



Investeringserbjudande 2017



The Great Wild AB (publ)
Nordens största digitala jaktplattform

Inbjudan till teckning av aktier via spridningsemission

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Introduktion 3

Vision 4

VD har ordet 5

Verksamheten 6

Marknad 7

Intäktsmodeller 7

Utrullningsplan 7

Styrelse och ledning 8

Aktien och ägandet 10

Erbjudandet 10

Risker 11



INTRODUKTION

The Great Wild har efter en kraftfull expansion av sin app intagit positionen som Nordens största digitala jaktplattform. Förenklat knyter appen samman markägare med jägare i ett socialt jaktforum. Jakten växer lavinartat och har tagit golfens position i samhället. Samtidigt letar markägare världen över efter nya intäktskällor.

The Great Wild skall liknas vid en kombination av Facebook och Airbnb med matchning av utbud och efterfrågan och en möjlighet att betygsätta både jägaren och markägaren. Navet i modellen är ett socialt forum där Jägarna kan umgås före och efter jakten

The Great Wild har i syfte att hålla en löpande kommunikation med befintliga och potentiella investerare och har därför denna vår påbörjat en omfattande satsning på Investor Relations (IR). Syftet med IR- och synlighetsplanen är att öka insikten om företagets potential. Detta inför en planerad nyemission och listning på en lämplig MTF.

Internationell skalbarhet

The Great Wild siktar nu mot att inleda en internationell lansering under 2017 med ambition att under 2018 lansera konceptet brett i USA, en marknad många gånger större än den nordiska. Internationell skalbarhetspotential av det slag som The Great Wilds produkt besitter skapar, förutom det omedelbara momentum vi nu ser, även en betydande långsiktig tillväxtpotential.

Appar inom segmentet friluftsliv har visat sig ha framtiden för sig, framförallt om man väl intagit positionen som marknadsledare, där The Great Wild alltså befinner sig idag. Ett konkret exempel och en ledstjärna är megasuccén fiskeappen *Fishbrain* som idag har 3 miljoner användare globalt och redan 2015 värderades till över 170 miljoner kronor.

Årets viktigaste målsättningar

- 100 000 användare av appen
- Nyemission och ägarspridning
- IPO - listning och handelsstart under Q4 2017/Q1 2018
- Internationell lansering
- IR-satsning och ökad kommunikation gentemot marknaden



Johan Lund ordförande (till vänster), Robert Nathanson VD (mitten), Johan Eldh grundare (till höger)

“Vår målsättning är att på sikt göra jaktupplevelsen lika tillgänglig som golf”





VISION

“Att skapa en globalt mer hållbar viltvård, genom att öka jaktens tillgänglighet”

Teamet bakom The Great Wild (Bolaget eller TGW) har en långsiktig vision om att skapa en globalt mer hållbar viltvård. Jakten är redan idag det enskilt viktigaste verktyget för bevarandet av vilda djur genom att det sätter ett marknadsvärde på viltet, som gör det lönsamt att ta hänsyn till viltet i brukandet av marken och att aktivt förvalta viltstammarna. Men jakten lider av en omfattande matchningsproblematik mellan jägare och jaktmark som också gör att denna resurs – viltet – ofta är underutnyttjad.

I Sverige, som ofta framställs som ett föregångsland inom viltvård, förvaltas viltet aktivt bara på 15 % av landets yta (Svenska Yrkesjägarförbundet), och de flesta markägare säljer jakten med lägsta möjliga förädlingsgrad, dvs arrende av jakträtten. Genom att skapa en AirBnB-inspirerad marknadsplats för jakt, som reducerar kostnaderna för markägare att nå jägare och skapar tillit mellan köpare och säljare genom ett ratingsystem åt båda hållen, gör TGW det möjligt att öka nyttjandegraden av resursen och förenkla för markägare att öka intäkterna från jakten, vilket förstärker de finansiella incitamenten att aktivt förvalta viltet.

Vinsten för jägaren är en betydligt större tillgänglighet till olika typer av jaktupplevelser och större möjlighet att kunna jaga tillsammans med sina vänner. Den allmänna trenden är att individen ställer allt större krav på våra upplevelser, och det gäller naturligtvis jakten också. Dessutom sker just nu ett betydande skifte där allt fler jägare lever i urbana miljöer. I Sverige bor nu 49 % av alla jägare i större städer och den största åldersgruppen bland jägare är mellan 25 och 34 år (22 %).

Den transparens som skapas via TGW-appens ratingsystem skapar också ett gemensamt och effektivt tryck att höja såväl jaktetik, säkerhetstänk och hållbar viltvård bland såväl köpare som säljare av jakt.



