



VÄRLDENS MEST SOFISTIKERADE
INBÄDDADE E-HANDELSLÖSNING FÖR
RESE OCH LIVSSTILSBRANSCHEN





Our mission:

D1 Technology will disrupt the travel and leisure industry by turning any digital surface into a point of sale. Our innovative embedded e-commerce solution will monetize the huge amount of unused organic traffic and content commerce on international tourist web and travel media sites into direct revenue for all stakeholders.

The travel & leisure industry is a \$1 trillion industry!

KORT SUMMERING

D1:s inbyggda e-handelslösning är en unik mjukvara som en tjänst för att omvandla befintlig outnyttjad organisk trafik och värdefullt content till kassaflöde. Kunderna finns till en början inom rese- och livsstilsbranschen.

Lösningen lanseras i augusti 2022 och kommer att vara svaret på det grundläggande problem som resebranschen unisont upplever när man bokar transport, boende och aktiviteter tillsammans.

D1 Technology kommer att vara en sann "game changer" i dagens och framtida utveckling. D1 för kunden närmare affären genom en skalbar och användarvänlig lösning och ger stor nytta för alla intressenter oavsett segment.



TECHNOLOGY

TAM
\$1 TRILLION
[GLOBAL TRAVEL]

SAM
518 BILLION
PLATFORM
INDUSTRY

SOM

\$5,18 BILLION

- Den totala marknaden för globala resor var \$ 1 biljoner 2020 [TAM]
- Den globala "onlineresebokningsplattformsbanschen" har en marknadsstorlek på 518 miljarder USD under 2020 [SAM] och förväntas växa till 983 miljarder USD under 2027
- Den servicebara marknaden för D1-teknik är 5,18 miljarder dollar, vilket är 1 % av den globala marknaden för onlineresebokningsplattformar [SOM]

LANSERING AUGUSTI 2022

KUNDER 2022

- Visit Kiruna
- Visit Värmdö
- Visit Östersund
- Visit Örebro

KUNDER 2023

- Swedish Lapland
- Höga Kusten
- Snälltåget.se
- Discover Falkenberg

PIPELINE

- Visit Abu Dhabi
- Lufthansa - Swiss air
- Visit Bahrain
- Visit Ras Al Khaimah
- Visit Dubrovnik
- PGA [Golf travel]

Disrupting the travel & leisure industry

D1:s inbäddade e-handelslösning är unik i sitt slag och kommer att förändra rese- och fritidsbranschen genom att omvandla den enorma mängden oanvänd organisk trafik och innehåll på internationella turistwebbplatser och resemedia till kassaflöde.

D1-lösningen gör det möjligt för webbplatsbesökare att sömlöst boka transport, boende och aktiviteter genom den unika inbäddade e-handelstekniken där och då - vid tidpunkten för inspiration, utan att lämna den besökta webbplatsen.

Den inbäddade e-handeln, kundgränssnittet är lätt att använda och intuitivt med sofistikerade och avancerade applikationer i bakgrunden, som säkrar resplaner, bokningar och betalningar.

MÖJLIGHET ATT INVESTERA

- Snabb tillväxt och time to market är nyckeln till framgång
- För att säkerställa en stark och solid finansiell plattform kommer vi att bjuda in utvalda investerare att delta på resan.

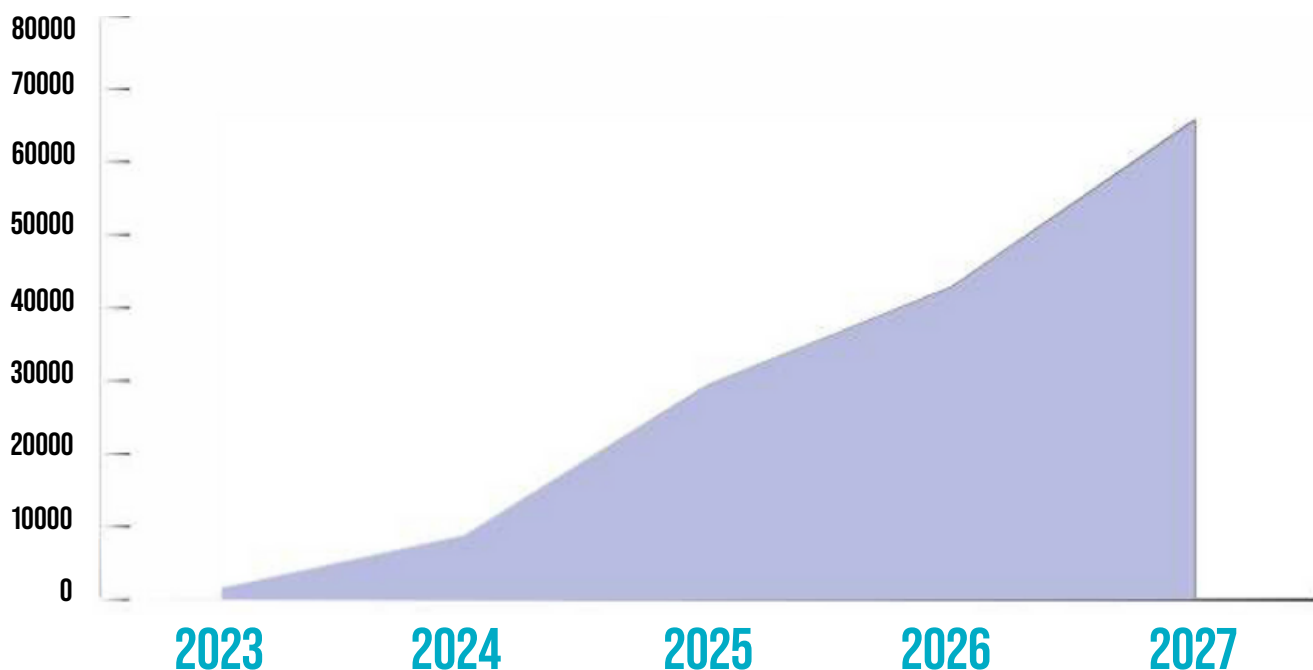
Vänligen kontakta senior rådgivare Lars Skarke eller VD Kevin Kirk för ytterligare information:
lars@skarke.se, +46(0)730257304 / kevin.kirk@d1techs.com, +46(0)735009295

