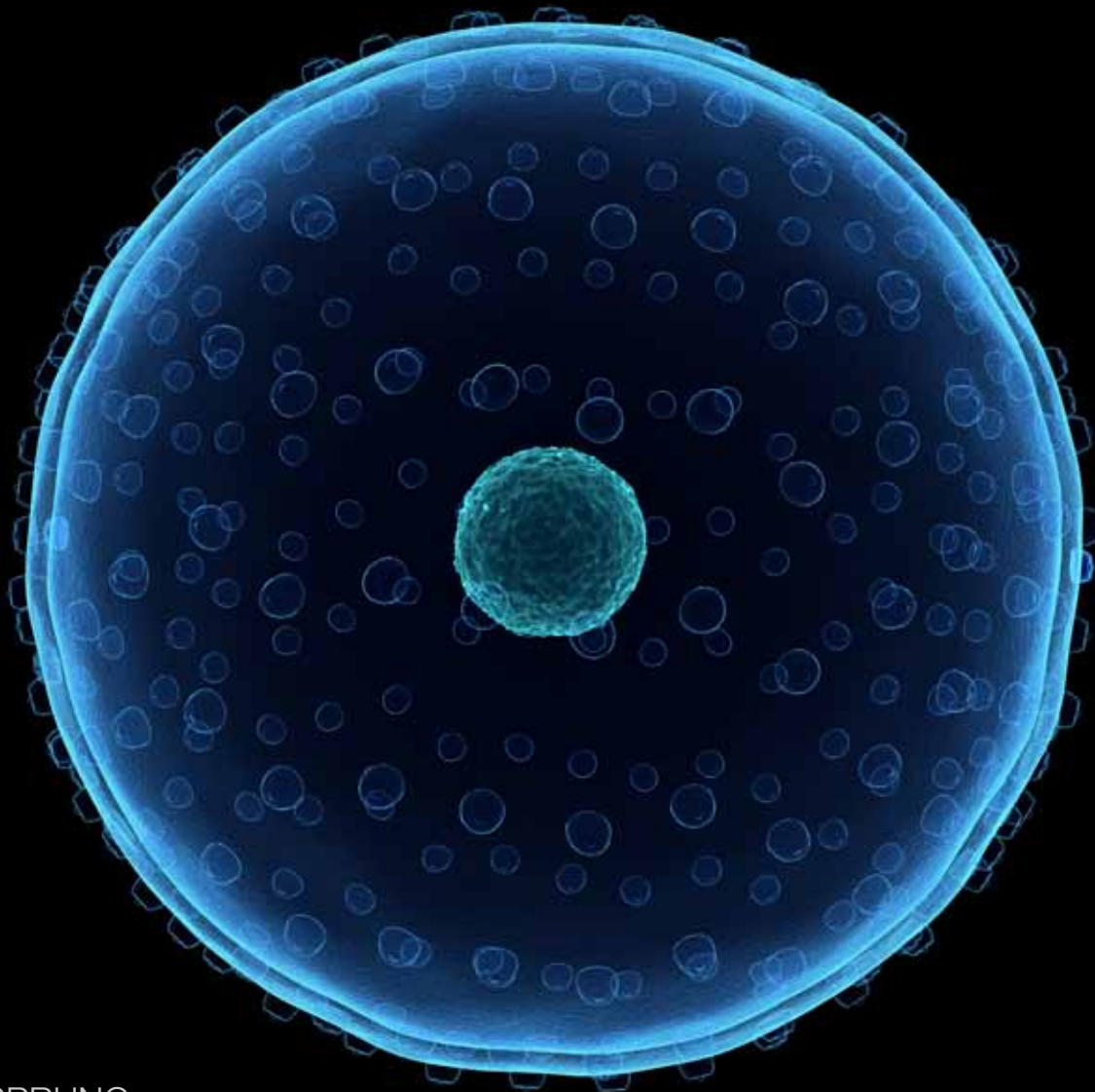
OPERATIONELL STRUKTUR

DNA-Guide har en organisation på nio personer där fyra personer jobbar med test- och produktutveckling. En person är ansvarig för IT och säkerhet och en person är ansvarig för marknadsföring och grafisk form. Tre personer arbetar med affärsutveckling och ekonomi/administration.

Arbetet sker i bolagets lokaler på Artillerigatan i Stockholm. DNA-Guides medarbetare har en hög utbildningsnivå med olika bakgrunder inom medicin, bioteknik, bioinformatik, affärsutveckling och ekonomi.

OPERATIONELL ORGANISATION

DNA-Guide har en liten men effektiv organisation som säkerställer kompetens och kapacitet genom att arbeta nära partners, nätverk och konsulter. Om marknadens utveckling och försäljningen fortskrider i samma takt så föreligger det behov av ytterligare rekrytering på den tekniska sidan. DNA-Guide kommer dock även i fortsättningen att ha en liten organisation som fokuserar på affärsutveckling, utveckling av nya tester och automatiserade informationstjänster.



URSPRUNG

Med hjälp av den senaste forskningen kan man genom DNA följa det djupa ursprunget på faderns och moders sida mer än 10 000 år tillbaka i tiden. Genom andra markörer kan man bestämma vilka moderna folkgrupper man har störst likhet med.

Bild: infärgning av cellkärnans och mitokondriernas DNA





TILLGÄNGLIG FORSKNING

Modern vetenskap har för första gången i historien gjort det möjligt att få veta sina egna genetiska förutsättningar för många vanliga sjukdomar och egenskaper. Med denna kunskap och vår enkla och tydliga guidning utökas möjligheten att anpassa sin livsstil för att kunna leva ett längre och friskare liv.

DNA-Guide tillhandahåller vetenskaplig information som är skräddarsydd till individen. Med denna kunskap är det enklare och går snabbare att följa ny hälsoinformation genom att fokusera på det som är viktigt för varje kund.



VERKSAMHETS- BESKRIVNING

DNA-Guides grundläggande affärsidé är att erbjuda personliga DNA tester och informationstjänster kopplade till dessa tester samt uppdaterad information i och med nya rön.

Med kunskap om sitt DNA kan man själv fatta informerade beslut om sin framtida hälsa och få reda på information om sig själv och vilka anlag man bär på. Olika DNA-varianter är kopplade till egenskaper som antingen redan har visat sig eller med viss sannolikhet kommer att visa sig i framtiden. DNA-tester ökar på detta sätt precisionen i hälsorådgivningen.

Kärnan i verksamheten är webportalen www.dna-guide.com och den egenutvecklade tekniska plattformen för säker hantering av DNA-information och orderhantering. DNA-Guide fokuserar på att bygga upp ett starkt varumärke och stora intellektuella tillgångar runt tolkningen av tester medan den genetiska och mycket kapitaltunga laboratorieanalysen görs hos externa partners.

VISION

Att hjälpa individer att ta ett större ansvar för sin hälsa genom ökade insikter om sina genetiska förutsättningar.