VD HAR ORDET

Hållbar viltvård och öka tillgängligheten på jakter för världens jägare är ledord för TGW. Vår vision är att förenkla för jägare att komma ut och jaga mer, samtidigt som värdet på vilt och mark ökar, vilket leder till att det blir det ännu viktigare med hållbar viltvård för markägare och jakträttsinnehavare.

Genom TGW-appen erbjuds jägare mer jakt, fler jakt dagar, större variation på marker och vilt samtidigt som markägarna får en ny eller väsentligt större inkomstkälla. Det blir enklare sätt att tjäna pengar på sina marker vilket medför ett ytterligare incitament för markägaren att eftersträva en hållbar viltvård.

The Great Wild handlar om att med modern teknik förändra och förenkla jakt (Strava har gjort detta för cyklister och Fishbrain för fiskare). Vi har skapat ett socialt nätverk, Facebook för jägare samtidigt som vi byggt upp ett enkelt sätt för våra medlemmar att sälja och köpa jakter, ett Airbnb för jägare och jaktmarker.

Genom våra digitala kanaler samlar vi in data från våra användare, både jägare och markägare. Denna data utvärderas och erbjuds till annonsörer, en köpstark målgrupp som TGW ett ekosystem, med TGW-appen som nav, med samarbetspartners, tidningar, "influencers" och annonsörer etc. i syfte att under 2017 konsolidera den svenska marknaden för jakt- och jaktrelaterat innehåll och göra TGW till det naturliga alternativet för den som vill nå ut till den svenska jägarkåren.

Under 2016 genomfördes en företagsrekonstruktion av Bolaget, i huvudsak föranledd dels av utdragna utvecklingstider kontra tillgängligt kapital, dels av en alltför snäv affärsmodell. I mars 2017 slutfördes samtliga ackordsbetalningar hänförliga till företagsrekonstruktionen varigenom den finansiella ryggsäck som tyngt verksamheten innan rekonstruktionen kapades av. Rekonstruktionens avslutande blev också startskottet för den framgångsrika – alltså pågående – omstöpnings av TGW under 2017, i vilken bl.a. nya strategiskt viktiga huvudägare såsom FrontOffice Nordic AB (publ) introducerats i ägarbilden. Under 2017 har också omfattande satsningar skett i organisationen, där en ny – ytterst kompetent – styrelse rekryterades i februari (se vidare under Styrelse och Ledning) samt under-tecknad blev in som VD i mars 2017. TGW står därför bättre rustade än någonsin att dels förverkliga visionen om globalt hållbar viltvård genom att med digital teknik föra jägare och markägare närmare varandra och göra det lönsamt att aktivt förvalta vilt, dels bygga effektiva och relevanta annonseringsytor för jakt- och jaktrelaterade varumärken.

Jaktintresset har under de senaste åren exploderat i Sverige och i världen och detta gäller både män och kvinnor. Bl.a. har antalet godkända jägar-examensprover i Sverige ökat med 60 % mellan 2006 och 2015 enligt Naturvårdsverket¹. 2016 räknade man med att de europeiska jägarna spenderade ca 16 miljarder euro/år på sitt stora intresse, jakt. Går man över Atlanten och tittar på USA:s 13,7 miljoner jägare spenderas ca 34 miljarder USD på jakten. Med andra ord spenderar de europeiska och amerikanska jägarna tillsammans nästan 500 miljarder kronor på jakt.

Efter 20 år i reklambranschen har jag märkt att företag upplever att det blir svårare att nå relevanta målgrupper med sina kampanjer, samtidigt som målgrupperna är mer öppna för relevant marknadsföring riktad till sig. Att nu som VD för The Great Wild kunna erbjuda en skräddarsydd målgrupp till relevanta annonsörer samtidigt som vi erbjuder våra användare relevant reklam i en kanal de värdesätter känns väldigt spännande.

Hjärtligt välkommen till jaktrevolutionen!

Robert Nathanson

VD The Great Wild AB (publ)

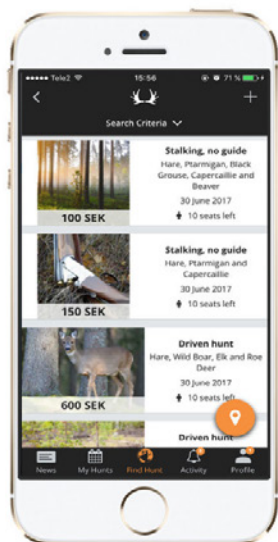


¹ <http://www.arbetsblad.se/gavleborg/dags-for-aljakten-cecilia-ar-en-av-rekordmanga-nya-jagare>