ROI - VÄRDERING

ROI FORECAST D1 2023 - 2027 EUR

	2023	2024	2025	2026	2027
DESTINATIONS, BOOKING VOL.	16 616 925	88 366 463	295 033 367	428 788 561	658 012 238
AVG EARNINGS/COMMISSION	10%	10%	10%	10%	10%
D1 GROSS REVENUE	1 661 693	8 836 646	29 503 337	42 878 856	65 801 224
OPEX	1 487 898	6 059 294	17 175 698	24 710 172	37 250 018
EBITDA	173 795	2 777 352	12 327 639	18 168 684	28 551 206
MARGIN	10%	31%	42%	42%	43%
ANNUAL DISCOUNT RATE	25%				
NPV	25 025 845				
P/S MULTIPLE	10,03	10,03	10,03	10,03	10,03
P/S VALUE	16 666 776	88 631 562	295 918 467	430 074 926	659 989 274

REVENUE MEUR





TECHNOLOGY

KEY PERFORMANCE INDICATORS

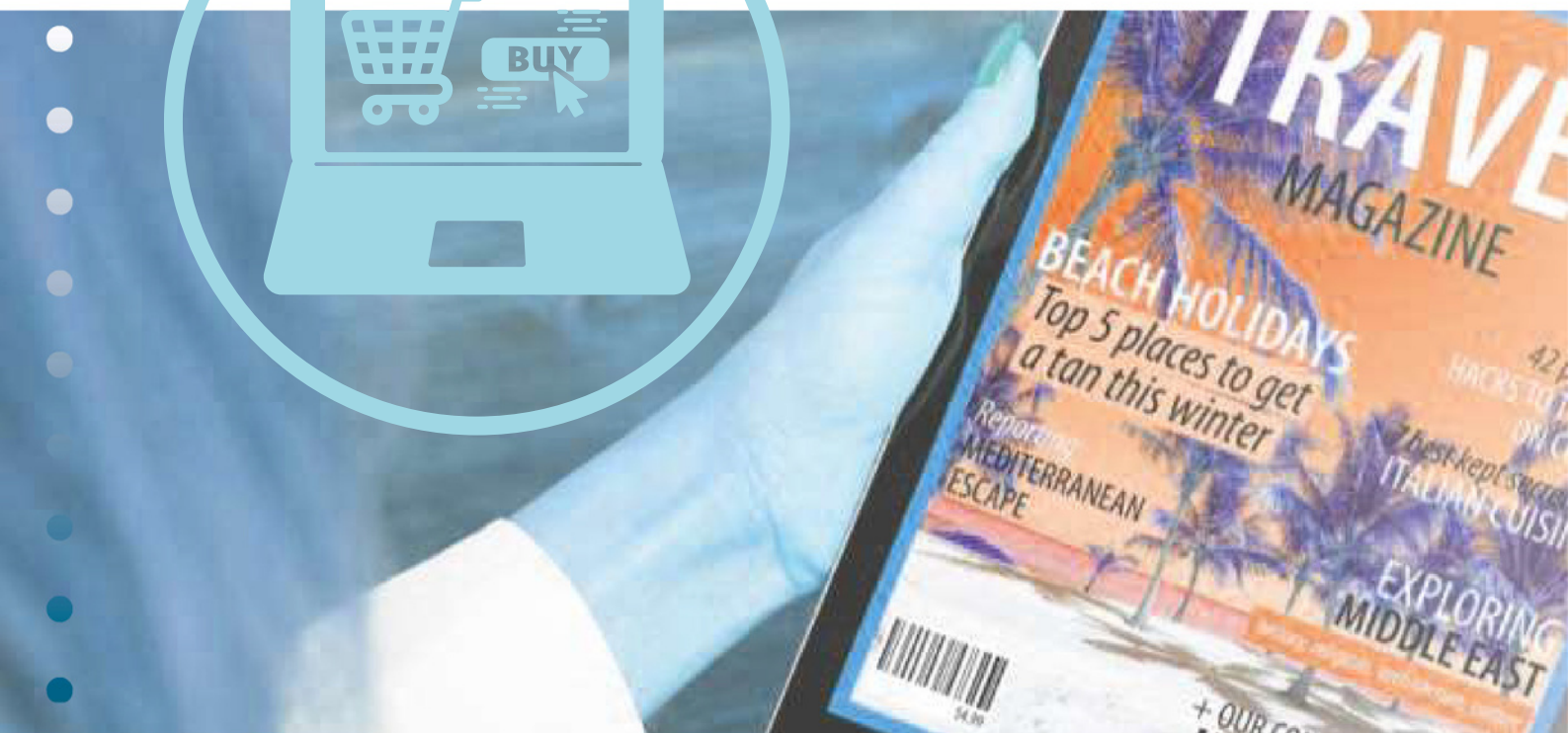
• Average Click Through Rate [CTR]	7%
• Conversion	10%
• Provision service providers	10%
• Booking Fees	0,5%
• Average booking value	1 000€
• Transaction fee, credit card	2,5%
• Return to content owners	10%
• Employees 2023	10
• Employees 2027	100
• Web visitors customer sites 2023	2 195 000
• Web visitors customer sites 2027	83 235 000