AFFÄRSIDÉ

DNA-Guide affärsidé är att tillhandahålla tjänster som gör DNA-information och dess individuella betydelse för varje person tillgänglig på ett lättförståeligt sätt. Dessa tjänster kan sammanfattas som:

- ▶ Bevakning av nya rön och upptäckter
- ▶ Tolkning och översättning av forskningen till ett format som är tillgängligt för gemene man
- ▶ Uppdaterad information på individuell basis baserad på den senaste forskningen
- ▶ Tillhandahållande av DNA-test
- ▶ Säker förvaring av den individuella DNA-profilen (datafil)
- ▶ Säker förvaring av DNA-prov för framtida tester (både avseende hållbarhet och tillgänglighet)

DNA-Guide ska hålla ett så lågt pris på DNA-testerna som möjligt för att driva marknaden framåt och göra testerna tillgängliga för den stora allmänheten. Det är i informationsinnehållet DNA-Guide skapar en unik tjänst. Fokus ligger på att skapa ett informationsflöde till varje kund som sedan kontinuerligt uppdateras vilket kunden betalar en årlig prenumerationsavgift för.

Alla tjänster som DNA-Guide erbjuder är säkra och integritetsskyddade. I enlighet med Datainspektionens riktlinjer förvaras den enskildes DNA-profil hos DNA-Guide med hög säkerhet och helt integritetsskyddat. Vi anser att DNA är en tillgång med minst samma värde som de tillgångar vi förvarar hos en bank och DNA-Guides säkerhet är i nivå med Internetbanker. Ingen av DNA-Guides kunder skall behöva fundera på vem som har tillgång till DNA-informationen och att den kan spridas vidare. DNA-Guides kunder har ensam tillgång till och bestämmer över sin datafil.

DNA-Guide har beslutat att vara helt laboratorieoberoende. DNA-analys och sekvensering utvecklas mycket fort och ny teknologi som förändrar marknaden dyker ständigt upp. Analysarbetet är kapitalintensivt och utrustningen som används är dyr i både inköp och drift. För att ständigt kunna ligga i framkant och erbjuda den senaste teknologin till bästa pris är därför DNA-Guide inte beroende av ett enskilt laboratorium för analyserna utan har möjlighet att använda de laboratorier som för tillfället erbjuder bästa möjliga kvalitet till lägsta pris.

TJÄNSTER

DNA-Guides tjänster är samlade på webportalen www.dna-guide.com. Målet är att DNA-Guide skall vara den självklara leverantören av alla slags DNA-kopplade individuella tjänster. Tjänsteutbudet ökar ständigt för att uppfylla både kundernas efterfrågan samt för att spegla den senaste forskningsutvecklingen.

DNA-TESTER

I dagsläget finns tre olika typer av tester. Skillnaderna i testerna baseras på hur mycket information kunden vill ha samt hur mycket varje kund kan tänkas betala.

DNA GUIDE

Detta är det kompletta paketet som innehåller alla dagens mest informativa tester tillsammans med en tjänst som ger tillgång till vissa nya tester och uppdateringar under ett år framåt.

DNA INTRO

Denna samling tester ger kunden en uppsättning grundtester (ursprung och egenskaper) samt möjlighet att utöver detta beställa just de testsamlingar som är av intresse till ett lägre pris.

ENSKILDA TESTER

För de som är intresserade av ett speciellt test finns möjligheten att enbart beställa detta till ett mycket konkurrenskraftigt pris. I dagsläget finns test för



ursprung, resistens mot vinterkräksjukan, risk för blodpropp samt test för laktosintolerans tillgängligt. Tester för AMD och glaukom är under utveckling. Med tiden kommer kostnaden för laboratorieanalysen att sjunka. Priset för det initiala testet kan då sänkas så att tjänsterna till ännu större del övergår till de personliga uppdateringarna i form av prenumerationsbaserade tjänster.

DNA-GUIDE ERBJUDER FÖLJANDE TESTER:

Sjukdomsrisik

Hjärtinfarkt
Högt blodtryck
Venös blodpropp
Förmaksflimmer
Höga blodfetter
Diabetes typ 1
Diabetes typ 2
Övervikt
Laktosintolerans
Glutenintolerans
Hemokromatos
Bröstcancer
Prostatacancer
Kolorektal cancer
Alzheimers sjukdom
ALS
MS

Ärftliga egenskaper

Hårfärg
Längd
Födelsevikt
Ärftligt håravfall
Smaksinne (bitter smak)
Luktsinne (svettlukt)
Smärtkänslighet
Muskelfunktion
Öronvaxtyp
Sötsug
Alkoholrodnad
Minne
Malariaresistens
Resistens mot HIV
Resistens mot vinterkräksjuka