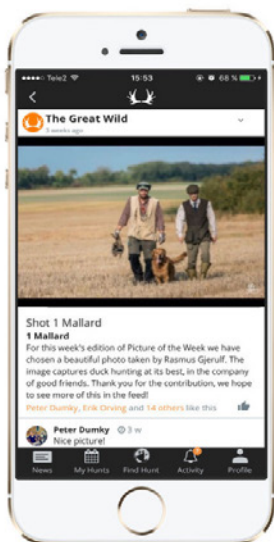
VERKSAMHETEN

TGW-appen tillhandahåller en marknadsplats för köpare och säljare av jakttillfällen. Marknadsplatsen omfattas även av ett socialt nätverk som gör TGW relevant för jägaren varje dag, som underlättar planering av jakter med vänner och som gör det relevant för den enskilda jägaren att lämna data om sig själv. Denna data, TGW:s kärntillgång, kan användas både till att matcha jägaren med rätt jaktupplevelse och för intelligent, skräddarsydd annonsering.



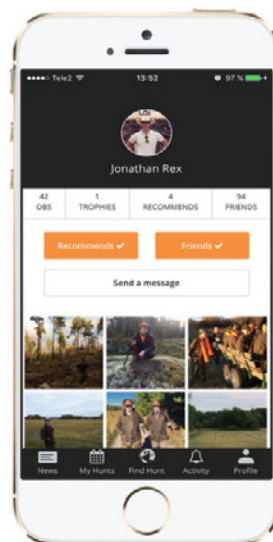
SÄLJ & HITTA JAKT

Sälj platser på dina jakter eller boka en jakt idag via vår förmedlingsplats. Hitta mer variation. Gör jakten till en inkomst!



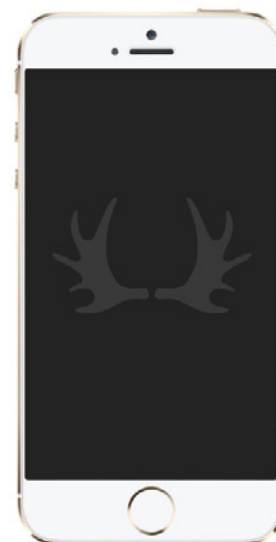
SOCIALT NÄTVERK

The Great Wild är ett socialt nätverk enbart för jägare. Här delar vi med oss av vår lycka, kunskap och erfarenheter.



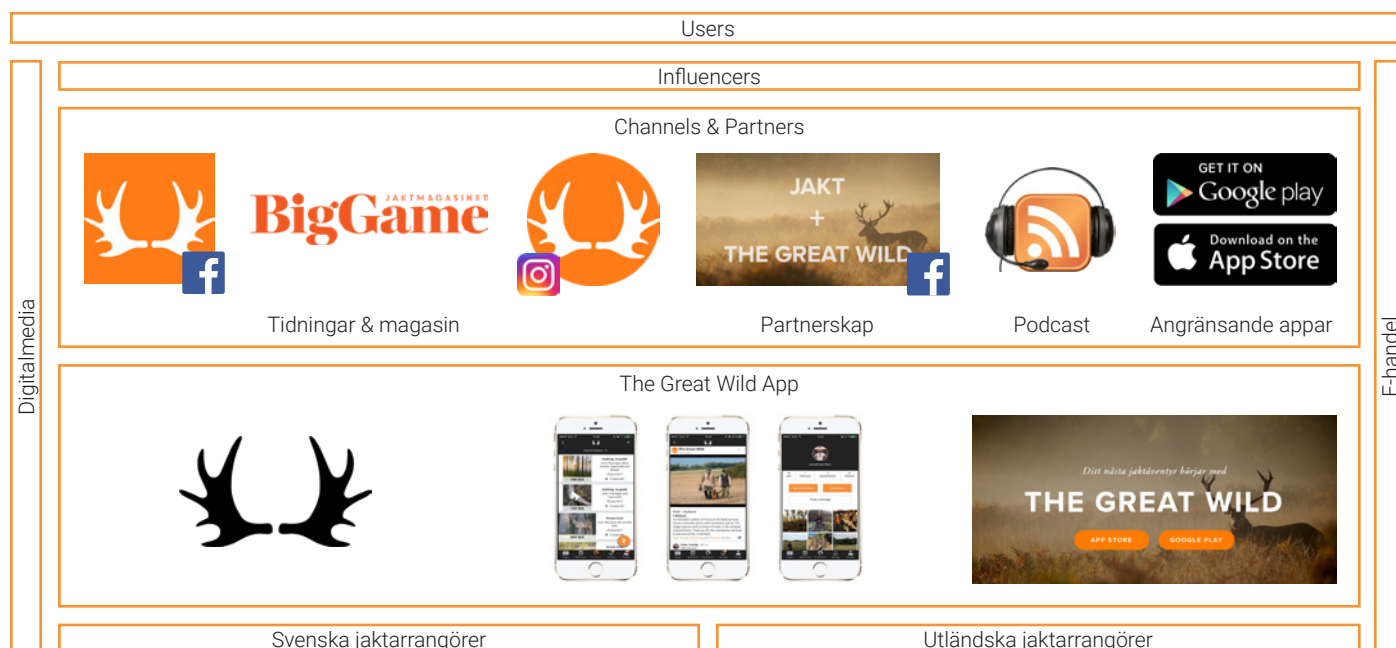
JAKTPROFIL

Samla allt i ditt jaktliv på en plats! Profilen inkluderar statistik, bildgalleri, viltobservationer och mycket mer.