SHARE INFORMATION

• Pre valuation	40 MSEK
• Current number of shares	30 393
• New share issue (13,18%)	4 621 shares
• Total shares after new share issue	31 913
• Price per share	1 316 SEK
• Share issue	6 MKR



OM D1 TECH



Den inbyggda e-handelslösningen D1 erbjuder möjligheten att säkra starka intäktsströmmar från befintliga läsare och besökare genom innehåll på valfri digital yta, som till exempel besöka webbplatser och resetidningar

Embedded & Content Commerce är i stark tillväxt, varumärkesägare minskar sina utgifter på klassiska annonser till förmån för innehållshandel. D1-lösningen kommer att göra detta innehåll köpbart med sin sofistikerade widget.

Embedded & Content Commerce är i stark tillväxt, varumärkesägare minskar sina utgifter på klassiska annonser till förmån för innehållshandel. D1-lösningen kommer att göra detta innehåll köpbart med sin sofistikerade widget.

Den tekniska utvecklingen sker i samarbete med D1-partnern EPTI. Med ett mycket kompetent team och med uppdraget att bygga företag för framtiden har EPTI gått från leverantör till investerare.

Segmentet Content Commercial är värt cirka 44 miljarder USD och med sin starka tillväxt kan D1 få en enorm mängd intäkter genom att konvertera innehåll till försäljningsställen.

2022

LANSERING AV the D1 embedded e-commerce solution

Integrationer på flera nivåer för att skapa resplaner genom befintligt innehåll.

Bokning av transporter som flyg, tåg, hyrbil, aktiviteter och boende efter önskemål.

Allt presenterat i en sofistikerad widget som kan placeras på vilken digital yta som helst och därmed konverteras till ett försäljningsställe.

D1:s inbyggda e-handelslösning erbjuder en one stop shop för alla transaktioner relaterade till resor. Lösningen integrerar befintliga bokningssystem som kombinerar transport, boende, aktiviteter och även varor i EN unik banbrytande inbäddad widgetlösning med en mycket teknisk maskin som arbetar bakom kulisserna.

■ Hela resan kan bokas utan att lämna den inspirerande webbplats kunden besöker.

■ AI driven för resor & fritid

■ Integrering av befintliga bokningssystem

■ Kombinera alla resebehov i EN lösning

■ Plattformen kan användas från vilken digital skärm som helst

■ Undviker att miljontals potentiella bokningar går förlorade i övergången från innehållet till sökningen efter den specifika resan.

PROBLEMET

- De flesta rese- och fritidssajter är ej bokningsbara
- Det tar i genomsnitt 50 klick för att boka en resa
- Miljontals potentiella bokningar går förlorade

När läsarna blir inspirerade och vill resa till en destination, inkluderad i innehållet på en destinationswebbplats eller en artikel i en resetidning, måste de googla för att hitta de specifika researrangemangen, eftersom majoriteten av alla besökssidor, temasidor etc. INTE erbjuder möjligheten att boka. Detta är mycket tidskrävande och massor av potentiella affärer går förlorade och gör också turistorganisationer mindre relevanta för det lokala näringslivet.

Allt detta kan undvikas nu, innehållet kommer att vara inspirationen OCH med möjligheten att "onestop" behandla alla transaktioner relaterade till resan i innehållet!

LÖSNINGEN

■ ■ ■ TIDSLINJE ■ ■ ■

Under utvecklingsfasen presenterade D1-teamet kontinuerligt plattformen för potentiella kunder som kirunalapland.se, visitabudhabi.com, etc. De hade alla identifierat behovet och skulle vilja vara med i utbyggnadsplanen när plattformen var klar. Teamet fokuserade på Travel & Leisure och tematiska webbplatser [som golfdigest.com etc] som alla visade på samma tydliga behov, de har redan innehållet och trafiken från besökarna men ingen teknisk lösning för bokning och försäljning.

2019

PROBLEMET ÄR IDENTIFIERAT

Samma problem upplevs unisont oavsett nationalitet. Administrationen för destinationer att hantera bokningar fungerar inte. Grundarna och de tidiga investerarna med bakgrund i resebranschen har länge sett behovet men tidigare har tekniken inte funnits.

2020

FÖRETAGET SKAPAS

Di Technology AB grundas och grundarna börjar skanna marknaden efter tekniska lösningar med en möjlighet till lösning på problemet.

EPTI GÖR ENTRÉ

Med en global erfarenhet av teknisk utveckling har EPTI den mångfald av perspektiv som behövs för att leda framtidens företag. Hittills har cirka 20 000 timmars tekniska timmar investerats. Till en början gick EPTI in som leverantör och under resans gång blev de delägare.

2021

LAG & RÄTT

För att kunna hantera resplaner, bokningar och pengaöverföringar enligt lag och rätt måste det juridisk upplägget vara rätt från början. Den rättsliga utvecklingen av kontrakt och upplägg var utmanande men utvecklingen var framgångsrik och vi har lyckats skapa en juridisk struktur som synkar med den tekniska plattformen.