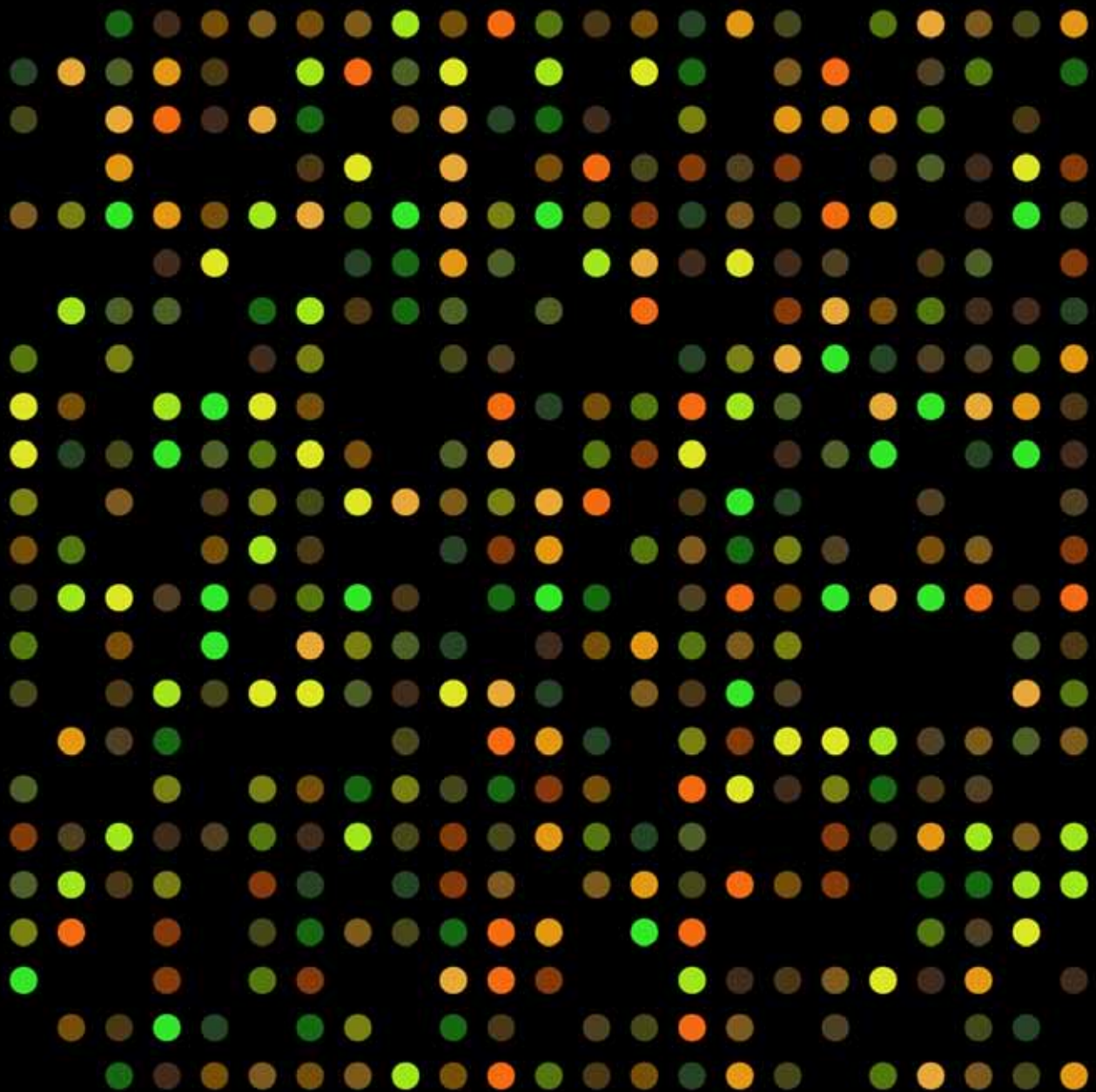
Ursprung

Autosomalt ursprung
Ursprung på modernet
Ursprung på fadermet



ÄRFTLIGA SJUKDOMAR

Genom ett DNA-test kan man få information om man är bärare av en genetisk variant som, när den finns i två kopior, kan orsaka en genetisk sjukdom. Dessa tester erbjuder DNA-Guide tillsammans med utbildade läkare.



EGENSKAPER

Ett DNA-test ger information om de ärftliga egenskaper som gör oss unika. DNA-Guide har tester för resistens mot vinterkråksjuka, muskelfunktion, ärftligt hårfall, alkoholrodnad, längd, hårfärg och mycket annat.

Bild: Ett DNA-chip för att utläsa sekvensen på olika positioner.

INFORMATIONSTJÄNSTER

LIVSGUIDEN

Varje kund har en egen inloggningssida på www.dna-guide.com där deras personliga information och testresultat finns samlade. Denna information är mycket säkert sparad och inloggning till sidan sker genom dubbel identifiering (användarnamn och lösenord + engångskod) på samma sätt som internetbankerna sköter sin inloggning.

Resultatrapporterna uppdateras kontinuerligt varefter ny information blir tillgänglig så att användaren alltid har en anledning att återkommande logga in på sidan och ta del av sin information.

DNA-GUIDEN

DNA-Guiden är ett populärvetenskapligt nyhetsbrev som publiceras varje månad. I detta nyhetsbrev presenteras de senaste rönen och de mest intressanta tidigare upptäckterna på ett lättillgängligt sätt. Här presenteras även nya tester, intervjuer med personer som kommer i kontakt med DNA-tester i sin vardag samt annan information av intresse.

DNA PROFESSIONAL

I den tekniska plattformen har DNA-Guide förberett informationssystemet för att hantera samarbeten med vårdgivare och andra professionella samarbetspartners. Genom detta system kan tester och rapporter skräddarsys till enskilda partners och hela den professionella marknaden för DNA-tester öppnas för DNA-Guide.

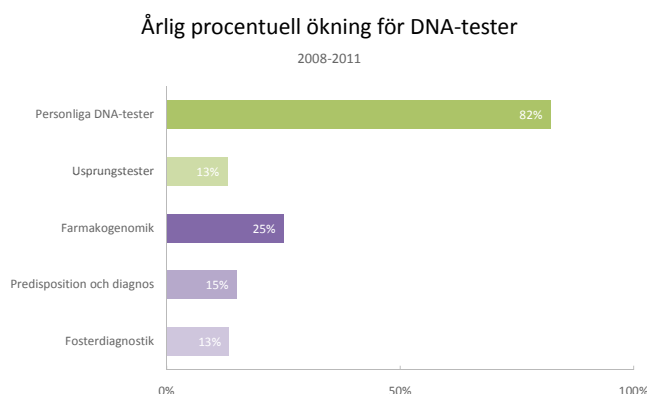
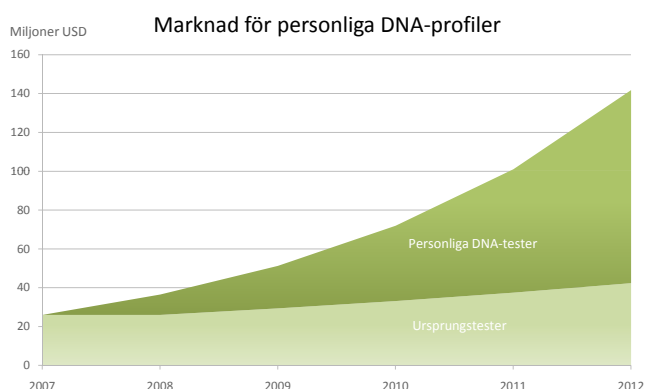
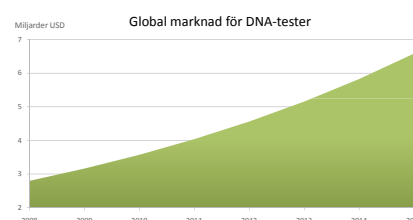
MARKNAD

Gentester och personlig genomik är en snabbt växande ny industri. Den globala marknaden för gentester uppskattas till omkring 2,8 miljarder USD med en förväntad årlig tillväxt på 30 %¹. Marknaden för personliga DNA-tester väntas växa till 100 miljoner USD per år bara i USA år 2012², och den europeiska marknaden kan antas bli minst lika stor. Av den totala marknaden för DNA-tester utgör DNA-Guides relevanta marknadssegment de nya och mest expansiva delarna som visar på tillväxttal på omkring 25 % per år. Dessa delar är personliga DNA-tester, ursprungstester och läkemedels-genomik - områden där informationshantering och kommunikation är de viktigaste delarna.

Det finns ännu ingen total uppskattning av den svenska marknaden eftersom DNA-Guide är det första bolag som erbjuder personliga DNA tester via internet i Sverige. Baserat på de ovan nämnda volymer kan den svenska och nordiska marknaden förväntas växa till minst 20 respektive 55 miljoner SEK om året på samma tid.