Ytterligare funktionalitet under utveckling

Runt TGW-appen bygger The Great Wild också ett ekosystem av andra sociala och mediala kanaler i form av en kombination av egna kanaler som Facebook Fanpage (21 500), Instagram (15 000), Jaktmagasinet Big Game, Facebookgruppen JAKT (37 000), och samarbeten med jakttidningar, bloggar, ambassadörer och "influencers", jaktorganisationer osv. Gemensamt är att Bolaget knyter ihop dessa ur ett annonseringsperspektiv för att göra TGW till den givna samarbetspartnern för den som vill nå jägare som målgrupp.



Det finns ca 25 miljoner jägare i Europa, Nordamerika och Australien enligt Bolagets bedömning av tillgänglig statistik¹. Enligt US Fish & Wildlife Service rapport från 2011² lägger amerikanska jägare ca 34 miljarder USD per år på jaktrelaterade utgifter och det totala värdet på europeisk jakt uppskattas till ca 16 miljarder euro 2016 enligt FACE (European Federation of Associations for Hunting & Conservation)³. Inklusive Kanada och Australien torde alltså jaktens värde uppgå till runt 500 miljarder kronor årligen bara i det vi i dagligt tal brukar kalla "Västvärlden".

De amerikanska jägarna, som uppgår till drygt hälften av världens jägare, jagar sammanlagt 282 miljoner dagar per år⁴. Med utgångspunkt i den siffran kan

1 Av bolaget sammanställd statistik från statista.com.
2 <https://www.census.gov/prod/2012pubs/fhw11-nat.pdf>
3 <http://svenskjakt.se/start/nyhet/jakten-europa-var-d-160-miljarder/>
4 <https://www.census.gov/prod/2012pubs/fhw11-nat.pdf>

det globala antalet jaktdagar per år antas uppgå till runt 522 miljoner och den genomsnittliga kostnaden för en jaktdag globalt är knappa 1 000 kr.

Knappa 300 000 svenskar löser statligt jaktkort varje år⁵, och 475 000 innehar minst en jaktvapenlicens⁶. De svenska jägarna beräknas jaga ungefär 7 miljoner jaktdagar om året. Med ett globalt genomsnitt på ca 1 000 kr per jaktdag torde svensk jakts värde uppgå till ungefär 7 miljarder kronor.

Med ett allmänt växande intresse för jakt, inte minst från kvinnor, gör Bolaget antagandet att jaktmarknaden kan växa betydligt under en 10-årsperiod, i synnerhet som TGW gör det enklare än någonsin att komma iväg på sin första jakt.

5 <https://jagareforbundet.se/aktuellt/press2/pressmeddelanden/2016/07/fler-jagare-i-host/>
6 <http://inrikesmagasin.se/2016/08/28/jaktrender-fler-kvinnor-laddar-bossan/>