2022

LANSERING

2022 är vi nu redo för en kommersiell lansering, med en första pilot i augusti och med en lång väntelista av kunder från hela världen.

■ ■ ■ CONTENT COMMERCE ■ ■ ■

Content Commerce with embedded technology is a mega trend growing rapidly in all commercial segments simply because the customer does not convert on reasonable levels through classic ad promotions any more. Customers are looking for reviews, testimonials, and striving to understand the products och services features, and benefits. They want to investigate more about their potential purchase by themselves before making their final decision.

The hight intent digital customer is less focused on where they buy, however, they are looking for convinience, safety and quick execution. Obviously with a digital surface constantly in your hand or in front of you, you want to make your purchase when the inspiration strikes and the purchase should be completed without any interruptions in the customer journey, they see it, want it and they buy it, in one seamless flow, D1 offers just that with an embedded technology.

Content Commerce is a new sales channel that will change the sales process for many stakeholders in the digital sales market. It is not only a new sales channel, but also an new opportunity for stakeholders that previously did not participate in actual sales on the digital surface arena.

This means that any publisher or editor now can tap in to massive cash flow streams and generate revenue from new sources but with the same visitors, i.e. on a website like visitdubai.com or golfdigest.com. The publisher and editors now can finance their high quality material by gaining a small percentage of the massive cash flow streams that flows through D1 embedded e-commerce applications

The D1 embedded e-commerce solution offers a one stop shop for all transactions related to travelling. The platform integrates metasearch and creates direct POS with existing booking systems that combines transport, accommodation, activities and merchandise in ONE unique embedded technical solution.



The mega trend Content Commerce is a highly valuable new sales channel with advance embedded technology that will change the way cash flow is directed in the near future and the D1 is going to be the leading platform for opening up this new sales channel for the travel and leisure industry.



Content commerce allows publishers and editors to monetize their content through a widget embedded into articles. The reader then, when being inspired, make the purchase at once, without leaving the website. Moreover, content commerce in the form of embedded e-commerce with integrated buy buttons empowers publishers to own the checkout experience and benefit from higher conversion rates.

Jonas Sjostedt, founder and CPO at Tipser, says: "Before, publishers used to make revenue on the side of their content with ads, and the content was just a cost. Now, the actual content can become a revenue stream. We have also seen an increase in returning visitors for publishers, because the visitors see a value in coming to the content that has been hyper curated by the editor."

What does Content Commerce mean to consumers? Consumers are searching for convenience more than ever, with 83% of shoppers saying that convenience while shopping is more important today than it was five years ago. This seems to be the most significant advantage of content commerce. It allows customers to get inspired by the content and purchase it immediately through a native checkout instead of browsing through multiple sites to find the product they've been inspired by.

THIS IS A DISRUPTION OF THE TRAVEL INDUSTRY THAT D1 MAKES POSSIBLE, WITH REVENUE STREAMS UP FOR GRABS BY THE CONTENT FROM PUBLISHERS AND THE EDITORS, IN COOPERATION WITH THE PRODUCT OWNERS



Our initial vision was to internationally roll out the world's most sophisticated embedded e-commerce solution for the travel and leisure industry. To become a true game changer by making booking of travel experiences possible on any digital surface where readers explore content at their point of interest. And by doing so drastically alter the multibillion travel industry with huge new sales channels for the industry's growth. I'm pleased to announce that we're now fulfilling that vision!

Kevin Kirk, CEO & CO Founder D1 Technology AB

MANAGEMENT

The team consists of both an active board and active partners with documented experience in the field



KEVIN KIRK

VD, grundare & delägare

Kevin är en mycket erfaren VD och driven affärsutvecklare med många års erfarenhet inom besöks- och turismnäringen. Med sin gedigna erfarenhet inom hotell & resorts samt destinationsutveckling som bakgrund började han leta efter en mer innovativ och lättillgänglig lösning för destinationer att bli bokningsbara och startade utvecklingen med den disruptiva plattformen Desti.one i företaget D1 Technology, som bildades tillsammans med Lars Skarke 2020.



LARS SKARKE

Styrelseledamot, grundare & delägare

Lars är superentreprenören som gör det omöjliga möjligt. Lars har en fantastisk meritlista i att starta och bygga multinationella företag och skapa tillväxt utifrån visioner där många av bolagen blivit börsnoterade. Lars har ett ovärderligt globalt nätverk och har blivit hedrad flera gånger för sitt entreprenörskap. För sitt arbete med Envirotainer har han tilldelats utmärkelsen Entrepreneur Of The Year och Product of the Year i Japan.



MÅNS PONTÉN SÖDERLIND

Styrelseordförande och delägare genom EPTI AB

Vice VD, CCO & delägare på EPTI. Grundade första företaget vid 17 års ålder och har sedan dess arbetat som management & hållbarhetskonsult med några av Sveriges största företag. Anslöt sig till EPTI ett år efter grundandet.



LINDA WASELL

Styrelseledamot & delägare

Linda är en strategisk och taktisk ledare med lång erfarenhet inom den globala reseindustrin, inklusive 10 år som kommunikationschef på SkiStar AB, det största skid och resortföretaget i norra Europa. Linda är lösningsfokuserad med en djup förståelse för affärsutveckling, riskhantering och kundupplevelse.



TECH TEAM

Tech partner & delägare

EPTI - Tech & Innovations Partner grundades av Arli Mujkic 2017. Med 150+ anställda i B-städer och mer än 25 företag i portföljen så möjliggör EPTI innovation och utveckling av företag. Använda distribuerade team för att bygga, investera i och omvandla idéer globalt. Investerares och affärsutvecklare som bygger framtidens företag.