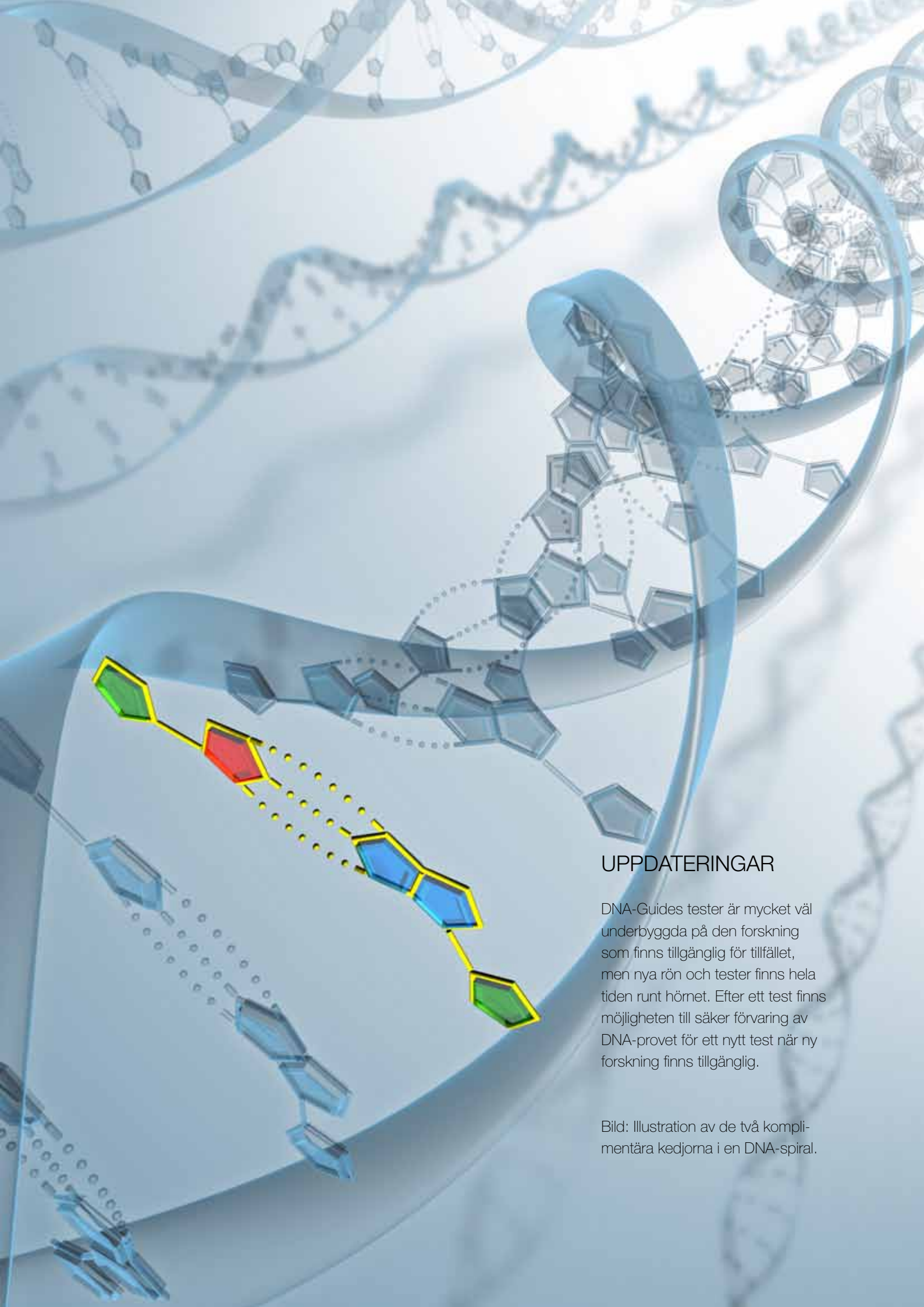
I Sverige finns 200 000 aktiva släktforskare idag. Den amerikanska marknaden år 2008 för DNA-baserade ursprungstester var omkring 26 miljoner USD fördelat på mellan 80 000 och 100 000 tester. Denna marknad motsvaras av 3000 tester och 5 – 7,5 miljoner kr per år i Sverige.

En aktuell marknadsundersökning visar att en av de viktigaste faktorerna för att köpa ett personligt DNA-test är priset och därför har DNA-Guide valt att bygga en teknisk plattform och organisation som är enkelt skalbar för att möta ökad efterfrågan varefter testkostnaderna kan sänkas. Vi anser att en lägre kostnad kommer att vara en faktor för att fler ska testa sig, men vår tro är också att sjukdomshistoria i familjen eller intresse för en speciell sjukdom eller medicinsk behandling kommer att driva försäljningen av DNA-tester.



1 Global Industry Analysts, Genetic Testing, 2008

2 Fuji-Keizai, US DNA-based Diagnostic and Test Market, 2008



UPPDATERINGAR

DNA-Guides tester är mycket väl underbyggda på den forskning som finns tillgänglig för tillfället, men nya rön och tester finns hela tiden runt hörnet. Efter ett test finns möjligheten till säker förvaring av DNA-provet för ett nytt test när ny forskning finns tillgänglig.

Bild: Illustration av de två komplementära kedjorna i en DNA-spiral.

MÅLGRUPPER - KONSUMENTMARKNADEN

HÄLSOMEDVETNA INDIVIDER

En stark trend i dagens samhälle är att individen vill investera i och ta ett allt större ansvar för sin egen hälsa. Att möjliggöra för dessa individer att förstå sina genetiska förutsättningar innebär att de också kan ta ett större ansvar för sin hälsa och göra mer medvetna val avseende livsstilsförändringar.

För att fånga dessa individer är kunskapen om och möjligheten att hitta information om DNA-Guides produkter och tjänster av största vikt. Hälsa och sjukdomar har under lång tid varit det vanligaste ämnesområdet för sökning på Internet. I dagsläget är därför vår huvudsakliga marknadskanal Internet, bland annat via vår hemsida. Det stora intresset från både allmän- och specialmedia inom genetik möjliggör också kommunikation i denna kanal, framför allt genom redaktionellt material.

PERSONER MED BEGRÄNSAD FAMILJEHISTORIA

Familjehistoria är en vanlig faktor att ta hänsyn till i hälsoundersökningar och medicinsk riskbedömning. Många har idag en begränsad kunskap om sin familjehistoria av olika orsaker, t.ex. efter provrörsbefruktning, äggdonation, adoption eller uppväxt med begränsad kontakt med någon av föräldrarna. Ett DNA-test kan ge dessa individer mycket värdefull information om sina ärftliga riskfaktorer.

SLÄKTFORSKARE OCH ANDRA URSPRUNGSINTRESSERADE

Kunskapen om att DNA innehåller information om både djupt ursprung och modernt släktskap håller idag på att bli välkänt hos den stora allmänheten. Med hänsyn till att släktforskning är en populär hobby är personliga DNA-tester som underlag för släktforskning en intressant marknad.

DNA-Guide bygger sina ursprungstjänster under devisen "Din historia", där information om djup härstamning och moderna likheter med folkgrupper är sammanställda på ett väldigt enkelt sätt tillsammans med information om haplogrupp och annan rådata för de kunder som vill fortsätta sina efterforskningar på egen hand.