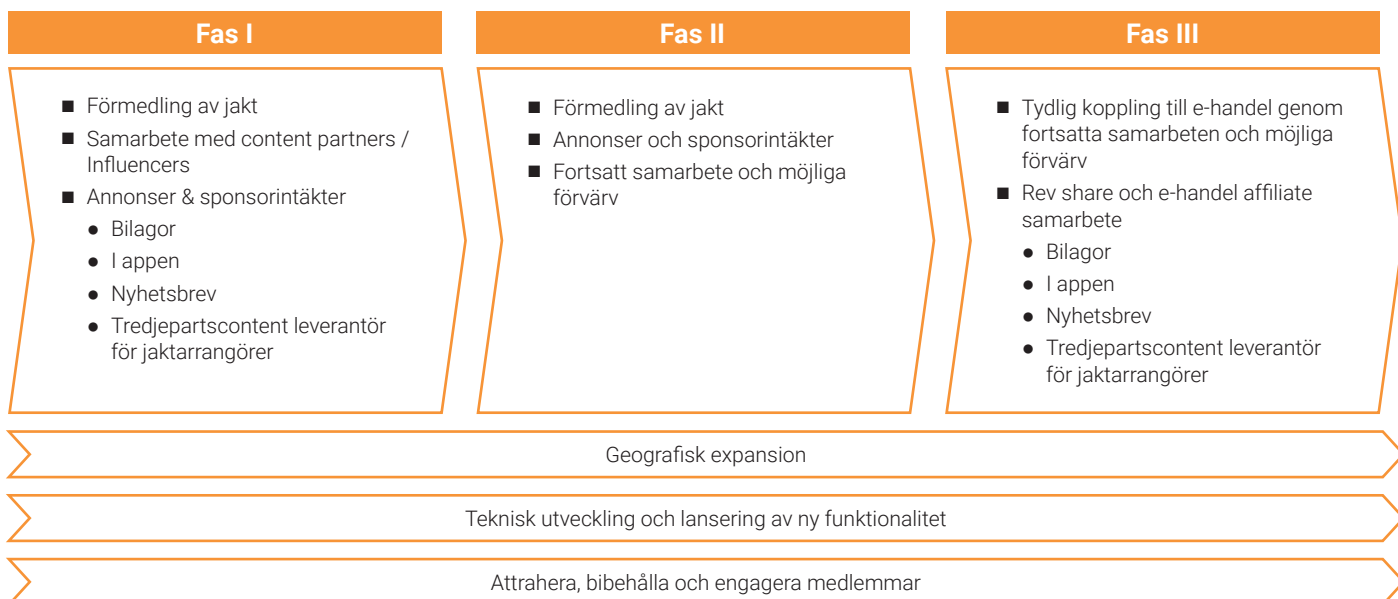
INTÄKTSMODELLER

- **Provision på förmedlade jakter:** TGW erhåller provision på förmedlade jakter i appen. Denna intäktsdel säkras genom att betalningen för jakten sker genom TGW-appen. I dagsläget prioriteras dock användartillväxt och Bolaget avvaktar därför tills vidare med funktioner för betalning genom TGW-appen.

Exempel	
Köpare (pris för jakt)	110\$
Säljare (kostnad för jakt)	100\$
Betaltransaktion	2\$
TGW provision	8\$

- **Profilanpassad annonsering.** Jakt är en "materialsport" vilken, som framgå ovan, bedrivs av en stor och köpstark kundgrupp. Med den data TGW har om jägaren och dennes jaktpreferenser kan målinriktade och anpassade erbjudanden förmedlas med god träffsäkerhet – allt med iakttagande av högsta etiska annonseringsstandard. Det samlade intrycket från kontakter med jaktbranschens större varumärke, både i Sverige och internationellt, är att de saknat effektiva digitala kanaler för att nå ut till rätt målgrupp, vilket TGW faciliterar. Därutöver ser Bolaget en stor potential i att använda varumärket The Great Wild som avsändare av mer "klassiska" annonsprodukter i tryckt media, för att hitta kontaktytor mellan TGW och de grupper av jägare som inte är lika naturligt "uppkopplade".

UTRULLNINGSPLAN



STYRELSE OCH LEDNING



Robert Nathanson (f. 1971)

Verkställande direktör

BA Marketing & PR, Marknadsekonom RMI Berghs

Robert har bred erfarenheter av sälj och marknadsföring efter 20 år i reklambranschen där han arbetat med ett flertal av Sveriges största reklamköpare.

Aktiv jägare sedan barnsben, som tycker det är spännande att jaga mink i skärgården, rolig jakt och viktig naturvård.

Innehav (privat/kontrollerat bolag): ca 1,3 %



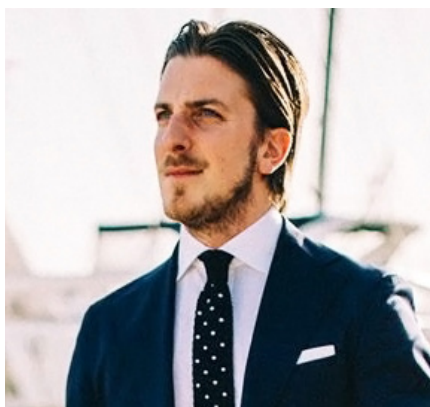
Johan Lund (f.1976)

Styrelseordförande

Grundare av och VD och styrelseledamot i FrontOffice Nordic AB (publ) (NGM Nordic MTF) och bl.a. styrelseledamot i investmentbolaget Abelco Investment Group AB (publ) (NGM Nordic MTF).

Johan har bred erfarenhet av turnaroundverksamhet och startups inom många branschsegment samt gedigen bakgrund kring kapitalanskaffning och noteringsprocesser. Johan har växt upp med jakt och skytte. Är en hyfsad kulskytte, om han får säga det själv.