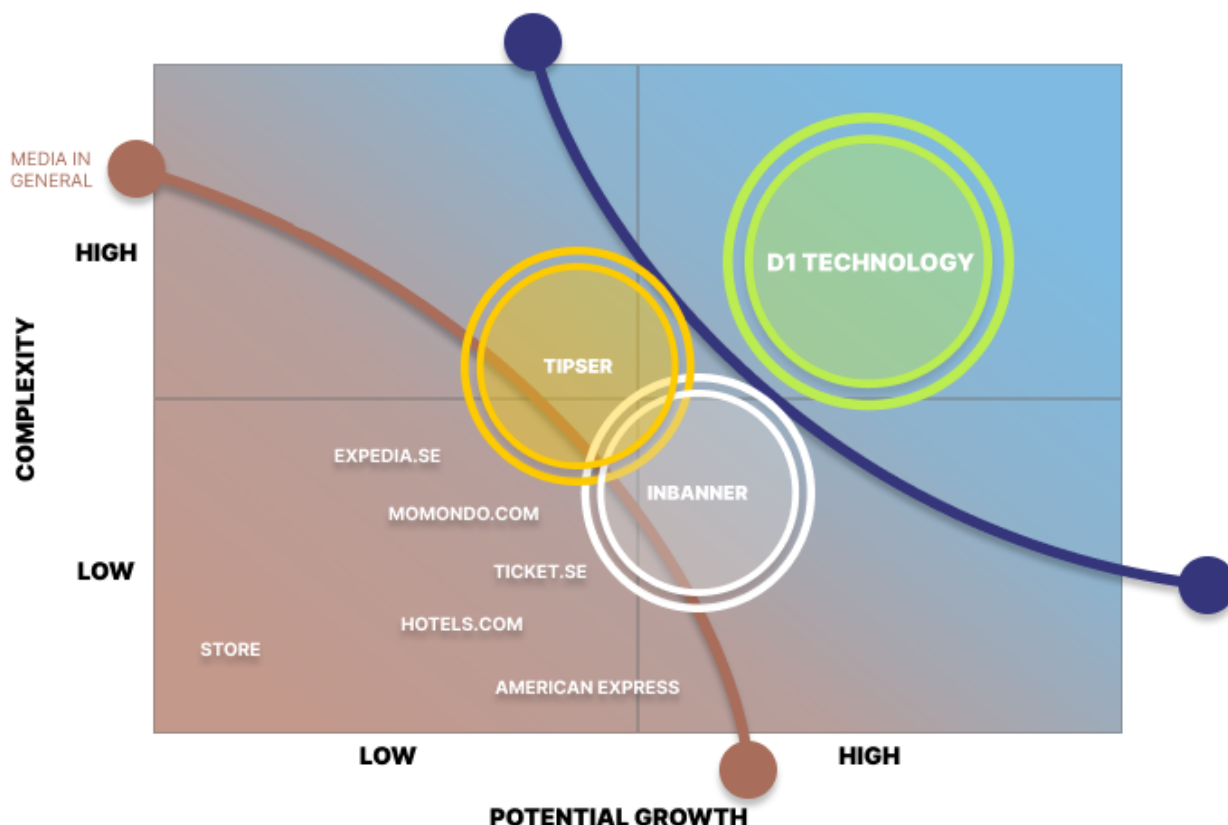
MÖJLIGHET!

Miljontals webbplatsbesökare inspireras varje månad av att läsa destinationswebbplatser, lifestylewebbplatser och tematiska webbplatser. De flesta av dessa webbplatser har dock inte tillgång till någon Content Commerce-plattform, så de kan inte erbjuda bokningar direkt på den besökta sidan.

Med den inbyggda D1-lösningen för e-handel kan redaktörer och utgivare utnyttja en potentiell massiv intäktsström från resebokningar inom innehållshandel. Turistorganisationer kan stödja lokala företag genom att omvandla sin massiva organiska trafik till direkt försäljning och bokning med D1:s applikationer för reseplanering och bokning i en unik sofistikerad widgetlösning.

Redaktionen och förlaget kan från och med nu ersätta resebyrån, utan några investeringar, bara genom att lägga upp den inbäddade e-handeln som D1 erbjuder och därigenom lägga till en ny helt riskfri intäktsström.

D1 Technology positionerar sig inom Travel & Leisure-segmentet och skapar ett Blue Ocean, med sina e-handelsapplikationer i en unik inbäddad widgetlösning. Barriären för att komma in i rese- och fritidssegmentet är stor på grund av det komplexa upplägget med teknisk konfiguration, integrationer och juridiska upplägg. D1 har kunnat lösa dessa komplexa utmaningar och lanserar nu en fullt fungerande lättanvänd och unik lösning på marknaden.



AFFÄRSMODELLEN

RESEPLANER

Kunder skapar resplaner i D1 desti.one inbyggda applikation som de kan konvertera till bokningar eller spara för att bekräfta med familjen eller vännerna innan de går vidare och bokar.

BOKNINGAR

Direkta integrationer med bokningssystem och kanalhanteringssystem, som mellanprogram, för att erhålla tillgänglighet och prissättning i realtid. Gör bokningen smidig och vid en enda kontaktpunkt med varje produktägare genom D1-applikationen getgest.com

ANVÄNDARKONTON

Användare skapar konto i vår reseplansapplikation, Desti.one, med några få klick genom att använda antingen ett facebook- eller google-konto för att spara resplaner och resplaner. Det kommer också att finnas en möjlighet att lägga till familjemedlemmar genom att koppla konton. Föredragna kreditkort kan lagras och personliga preferenser.