I takt med att nya studier publiceras utökar vi kontinuerligt tjänster och analyser kring ursprungstester.



SAMARBETEN

Samarbeten med olika partners är en mycket viktig kanal för att sprida information kring DNA-tester till andra än de som själva söker information via Internet.

VÅRDGIVARE

Undersökningar visar att den viktigaste faktorn för en individ att göra ett DNA-test är genom rekommendation från en läkare, vilket gör samarbeten med kliniska vårdgivare mycket viktiga.

Redan idag används DNA-tester i vissa fall inom den offentliga vården. Specifika DNA analyser görs då för att styrka en diagnos. Resultatet används sedan tillsammans med den kliniska bilden för att bestämma typ av behandling och prognos.

Personliga DNA-tester kommer antagligen spela en stor roll i utvecklingen av nya strategier för hur genetisk information förmedlas till patienter och i klinisk genetisk vägledning. Genom samarbeten med DNA-Guide kan vården få tillgång till verktyg för denna informationshantering.

Genom samarbeten med vårdgivare har DNA-Guide en plattform för kunder som önskar personlig konsultation. DNA-Guides första samarbete var med den privata vårdgivaren Betania. Detta har fungerat som ett referenssamarbete för att utveckla rutiner och metoder för andra liknande samarbeten. Ytterligare samarbeten finns med Aqua medicinsk hälsomottagning samt med Stockholms Ögonklinik. Flera andra samarbeten är under förhandling där DNA-Guide kommer att vara den partner som används för genetiska tester.

FÖRETAGSHÄLSOVÅRDER

Svensk företagshälsovård drivs idag av ca 2000 huvudmän med ca 600 anställda läkare spridda över hela landet. 71 % av alla anställda i vårt land arbetar idag i ett företag eller en organisation som har tillgång till företagshälsovård. En företagshälsovård erbjuder idag hälsotjänster till företag och organisationer med fokus på att satsning på hälsa är en lönsam investering för företagen och ger ökad livskvalitet för den anställde.

För de företagshälsovårder som erbjuder en individanpassad hälsovård kan DNA-analyser komma att spela en viktig roll i framtiden. DNA analyser är ett viktigt komplement till de etablerade riskmarkörerna för våra folksjukdomar. En ökad kunskap om den individuella DNA-profilen är ett redskap för att öka precisionen i hälsorådgivningen och skraddarsy specifika livsstilsråd och på så sätt minska sjukdomsrisken. Detta gör dessa företag än mer professionella och kompetenta till att bidra med ökad produktivitet och sänkta kostnader för ohälsa för företag.

APOTEKSAKTÖRER

DNA-Guide har inlett diskussioner med aktörer på den avreglerade apoteksmarknaden för att utreda förutsättningarna att kommersialisera vissa produkter via denna kanal. Svenska apotek tar emot ca 90 miljoner kundbesök per år. En synlighet i apotekskanalen öppnar upp nya möjligheter till ökad exponering för DNA-tester generellt och för DNA-Guides produkter specifikt och ett samarbete skulle på sikt kunna resultera i nya produkt erbjudanden som är skraddarsyddade för apotekskundens behov.

DNA-PROFILER BEHÖVS FÖR UTVECKLINGEN AV INDIVIDUALISERAD LÄKEMEDELSBEHANDLING

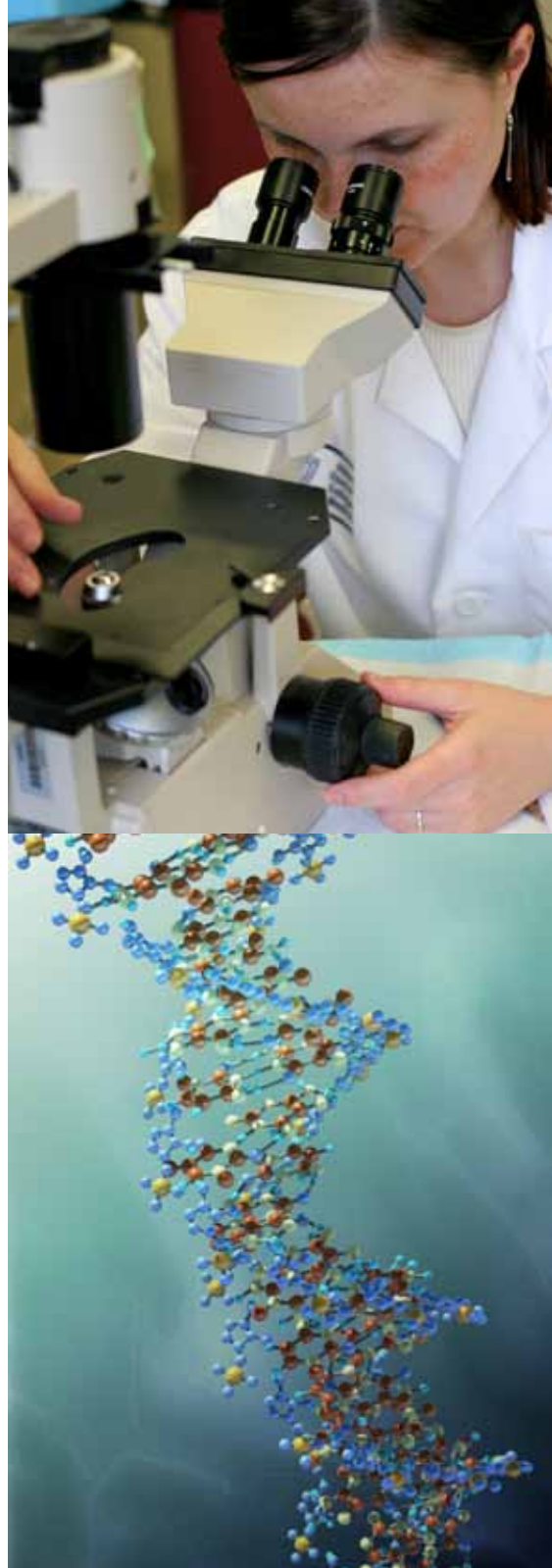
Farmakogenetik kommer att få en allt större betydelse i framtiden såväl inom läkemedelsforskningen som inom hälso- och sjukvården. En ökad kunskap om den individuella DNA-profilen möjliggör en ökad precision i läkemedelsbehandlingen och är ett sätt att säkra att rätt patient får rätt läkemedel. DNA-profilen har även betydelse för läkemedelsinteraktioner och dosering av läkemedel. DNA-Guide kommer i framtiden att erbjuda tjänster som hjälper hälso- och sjukvården att undvika läkemedelsinteraktioner och ge rätt läkemedel i rätt dos till rätt patient. Detta som ett naturligt led i utvecklingen av individualiserad läkemedelsbehandling.