Innehav (privat/kontrollerat bolag): ca 33 %



Markus Thunholm (f. 1984)

Styrelseledamot nominerad för inval vid årsstämma den 16 juni 2017

Affärsekonom IHM Business School

Markus har bred bakgrund inom event och brand experience. Jobbade under fem år som Global Sponsringschef på spelbolagskoncernen Betsson Group där största fokus låg på att brygga onlineprodukten med 'real world'. Ägde bland annat huvudsponsorskapet av bilrallyt Gumball 3000, ett av världens mest komplexa eventarrangemang där man under sju dagar besöker sju olika länder på minst två kontinenter. Efter Betsson Group gick Markus vidare till onlinecasinot Casumo som Marknadschef för SE & NO. Markus har stor erfarenhet av att bygga brand och strategier för content marketing, nutidens PR.

Hängiven nybörjarjägare med särskild förkärlek för hageljakt.

Innehav (privat/kontrollerat bolag): ca 0,65 %



Johan Eldh (f. 1982)

Arbetande styrelseledamot, grundare The Great Wild

BA Economics, studier i Australien, Schweiz och England

Efter studier i Australien, Schweiz och England arbetade Johan på Trygg-Hansa med finansiella processer innan han 2013 grundade The Great Wild.

Passionerad jägare och hagelskytt sen uppväxten på gård i Östergötland.

Innehav (privat/kontrollerat bolag): ca 31 %





Daniel Söderberg (f. 1975)

Styrelseledamot

Entreprenör med ett förflutet inom ett brett spektra av branscher och med erfarenhet av kapitalanskaffning och noteringsprocesser.

Daniel är f.n. VD i Eyeonid Group AB (publ) (NGM Nordic MTF) och har bland annat varit med och grundat FrontOffice Nordic AB (publ) (NGM Nordic MTF). Innan dess har Daniel arbetat inom råvarusektorn i USA, främst med fokus på olja och naturgas. Daniel var med och startade Broaden AB, där han var VD 2002 - 2009. Broaden AB arbetade direkt eller indirekt som leverantörer av Mobile Media till medie- och telekomföretag som TV3, ZTV, TV4, Kanal 5, SVT, Tele2, Telia och Telenor och Nokia.

Innehav (privat/kontrollerat bolag): ca 0,5 %



Pontus Frohde (f. 1970)

Styrelseledamot

BBA International Business

Pontus är f.n. VD på Charge-Amps AB och har bred operativ bakgrund inom tech/e-commerce/media, bl a med 11 års erfarenhet från seniora positioner inom sales & marketing på Microsoft (Head Office, Seattle) samt under senare tid som COO för den svenska crowdfunding-plattformen Funded By Me.

Stort naturintresse som innefattar både fiske och jakt, helst i Skåne.

Innehav (privat/kontrollerat bolag): 1,7 %

En erfaren styrelse & ledning

Bolagets styrelse och ledning besitter djup kunskap dels om jakten och dess unika aspekter som både fritidsintresse, yrke och kulturyttring, dels nödvändig erfarenhet för att fortsätta TGW:s globala expansion.

Styrelsen har gemensamt anskaffat + 500 mkr i riskkapital under de senaste 15 åren med god utväxling för aktieägare. Som närtida exempel kan nämnas Johan Lunds roll som grundare, huvudägare och VD i FrontOffice Nordic AB (publ) (NGM Nordic MTF) vars börsvärde ökat med ca 69 % (per handelsdag 2017-06-05) sedan handelsstart i maj 2016 och Daniel Söderbergs roll som VD i Eyeonid Group AB (publ) (NGM Nordic MTF) vars börsvärde ökat med ca 83 % (per handelsdag 2017-06-05) sedan handelsstart i september 2016.

Samtliga styrelseledamöter och VD har vidare investerat privat i Bolaget.



AKTIEN OCH ÄGANDET

Före nyemissionen finns 10 138 544 aktier utgivna. Endast ett aktieslag föreligger. Bolagets aktiebok kommer innan tilldelning av aktier föras av det centrala värdepappersregistret Euroclear Sweden AB, och aktieägare ser sina innehav av aktier i Bolaget på sitt VP-konto eller depå hos förvaltande bank.

¹ Kontrolleras av Johan Lund

² Kontrolleras av Johan Eldh

³ Privat och via bolag

Största ägare före nyemissionen

Ägare	Antal aktier	%
FrontOffice Nordic AB (publ) ¹	2 982 802	29,42 %
Equitum AB ²	2 881 600	28,42 %
Johan Lund	344 600	3,40 %
Fred Norraeus	337 800	3,33 %
Peter Nisser ³	337 800	3,33 %
Christoffer Åberg	337 800	3,33 %
Övriga ägare (29 st)	3 253 942	28,77 %
Totalt	10 138 544	100,00 %