BETALNINGAR

Produktägare får betalningar direkt från sina kunder, enligt deras individuella betalningsvillkor, genom integration med Stripe som distribuerar utbetalningar och provisioner i realtid till respektive part

PANEL

Produktägaren får en inloggning till admin-dashboarden i applikationen GetGest för onboarding och hantering av sitt innehåll i D1-plattformen.

ANALYS

Omfattande affärsanalys baserad på den massiva informationsdatabasen som hjälper kunder och partners med fakta för beslut om marknadsföring.

BUSINESS MODEL

CONVERTING A TRAVEL PLAN INTO A BOOKING



■ ■ ■ ONBOARDING ■ ■ ■

01

SÄLJPROCESS

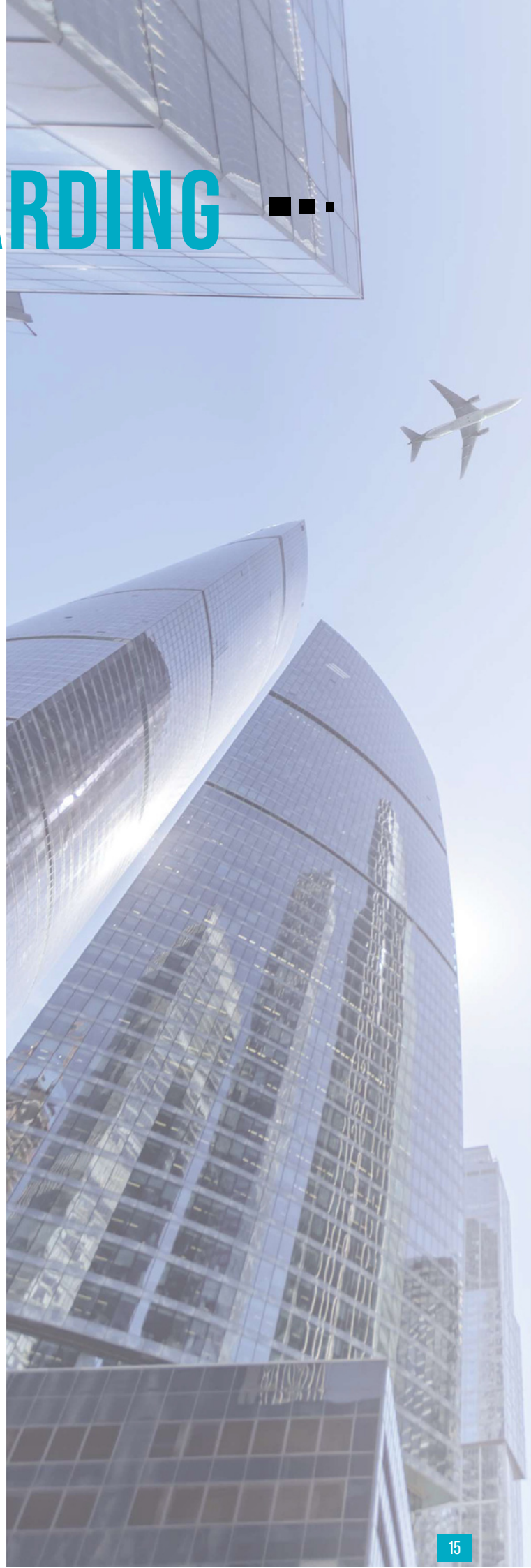
Den inledande försäljningsprocessen har fokuserats på lokala besökswebbplatser som kommer att ingå i den första lanseringen i augusti 2022.

Urvalsprocessen framåt kommer att vara avgörande och vi kommer att fokusera på besöks- och tematiska webbplatser med en rimlig volym av organisk trafik och ett bra utbud av online-bokningsbara stora produktägare som vi kan ansluta för att tillhandahålla boende och aktiviteter.

02

UTVÄRDERING & UTVECKLING

Nyckeln till framgång är en fortsatt utvärdering av behovet av integrationer med olika bokningssystem. Genom att fokusera på viktiga bokningssystem och kanalhanteringssystem strävar vi efter att minimera det initiala behovet av integrationsutveckling så att vi kan fokusera på ytterligare användarfunktioner i våra applikationer och försäljning





"Time to market" måste gå snabbt efter att kontrakt har skrivits för att börja få intäkter genom att omvandla den organiska trafiken till bokningar på en ny digital yta. En smidig och effektiv onboardingprocess för de levererande producentorganisationerna är därför av stor vikt.

