



DAHL[®]
InTouch

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I DAHL SWEDEN MOBILE TECHNOLOGY AB (PUBL)

10 juni – 24 juni 2013



eminova
FONDKOMMISSION

KORT OM DAHL

Robin Dahl, en av grundarna av **Dahl Sweden Mobile Technology AB** (publ), har sedan början av 2000-talet varit involverad i flera utvecklingsprojekt relaterade till mobiltelefonindustrin. Under några år i USA kom han i kontakt med flera inflytelserika företag verksamma inom telekomindustrin, bl.a. fick han mycket goda kontakter inom Texas Instruments, vilket i sin tur ledde till att han blev introducerad för ledande kinesiska tillverkare av mobiltelefoner.

DAHL är sannolikt det enda företaget som lyckats få en av världens största tillverkare av mobiltelefoner att utveckla smartphones och surfplattor på spekulation. DAHL etablerades på grundval av denna relation som också är central i DAHLs strategi vad det gäller tillverkning, logistik och leverans till kund. Allt detta hanteras av DAHLs partner. DAHL svarar endast för design, viss utveckling och försäljning. Med en stark och välkänd partner i ryggen som garanterar kvalitet och leverans, kommer produkternas funktioner i första hand.

DAHL har en liten och mycket kostnadseffektiv organisation. Genom samarbetet kan man erbjuda telefoner och surfplattor som mer än väl står sig i konkurrens med världens övriga tillverkare och detta till ett väsentligt attraktivare pris.

På en växande marknad som på senare år dominerats av Samsung och Apple finns utrymme för alternativ. DAHL och dess partner har identifierat detta, vilket också är huvudskälet till samarbetet. DAHL är svenskt och passar väl in i tillverkarens målbild av en framgångsrik lansering av ett nytt varumärke inom segmentet.

Samarbetsmodellen består i att tillverkaren fördelar sin utvecklingskostnad på enheterna. När denna är återhämtad uppstår en ren vinst i produktion för tillverkaren, vilket också är dennes ekonomiska incitament i samarbetet.

Utvecklingen har lett fram till fyra egendesignade smartphones samt tre surfplattor, alla baserade på Android. Av telefonerna är två varianter i premiumsegmentet varav en variant redan producerats i ca 5 000 exemplar samt två modeller med lägre prestanda som inom några månader är i klara för sluttester och därefter serieproduktion.

Surfplattorna är även dessa färdigutvecklade och är inom kort klara för sluttester och serietillverkning. Bolaget har övervunnit alla tekniska problem och har ingått produktionsavtal med en av världens största och ledande tillverkare av mobiltelefoner.

DAHLs produkter har alla nödvändiga certifikat såsom CE för EU, FCC för USA, CCC för Kina, Rohs vilket är ett globalt certifikat avseende strålning, GSM från Google för att använda Android samt UV vilket är ett globalt battericertifikat.

Genom unika samarbeten har DAHL, med en i sammanhanget mycket begränsad budget, lyckats utveckla konkurrenskraftiga och marknadsfärdiga produkter. Utöver utvecklingsarbetet som bedrivits och bekostats av DAHLs partner, har ett totalt belopp om 13,5 MSEK investerats i bolaget. Av detta har grundarna Sören Alm och Robin Dahl investerat 10, 5 MSEK och övriga investerare 3 MSEK.

Parallellt med utvecklingen har ett omfattande marknadsföringsarbete pågått. Bolaget har idag kontakter med ett stort antal potentiella kunder, bl.a. i Kina, Australien, Turkiet, Ryssland, USA, Mellanöstern, Indien, Afrika och Sydamerika.

KORTA FAKTA

Bransch	Mobiltelefoni, Telekom
Marknad	Emerging markets, Mellanöstern, Afrika, Asien och Sydamerika.
Förutsättningar	Produkter klara att säljas, befintliga ordrar, stor offertstock, solid produktion och distribution.
Aktien	Aktien planeras att listas på AktieTorget i augusti 2013

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Teckningskurs	0,80 SEK per aktie
Teckningstid	10 juni – 24 juni 2013
Emissionsbelopp	Upp till 13 000 000 kr
Bolagsvärde (pre money)	43,2 Msek
Teckningspost	10 000 aktier (därefter i jämna 2000-tal)
Utspädning	ca 23 %
Övertilldelningsoption	Ytterligare 10 000 000 aktier motsvarande 8 Msek kan komma att emitteras. Total utspädning kommer då uppgå till ca 33 %.