ERBJUDANDET

Emissionsbelopp:	5 mkr
Övertilldelning:	Styrelsen förbehåller sig rätten att vid överteckning besluta om en övertilldelning om maximalt ytterligare 2 mkr i emissionslikvid till föreliggande villkor.
Antal aktier i emissionen:	1 666 666 aktier vid full teckning eller totalt 2 333 332 aktier vid full övertilldelning enligt ovan. De nyemitterade aktierna kommer vid full övertilldelning i föreliggande erbjudande att representera ca 18,7 % av röster och kapital i Bolaget.
Pre-money värdering:	30,4 mkr
Pris per aktie:	3,00 kr
Teckning och teckningsperiod:	Teckning skall ske senast den 15 september 2017. Teckning sker på särskild anmälningsedel som bifogas, eller kan laddas ned på Bolagets hemsida, se thegreatwild.com eller hos emissionsinstitutet www.eminova.se .
Likviddag:	Enligt avräkningsnota, vilken skickas senast efter teckningsperiodens slut.
Handel i aktien:	Bolaget planerar för att notera Bolagets aktie vid en lämplig handelsplats, t ex NGM Nordic MTF, under Q4 2017/Q1 2018.
Aktieposter:	Aktien kan tecknas i poster om minst 2 000 aktier, därefter i valfritt antal poster om 1 000 aktier var.
Tilldelning:	Vid överteckning beslutar styrelsen om tilldelning. Härvid kan styrelsen fästa avseende vid tidpunkten för inkommen anmälningsedel.

Garanter och teckningsförbindelser

Teckningsförbindelser och emissionsgarantier har ingåtts till ett belopp motsvarande totalt 65 % av emissionsbeloppet innan tilldelning (3,25 mkr). Ersättning skall utgå med 10 % av garanterat belopp. Ersättning för lämnade teckningsförbindelser utgår ej.

Bolaget har vare sig begärt eller erhållit bankmässig eller annan säkerhet för ovan belopp.



Allt företagande är förenat med risker. Förutom generella risker såsom personberoende, konjunkturer, föränderlig lagstiftning och regelverk, vill styrelsen framhålla några särskilda riskfaktorer:

Kort verksamhetshistorik

Företagsidén bakom verksamheten i TGW är ny, och verksamheten har en kort kommersiell historik. Detta innebär risk att efterfrågan på Bolagets tjänster, utformningen av Bolagets erbjudanden gentemot medlemmar och annonsörer liksom marknadspotentialen i Sverige och andra länder kan ha felbedömts, med avveckling av Bolaget som en tänkbar konsekvens.

Begränsad omsättning

TGW har ännu inte intäkter som täcker Bolagets kostnader. Styrelsen kan i dagsläget inte bedöma när Bolaget uppnår ett positivt kassaflöde. Således kan verksamheten behöva finansieras med ytterligare nyemissioner.

Begränsad dokumentation

Dokumentationen kring Bolaget inför föreliggande nyemission består av detta dokument, och av Bolagets årsredovisning. Bolaget har valt att inte upprätta ett fullständigt prospekt eller informationsmemorandum, vilket kan medföra att alla omständigheter kring Bolaget och dess verksamhet inte kan belysas. Trots att styrelsen för Bolaget är av uppfattningen att den tillhandahållna dokumentationen innehåller nödvändig väsentlig information, kan omständigheter ha förbisetts som skulle kunna påverka en investerares beslut att medverka i den aktuella emissionen.

Noteringsrisker

Bolaget har en uttalad ambition att låta notera Bolagets aktie vid en lämplig marknadsplats i Sverige inom det närmaste året. Risk föreligger att Bolaget inte når upp till de krav på ägarspridning, resultat vid nyemissioner eller andra aspekter som krävs för godkänd notering. Detta kan medföra att planerna på notering förskjuts eller omintetgörs, med svårigheter för aktieägare att avyttra eller förvärva aktier som följd. Det kan också föreligga risk att aktien, till dess formellt noteringsbeslut fattats, inte kan placeras på sk ISK-konto, beroende på olika förvaltares regler.





Anmälningssedel för teckning av aktier i The Great Wild AB (publ)

Teckningstid	Teckningskurs	Teckningspost	Tilldelning och betalning
16 juni - 15 september 2017.	3,00 kr per aktie.	Teckning sker om lägst 2 000 aktier och därefter i jämna poster om 1 000 aktier.	Tilldelning meddelas genom utsändande per post av avräkningsnota. Betalning skall ske i enlighet med uppgift på utsänd avräkningsnota.

Undertecknad ansöker härmed om teckning av nedanstående antal aktier i The Great Wild AB (publ) till kursen 3,00 kr/aktie:

Antal (lägst 2 000 aktier och därefter i jämna poster om 1 000 aktier)

Enligt lag måste en kopia på giltig legitimation medfölja anmälningssedeln i det fall anmälan avser ett belopp om € 15 000 (ca 146 000,00 kr) eller mer.