— 03

KONTRAKT

Utvärderingen av behovet av olika integrationer hamnar i en kort lista över prioriterade besöksajter och andra digitala ytor där så många produktägare som möjligt kan kopplas till den inbyggda e-handelsplattformen D1 genom etablerade boknings- eller kanalhanteringssystem

Efter att kontrakt har undertecknats med ägaren/organisationen av den digitala ytan kan onboarding av produktägare börja genom en sömlös digital process i vår onboarding-admin på getgest.com

— 04

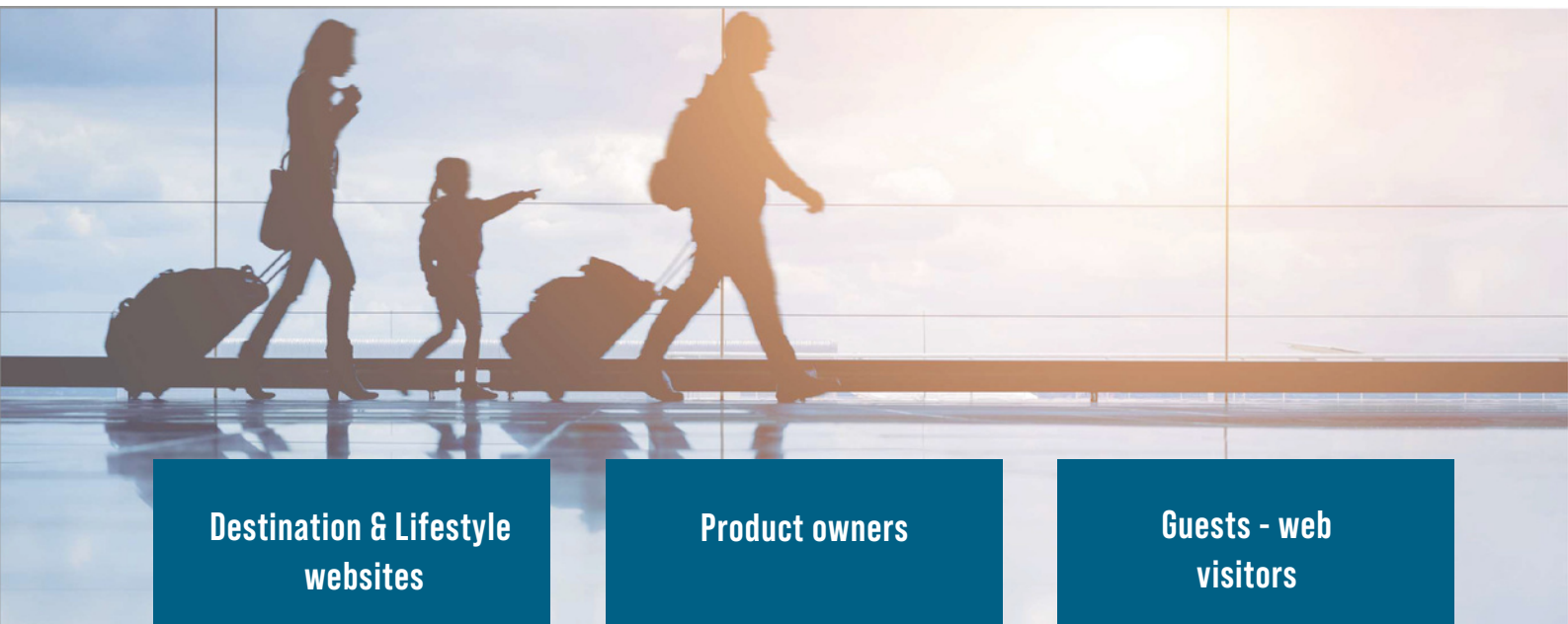
LANSERING

Onboardingprocessen inkluderar försäljningskontrakt, beskrivningar, bilder och slutligen kanalhantering av alla produkter. I de flesta fall kan vi automatiskt ta emot all information direkt genom våra integrationer, vilket gör att ingen manuell uppladdning behövs.

Så snart implementeringen är klar kan D1-lösningen börja generera intäkter genom att omvandla organisk trafik på den digitala ytan till bokningar.

Alla nödvändiga rapporter och analyser kan hittas på en administratörspanel och granskas med kunden regelbundet för att förbättra konverteringen och den ekonomiska produktionen.

■ ■ ■ FÖRDELAR ■ ■ ■



Destination & Lifestyle websites

A

- Utilizing content and existing organic traffic on their website obtaining revenue
- Creating business opportunities for product owners/tourism industry
- Becoming a relevant webpage for readers and travelers to visit
- Enabling content commerce has a higher conversion rate compared to traditional marketing

Taping in on a massive revenue stream without any additional investments

Product owners

B

- Boosting revenue by benefitting on destination sites previously unused existing organic traffic
- Being bookable everywhere on any digital surface as in publication, ads social media etc.
- Cost effective new sales huge channel reaching out to new customers without middleman
- Taking ownership of the customer as our solution brings the customer closer

Increased earnings through lower customer acquisition cost

Guests - web visitors

C

- Travelers save time finding, packaging and booking — less time spent on Google searching
- Book while getting inspired on visit sites, travel magazines, social media and blogs
- More possibilities for tailor made experiences
- More secure and confident by booking directly and being able to have contact with product owners

Purchase when inspired

■ ■ ■ REVENUES ■ ■ ■

Post launch 2022

D1 Technology has made an investment of approximately 15 MSEK in technical development. The additional investments is for upgrades, fine tuning and similar.

- Launch reviews
- Upgrades
- Fine tuning and development

3 MSEK

2023

Ongoing onboarding and further development of the platform. Recruiting of key personal in various markets and regions.

- Onboarding
- Technical development
- Organisation development
- Sales

TBD MSEK

Marketing 2022

Marketing 2022 is focused on onboarding of new customers such as major international destinations and digital thematic magazines. Development will be focused on additional integrations and implementation of automatic onboarding tools.

- Integrations
- Develop digitalized tools for onboarding
- Sales and fair activities

3 MSEK

The presented estimates are based on the current budget.

*2023, Revenue, 1,6 MEUR.
2024, Revenue, 8,8 MEUR
2025, Revenue, 29,5 MEUR*

Profitable from 2023

... MILESTONES ...