GENETISKA STUDIER

I samarbeten med offentliga och/eller privata organisationer och projekt kan den samlade genetiska informationen i DNA-Guides databas användas för studier på populationsnivå. Ett intressant område för DNA-Guide är att vara den partner som via nära kontakter med sina kunder erbjuder speciella urval av individer för sådana studier (exempelvis kunder som står på viss läkemedelsbehandling). DNA-Guide kan också tänkas sköta själva testningen genom att erbjuda kostnadseffektiva genetiska tester baserade på den effektiva organisationen, testhantering och datarapporteringsplattform som redan finns på plats. I alla typer av liknande studier kommer DNA-Guide utgå från nya medgivanden att delta från sina kunder enligt gängse etikprövnings- och dataintegritetslagar.

DNA-ART

DNA-Guide har under sommaren 2010 tecknat ett samarbetsavtal med DNA-Art, ett Visby-baserat bolag som tar fram konstverk utifrån en individs DNA. DNA-Guide tar fram gel-bilder vilka ligger till grund för konstverken som DNA-Art i sin tur förädlar och marknadsför. Detta samarbete bidrar till att introducera DNA på ett okontroversiellt och visuellt sätt samt ökar intresset för kunskapen kring DNA.



FINANSIELL ÖVERSIKT

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN

KASSAFLÖDE 2008/2009

Bolaget har under perioden haft ett positivt kassaflöde på 2 139 156 kr. Den 31 augusti 2009 uppgick bolagets kassa till 2 270 048 kr.

KASSAFLÖDE 2009/2010

Bolaget har under perioden haft ett negativt kassaflöde på 670 013 kr. Den 31 augusti 2010 uppgick bolagets kassa till 1 600 036 kr.

OMSÄTTNING 2008/2009

Räkenskapsåret var 2008-09-01 till 2009-08-31. Omsättningen baseras på verksamheten under räkenskapsåret.

OMSÄTTNING 2009/2010

Räkenskapsåret var 2009-09-01 till 2010-08-31. Omsättningen baseras på verksamheten under räkenskapsåret.

Resultaträkning i sammandrag	2009/2010	2008/2009
Omsättning	476 184	247 435
Rörelsens kostnader	-2 500 979	-1 126 639
Rörelseresultat	-2 024 795	-879 204
Finansiella poster	-33 337	-13 082
Resultat efter finansiella poster	-2 058 132	-892 286
Bokslutsdispositioner	0	0
Skatt	0	0
Årets/periodens beräknade resultat	-2 058 132	-892 286

Balansräkning i sammandrag		
Balansomslutning	2 124 061	2 959 910
Immateriella anläggningstillgångar	433 157	549 940
Materiella anläggningstillgångar	9 526	0
Finansiella anläggningstillgångar	0	0
Omsättningstillgångar	1 681 378	2 409 970

Nyckeltal		
Nettoomsättningstillväxt (%)	90,2	356,7
Rörelsemarginal (%)	-425,2	-355,3
Soliditet (%)	69,1	64,3
Kassalikviditet (%)	491,1	360,5
Medelantal anställda	2,2	1,3

Kassalikviditet: Omsättningstillgångar exklusive lager delat med kortfristiga skulder inklusive föreslagen utdelning.

AKTIEN

AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

År	Händelse	Nominellt värde/kvotvärde	Förändring aktiekapital	Aktiekapital totalt	Antal aktier
2008	Registrering	100	100 000	100 000	1 000
2009	Nyemission	463	400 000	500 000	1 080
2009	Ändring av antal aktier 1:100	4,6	-	500 000	108 000
2009	Nyemission	4,6	58 394	558 394	120 612
2010	Nyemission	4,6	40625	599 019	129 387

AKTIEÄGARE

Aktieägare per 2010-09-30	antal aktier	% av rösterna
Cebo Konsult AB	48 610	37,6
Johan Björkegren	42 090	32,5
Carbon Copy AB	8 600	6,7
Daniel Zakrisson	7 400	5,7
Simon Jonsson	1 000	0,8

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Totalt aktier	129 387
Fem största ägare	107 000
Totalt 5 ägare	
Grundare och styrelse	83 %

AKTIEKAPITALET

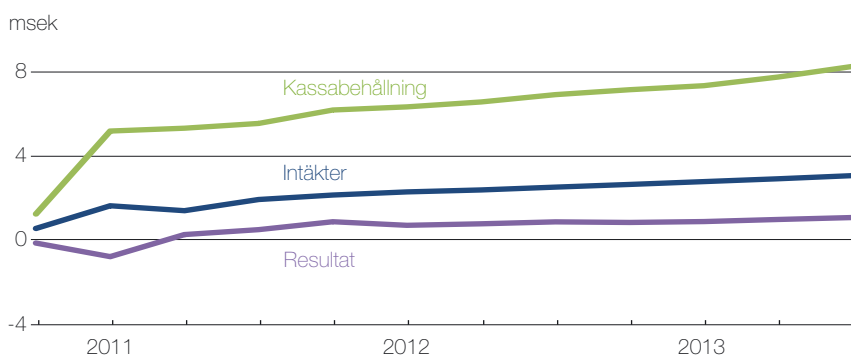
Aktiekapitalet i DNA-Guide uppgår före emissionen till 599 019 Kr och är fördelat på 129 387 aktier. Varje aktie medför lika rätt i bolagets vinst och tillgångar och är fritt överlåtbara. Alla rättigheter till följd av äganderätten till aktien tillkommer den som är registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktieboken. Aktiernas kvotvärde är 4,63 kr och samtliga emitterade aktier är fullt inbetalda. Aktierna har upprättats enligt aktiebolagslagen och är denominerade i svenska kronor. Bolagets aktiekapital skall utgöra lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor. Antalet aktier skall enligt bolagets bolagsordning vara lägst 100 000 st och högst 400 000 st. Maximalt kan utspädningen i emissionen bli 17 % för aktieägare vilka inte tecknar aktier i emissionen. Uppgift om aktieägare hanteras av Euroclear med adress: Euroclear Sweden AB, Box 7822, 103 97 Stockholm.

FINANSIELLA PROGNOSE

Bolaget är grundat och drivs för att spendera minimalt med kapital innan ett positivt kassaflöde genereras ifrån den reguljära verksamheten. Med de investeringar och extra kostnader som nu planeras beräknas företaget generera vinst 2011.

Nedanstående tabell visar en treårig prognos över intäkter, kostnader och resultat.