Om anmälan avser en juridisk person ska även ett registreringsbevis som styrker firmateckning medfölja. Observera att anmälan inte är fullständig utan bilagor och lämnas helt utan avseende.

Namn/Firma	Person/Org.nr
Adress	Postnr och Ort
☐ VP-kontonummer eller ☐ depånummer*	Bank/förvaltare**
Telefon dagtid	E-postadress
Ort och datum	Underskrift (i förekommande fall firmatecknare eller förmyndare)

* I det fall depån eller VP-kontot är kopplat till en kapitalförsäkring, är en IPS eller ISK (investeringssparkonto) gäller särskilda regler vid nyteckning av aktier. Kontakta er bank/förvaltare och följ dennes instruktioner för hur teckningen/betalningen ska gå till. Observera att i det fall teckningen inte sker på ett korrekt sätt kommer leverans av tilldelade aktier inte att kunna ske till dessa depåtyper! Det är tecknarens ansvar att se till att teckningen sker på sådant sätt att leverans kan ske till angiven depå. Teckningen är bindande.

Anmälningssedeln skickas till:

Post	E-mail	Fax
Eminova Fondkommission AB	info@eminova.se	08-684 211 29
Biblioteksgatan 3, 3 tr	(inskannad anmälningssede)	
111 46 Stockholm		

Genom undertecknande av denna anmälningssedel medges att jag tagit del av och förstått samtlig information som utgivits i samband med detta erbjudande, att jag är medveten om att anmälan är bindande, att tilldelning kan komma att reduceras eller helt utebli, att mina personuppgifter behandlas i enlighet med Personuppgiftslagen, att jag befullmäktigar Eminova Fondkommission AB att för min räkning verkställa teckning av tilldelade aktier.

Viktig information:

- Eminova Fondkommission AB ("Eminova") (556889-7887) är ett värdepappersbolag som står under Finansinspektionens tillsyn. Eminova har tillstånd att bedriva värdepappersrörelse enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden.
- Finansiella instrument som erbjudandet avser har inte och kommer inte att registreras i något annat land än Sverige. De kommer därför inte att erbjudas till försäljning i något annat land där deltagande skulle förutsätta ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt eller strider mot lag, förordning eller annan bestämmelse i sådant land.
- Uppdrag genom undertecknad anmälningssedel befullmäktigar Eminova att för undertecknads räkning sälja, köpa eller teckna sig för finansiella instrument enligt villkoren som utformats för erbjudandet.
- Uppdrag genom undertecknad anmälningssedel omfattas inte av den ångerrätt som följer av distans- och hemförsäljningslagen. Tillvägagångssätt och teckningsperiod framgår av den information som utgivits i samband med erbjudandet.
- Genom anmälan i detta erbjudande blir undertecknad inte kund hos Eminova. Eminova kommer därför inte att kundkategorisera de som tecknar aktier enligt erbjudandet. Eminova gör inte heller en passandeprövning enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden avseende teckning av värdepapper i erbjudandet.
- I den information som utgivits i samband med erbjudandet framgår de risker som följer med en investering i de finansiella instrument som avses.
- Den som avser teckna finansiella instrument i enlighet med detta erbjudande uppmanas att noga läsa igenom den information som utgivits. Priset för de finansiella instrument som avses framgår av den information som utgivits i samband med erbjudandet.
- Kostnader utöver vad som angivits ovan, såsom skatter eller courtage, som kan komma att uppstå i samband med de finansiella instrument som erbjudandet avser, varken påföres av eller erläggs av Eminova.
- Personuppgifter som tecknaren lämnar i samband med anmälan behandlas av Eminova enligt Personuppgiftslagen (1998:204). Behandling av personuppgifter kan även ske hos andra företag som Eminova eller emittenten samarbetar med.
- Eminova ansvarar inte för tekniska fel eller fel i telekommunikations- eller posthantering i samband med teckning genom betalning eller inlämnande av anmälningssedel.
- VP-konto eller depå måste vara öppnat vid tillfället för anmälan.
- Klagomål med anledning av Eminovas hantering av order genom undertecknad anmälningssedel kan insändas per post till Eminovas klagomålsansvarige på adress Eminova Fondkommission AB, Att: Klagomålsansvarig, Biblioteksgatan 3, 3 TR, 111 46 Stockholm.
- Vid en eventuell reklamation mot Eminovas utförande av order ska detta ske inom skälig tid. Rätten att kräva ersättning eller att göra andra påföljder kan annars gå förlorad.
- Vid en eventuell tvist med Eminova kan konsumenter vända sig till Allmänna reklamationsnämnden, Box 174, 101 23 Stockholm, telefon 08-508 860 00, www.am.se.
- Eminova följer svensk lag och materiell rätt tillämpas på Eminovas erhållna uppdrag. Allmän domstol är behörig domstol.