- 1st launch on thematic web site for golf travellers
- Potential onboarding of UAE destinations
- Potential onboarding Qatar
- Continues launching in Europe
- Launch UAE destinations
- Potential revenue 5M€

- Launching 1st Swedish destination
- Onboarding international destination
- Onboarding of additional Swedish destinations
- Onboarding of thematic web site
- Onboarding of Nordic 6 European destinations
- Launch our chatbot Frida



€ 1,8 M
REVENUE

2023

LAUNCH

2022





Time to market är avgörande. Den inbyggda e-handelslösningen DI är den första i sitt slag på marknaden (i "blue ocean"), men det kommer att bli konkurrens någon gång. Att snabbt skala internationellt med en smidig och effektiv onboardingprocess är därför av stor betydelse för optimal framgång

2024

€ 8.8M
REVENUE



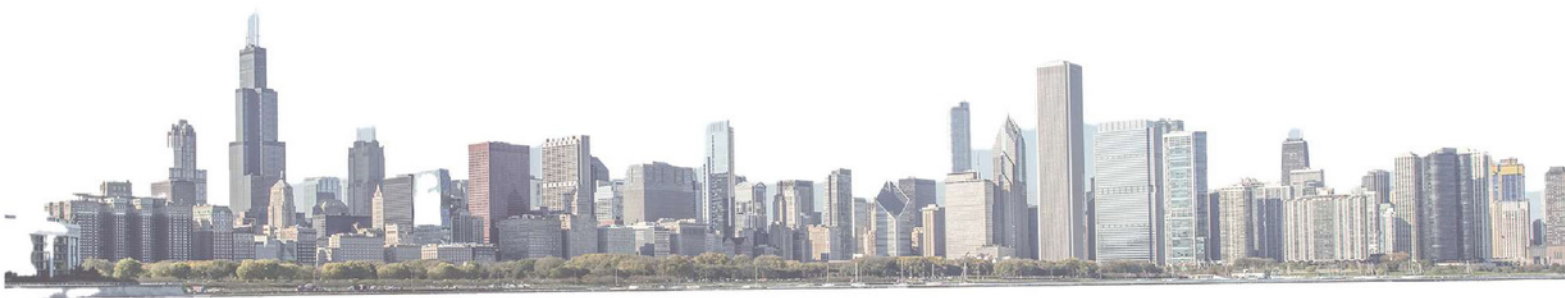
- Launch chatbot Frida
- Integration of restaurant table booking
- Onboarding our first US destination
- Launching on football thematic web sites
- Launching our giveback application

2025

€ 29,5M
REVENUE



- Focus on US destinations
- Launching travel & leisure website combining travel with lifestyle merchandise
- Listed on Nasdaq



■ ■ ■ LANSERINGSFAS ■ ■ ■

01 är nu i lanseringsfasen och måste öka hastigheten för lansering och implementering med kunder för att säkra marknadsutrymmet. 01-plattformen inkluderar inbäddad teknik som ger sömlösa bokningar och transaktioner

1

Pre lanseringsvärdering

Pre lanseringsvärderingen är 30 MSEK. Kostnaden för den tekniska utvecklingen beräknas till ca 15 MSEK.
Stängd.

2

Post lanseringsvärdering

Beräknad post lanseringsvärdering är 40 MSEK. Post lansering inkluderar utvecklingen och implementeringen av D1 med kirunalapland.se
Beräknat kapitalbehov, 6 MKR.

3

Exit?

Grundarna har ett långsiktigt perspektiv på innehaven i bolaget. Men för att tillgodose en lukrativ exit för externa aktieägare skulle både en börsintroduktion eller en handelsförsäljning vara möjligt

4

Trade sell

Med en för närvarande massiv tillväxt inom segmentet för inbyggd handel skulle vi kunna påskynda en världsomspännande lansering genom ett samarbete eller överlåtelse med ett större företag i segmentet

5

IPO

Med nuvarande tillväxtplaner skulle 01 Technology vara en utmärkt kandidat för en börsintroduktion på en av de stora aktiemarknaderna. Detta för att finansiera fortsatt tillväxt och världsomspännande lansering.

SUMMERING



Förväntad avkastning; eftersom den initiala värderingen är låg finns det goda möjligheter att få en mycket god avkastning inom ovan nämnda investeringshorisont.

Bolagsvärdering, 40 Mkr; hittills har ca. 15 Mkr investerats i plattformen med tillhörande teknologi. På grund av befintlig kundbas, lansering och eventuella kassaflöden anser ägarna att den diskonterade värderingen är mycket rimlig.

Det förvärvade kapitalet kommer i första hand att användas för att finjustera plattformen vid pågående lansering tillsammans med EPTI, tekniska uppdateringar och för marknadsföring i form av onboardingarbete, presentationer och digital närvaro i sociala kanaler.

Ägarform, andelar i D1 Technology AB som äger och förvaltar plattformen med alla dess applikationer & komponenter avseende teknik och juridisk struktur.



TECHNOLOGY

■ ■ ■ MER INFORMATION ■ ■ ■

KONTAKT:

www.d1techs.com

kevin.kirk@dtechs.com

lars@skarke.se +46(0)730257304

DISCLAIMER

Informationen i detta dokument är baserad på prognoser och uppskattningar och är inte en garanti för uppfyllelse. Marknaden befinner sig i en snabb tillväxtfas och prognoser och uppskattningar kan ändras i alla riktningar.