FINANSIELL PROGNOSE



RESULTATRÄKNING

	2010		2011				2012				2013		
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	
Intäkter	557	1 645	1 415	1 949	2 164	2 316	2 412	2 550	2 678	2 812	2 952	3 100	
Direkta kostnader	290	841	550	765	456	491	520	551	584	619	656	695	
Bruttovinst	267	804	865	1 184	1 709	1 824	1 892	2 000	2 094	2 193	2 297	2 405	
Verksamhetskostnader	416	1 607	602	685	827	1 117	1 117	1 130	1 254	1 310	1 312	1 326	
Resultat	-149	-803	263	499	881	708	775	869	840	883	985	1 079	

KASSAFLÖDE

	2010		2011				2012				2013		
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	
Kassaflöde - verksamheten	-149	-803	263	499	881	708	775	869	840	883	985	1 079	
Kassaflöde - investeringar	-200	-192	-126	-273	-229	-557	-537	-517	-600	-690	-570	-570	
Kassaflöde - kapitalisering	0	5 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Kassaflöde - förändring	-349	4 006	137	226	652	150	237	352	240	194	415	509	
Kassa i början av perioden	1 600	1 251	5 257	5 394	5 620	6 272	6 423	6 660	7 012	7 252	7 445	7 860	
Kassa i slutet av perioden	1 251	5 257	5 394	5 620	6 272	6 423	6 660	7 012	7 252	7 445	7 860	8 370	

STYRELSE, LEDNING OCH REVISOR

Patrik Gransäter, Ordförande

Patrik Gransäter är en entreprenör och affärsman som bland annat varit med och byggt upp HQ Fondkommission samt flera framgångsrika IT-företag. I dag är Patrik VD för fondkommissionären Remium AB i Stockholm.

Johan Björkegren, Ledamot, Medicinsk rådgivare

Johan Björkegren är docent i molekylär medicin vid Karolinska Institutet och professor i molekylär patologi vid Tartu Universitet i Estland. Han leder en internationell forskargrupp som i huvudsak studerar genetiska mekanismer bakom de vanliga hjärtkärlsjukdomarna. Johan är legitimerad läkare och civilekonom från Stockholms Universitet.

Michael Hagman Eller, Ledamot

Michael Hagman har en lång erfarenhet av att arbeta med varumärkesstrategi och varumärkesutveckling inom vetenskap, kultur och media genom långa och djupa samarbeten med bland andra Nobelstiftelsen, Nobel Media, Bonniergruppen och TV4.

Jeanette Axelsson, Ledamot

Jeanette Axelsson, PhD, bedriver forskning i molekylär husdjursgenetik vid SLU. Jeanette fokuserar i huvudsak på reproduktionsproblem och andra genetiska sjukdomar hos hästar.

Leyla Ekekrantz, VD

Leyla Ekekrantz är civilekonom från Stockholms Universitet. Hon har sin bakgrund i finansbranchen där hon arbetat som controller, aktieanalytiker samt aktiemäklare på Nordea Markets. Leyla har närmast varit verksam inom egna bolag, däribland Kbtgruppen AB.

Revisor

Bolagets revisor är Fredrik From på Baker & Tilly Stockholm KB.

BOLAGSORDNING

Antagen vid bolagsstämman den 19 mars 2009

§ 1

Bolagets firma är DNA Guide Europa AB (publ).

§ 2

Styrelsen skall ha sitt säte i Stockholm.

§ 3

Bolaget ska tillhandahålla tjänster inom information, profilering och rådgivning angående DNA samt bedriva därmed förenlig verksamhet.

§ 4

Bolagets redovisningsvaluta skall vara svenska kronor.

§ 5

Bolagets aktiekapital skall utgöra lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor, fördelat på lägst 100 000 och högst 400 000 aktier.

§ 6

Styrelsen skall bestå av tre (3) till tio (10) ledamöter med högst tio (10) suppleanter. Styrelsens ledamöter väljs årligen på årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma.

§ 7

För granskning av styrelsens förvaltning samt bolagets årsredovisning och bokföring skall Bolagets årsstämma utse 1-2 revisorer med eller utan revisorsuppleanter eller ett registrerat revisionsbolag. Uppdraget som revisor gäller till slutet av den årsstämma som hålls under det fjärde räkenskapsåret efter revisorsvalet.

§ 8

Kallelse till bolagsstämman skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt i Dagens Industri eller annan rikstäckande dagstidning. Kallelse till ordinarie bolagsstämman samt till extra bolagsstämman där fråga om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas, skall utfärdas tidigast sex och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämman skall utfärdas tidigast sex och senast två veckor före stämman.

§ 9

Bolagets skall ha en ordinarie bolagsstämma, årsstämman, som skall hållas i Stockholm inom 6 månader från räkenskapsårets utgång.

På Bolagets årsstämma skall följande ärenden förekomma till behandling:

1. Val av ordförande och sekreterare vid stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Godkännande av dagordning
4. Val av en eller två protokolljusterare
5. Fråga om stämman blivit behörigen sammankallad;
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen, och i förekommande fall den konsoliderade årsredovisningen för koncernen och revisionsberättelsen för den konsoliderade årsredovisningen för koncernen.
7. Beslut
 - a) om fastställelse av resultaträkningen och balansräkningen, och i förekommande fall den konsoliderade resultaträkningen och den konsoliderade balansräkningen,
 - b) om dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen,
 - c) om ansvarsfrihet åt styrelsen och eventuell verkställande direktör.
8. I förekommande fall, fastställande av styrelse- och revisorsarvoden.
9. Val av styrelse
10. I förekommande fall, val av revisor och revisorssuppleant.
11. Annat ärende som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

§ 10

Vid bolagsstämman får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av honom ägda aktier utan be-gränsning i röstetalet.

§ 11

På bolagsstämma avgörs ärenden genom öppen omröstning, om inte bolagsstämman beslutar om sluten omröstning.

§ 12

Bolagets räkenskapsår skall vara första september till sista augusti.

§ 13

Bolaget skall från och med 1 juni 2009 vara ett avstämningsbolag och Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.



APPENDIX 1

DNA-GUIDE I MEDIA

Vad avslöjar ditt DNA?

Anna-Lena Lindskog, 2010-08-04
Västerbottens-Kuriren

Generna som gör livet långt

Sara Rörbecker, 2010-07-01
<http://www.dn.se/nyheter/vetenskap/generna-som-gor-livet-langt-1.1131734>

Biotech Swedens chefredaktör gör DNA-test

Jörgen Lindqvist, 2010-03-11
<http://biotech.idg.se/2.1763/1.301137/biotech-swedens-chefredaktor-gor-dna-test>

Kampen om DNA är igång

Totta Kasemo, 2010-03-11
<http://biotech.idg.se/2.1763/1.301113/kampen-om-dna-ar-igang>

Ny internetsajt låter patienter analysera egna hälsodata

Jonas Nilsson, 2010-03-04
<http://itivarden.idg.se/2.2898/1.300165/ny-internetsajt-later-patienter-analysera-egna-halsodata>
<http://www.dagensmedicin.se/nyheter/2010/03/04/patienter-far-lagra-halsod/index.xml>

Framtiden är ljus för den som gräver i DNA

Björn Lindahl, 2010-02-24
<http://www.arbeidslivnorden.org/i-fokus/tema-nya-yrken/framtiden-aer-ljus-foer-den-som-graever-i-dna>

DNA-testa dig (nästan) till stenåldern!

Nike Jacobsson, 2009-12-03
<http://sodamag.se/studentliv.php#dna>

Warming up for DNA health profiles

Totta Kasemo, 2009-11-18
<http://biotech.idg.se/2.1763/1.270544/warming-up-for-dna-health-profiles>

Kuriosa eller absolut sanning?

Håkan Lindgren, 2009-10-30
<http://hd.se/mer/2009/10/31/mina-minsta-byggstenar/>
<http://hd.se/mer/2009/10/26/vaegen-till-dna/>
<http://hd.se/mer/2009/10/31/utdrag-ur-testsvaret/>
<http://hd.se/mer/2009/10/31/kuriosa-eller-absolut-sanning/>

Genernas makt över hälsan

Dr Åsa SVT2, 2009-09-22
Se programmet på SVT2

Gentester på nätet

Gomorrön Sverige, 2009-09-22
Se klippet på SVT Play

Gentester på nätet

Rapport, 2009-09-21
<http://playrapport.se/#/video/1698840>

Mitt liv som kod, uppföljning

Bon Magazine, 2009-09-01
<http://www.bonmagazine.com/vinter2010/#/>

Gentest för sjukdom görs vid hälsoklinik

Rikard Ljungqvist, 2009-09-01
Mitt i Östermalm

DNA-Guide i Norsk TV

Schrödingers katt i NRK1, 2009-02-14
<http://www1.nrk.no/nett-tv/klipp/465983>

Johan Björkegren gäst i Efter Tio på TV4

Malou von Sivers, 2009-02-03
<http://www.tv4.se/1.283438?videoid=1.836891>

Svenskt företag lanserar dna-test för hiv-resistens

Marie Alpmann, 2008-11-14
http://www.nyteknik.se/nyheter/bioteknik_lakemedel/medicin_teknik/article458825.ece

Är du immun mot HIV? De ger dig svaret?

Johan Nylander, 2008-11-14
<http://teknik360.idg.se/2.8229/1.192900/ar-du-immun-mot-hiv-de-ger-dig-svaret>

Test kan visa om du är immun mot HIV?

Anna Lindström, 2008-11-14
<http://www.expressen.se/1.1369486>

Kritiserat hiv-test visar eget skydd

Inger Atterstam, 2008-11-18
http://www.svd.se/nyheter/artikel_2056685.svd

Nu kan du hälsotesta dina gener

Ussie Hjelm, 2008-10-06
http://www.mabra.com/Default___71095.aspx

Är du immun mot vinterkräksjukan?

Anna Lindström, 2008-10-06
<http://www.expressen.se/halsa/1.1324278/ar-du-immun-mot-vinterkraksjukan>

Är du en av fem som slipper vinterkräksjukan?

Marie Alpmann, 2008-10-03
http://www.nyteknik.se/nyheter/innovation/forskning_utveckling/article421962.ece

DNA-testa dig mot vinterkräksjukan

Kristoffer Rengfors, 2008-10-03
<http://www.metro.se/se/article/2008/10/03/14/1934-48/index.xml>

APPENDIX 2

KASSAFLÖDESANALYS DNA-GUIDE

	090901-100831	080901-090831
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
Rörelseresultat före finansiella poster	-2024794,44	-879204,56
Avskrivningar	168448,83	104064,94
Erhållen ränta	120	357
Erlagd ränta	-33457,06	-13438,62
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1889682,67	-788221,24
före förändring av rörelsekapital		
Kassaflöde från förändring av rörelsekapital		
Förändring lager	25802,14	13261,01
Förändring av fordringar	-56682,31	104200,58
Förändring av kortfristiga skulder	-228302,1	330699,88
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-259182,27	448161,47
Investeringsverksamheten		
Varumärken	0	-30437
Plattform	-50801,09	-347701,69
Serverhall	0	-76972,56
Kunddatabas	0	-198892,71
Datorer	-10392	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-61193,09	-654003,96
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	1623375	2733220
Upptagna lån	0	400000
Amorteringar	-83330	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1540045	3133220
Periodens kassaflöde	-670013,03	2139156,27
+ Likvida medel vid periodens början	2270048,39	130892,12
= Likvida medel vid periodens slut	1600035,36	2270048,39
Förändring likvida medel	-670013,03	2139156,27

APPENDIX 3

VANLIGA FRÅGOR OCH SVAR

HUR FUNGERAR MARKNADEN?

Marknaden för personliga DNA-tester drivs av flera olika faktorer. Den främsta är varje individs intresse kring sin egen DNA-profil och hur denna profil kan relateras till den senaste forskningen på området. Parallellt med detta finns ett allt större intresse bland vårdgivare att inkludera DNA-profiler till övrig hälsodata i t.ex. allmänna hälsoundersökningar. Idag finns ett par bolag verksamma i huvudsak i USA som kan anses vara potentiella konkurrenter. Det finns inga andra bolag fokuserade på den nordeuropeiska marknaden än så länge.

VILKA ÄR ERA KUNDER?

Vi har två typer av kunder. Kunder som köper tjänsterna direkt av oss över internet och därigenom får en personlig hemsida som uppdateras med den senaste forskningen. Den andra kundkategorin är vårdgivande bolag som fungerar som en mellanhand mellan DNA-Guide och slutkunden och ansvarar för att leverera testresultaten till denna.

HUR HAR MARKNADEN SETT UT?

Denna marknad är ny och skapades i och med lanseringen av de första personliga DNA-testen i början av 2008. I USA har det funnits bolag inriktade på DNA-baserade ursprungstester under ett par år, och detta är en stadig och snabbt växande marknad.

VAD HÄNDER I FRAMTIDEN?

Teknologin för själva DNA-testningen utvecklas för närvarande mycket snabbt. När testkostnaden sjunker kommer fokus att ligga på informationstjänsterna runt testerna. Varje kund kommer även i framtiden ha behov av en säker förvaringsplats för sin DNA-profil.

NÄR ÄR BOLAGET KASSAFLÖDESPOSITIVT?

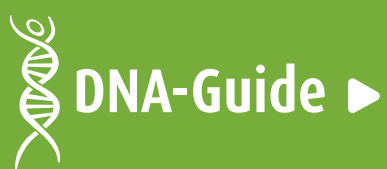
Med nuvarande försäljningsutveckling bedöms bolaget kunna vara kassaflödespositivt i slutet av 2011.

HUR KAN JAG FÖLJA MIN INVESTERING?

Bolaget kommer flera gånger per år skicka ut ett nyhetsbrev till investerare som sammanfattar den senaste tidens händelser och planer för framtiden. Genom att bli kund eller följa nyhetsbrevet till kunder kan även en investerare följa allt som händer när det gäller utveckling av nya tester och tjänster.

ÄR NI LABOBEROENDE?

Ja. Genom att vara laboberoende kan vi hela tiden utnyttja den senaste (billigare och mer kraftfull) teknologin utan att behöva göra stora investeringar själva.



DNA-Guide Europa AB
Artillerigatan 6
SE-114 51 Stockholm
Tel: 08 663 08 00
investor@dna-guide.com
www.dna-guide.com