Fullständigt Informationsmemorandum finns att ladda ner på: www.eminova.se

MARKNAD

Under 2012 uppgick den globala marknaden för mobiltelefoner till cirka 1,8 miljarder enheter, motsvarande ett försäljningsvärde om cirka 4 000 miljarder i konsumentledet. Andelen Smartphones var förhållandevis låg, 550 miljoner men beräknas öka kraftigt, till över 1 miljard enheter 2013. Enligt Ericsson Mobility Report beräknas antalet smartphones uppgå till 4,5 miljarder inom fem år. Dominerande på marknaden i dag för Smartphones och Surfplattor är Samsung och Apple. Mätt i antalet enheter totalt, även icke "smarta telefoner", har Nokia fortfarande en stor marknadsandel, 14,8% första kvartalet 2013. Mätt i lönsamhet och tillväxt är dock Samsung och Apple helt dominerande.

Marknaden har historiskt sett dragits med gigantiska utvecklingskostnader, vilket effektivt stoppat alla försök från

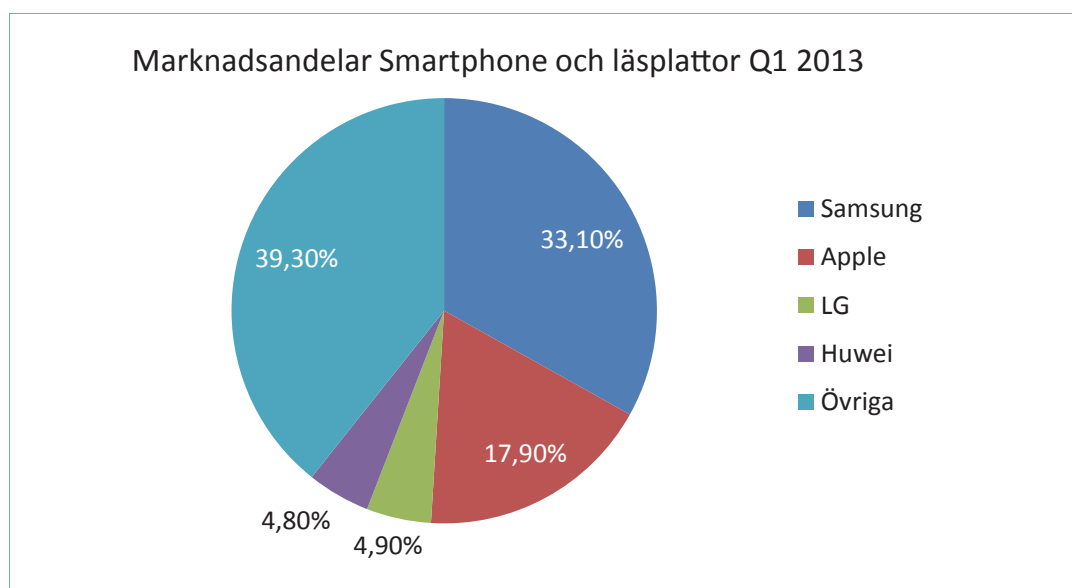
mindre aktörer att slå sig in på marknaden. Detta gäller fortfarande i hög grad men varefter tekniken blivit etablerad har ett fåtal mindre aktörer dykt upp med en nischad produktportfölj. Genom att nyttja redan känd teknik där någon annan större aktör redan tagit utvecklingskostnaden och prissätta rätt, har man lyckats erövra marknadsandelar, så det är absolut möjligt. Vinsterna för de aktörer som lyckas komma in i marknaden är gigantiska. En marknadsandel motsvarande 1 promille, d.v.s. en tusendel av världsmarknaden för smartphones skulle innebära en omsättning motsvarande 2,5 miljarder kronor. Givet en sådan marknadsandel skulle vinsten kunna uppgå till omkring 5 % eller 125 miljoner före skatt. I kraft av de samarbeten DAHL åtnjuter i produktionsledet är detta absolut fullt möjligt även för DAHL.

HUR SKALL DAHL LYCKAS KONKURRERA PÅ MARKNADEN?

Det är otvivelaktigt på det viset att marknaden där DAHL opererar är stenhård ur ett konkurrensmässigt perspektiv. Är det möjligt för ett mindre Svenskt företag att konkurrera med spelare som Samsung, Apple, LG och Huawei? Nyckeln är produktion, kvalitet och logistik. Förutsatt rätt samarbeten inom dessa områden och med en fortlöpande utveckling av produkterna är detta absolut möjligt. Det är nämligen inom dessa områden som de stora kostnaderna uppstår och som traditionellt hållit små tillverkare utanför marknaden. De kända större tillverkarna satsar härtill stora pengar för att vårda och bygga sitt varumärke, vilket leder till högre priser på telefonerna. Antingen direkt om kunden friköper telefonen eller indirekt om kunden tecknar ett abonnemang och får telefonen "gratis". Någon måste betala och det är alltid slutkunden. DAHLs främsta konkurrensmedel är att man kan sälja en likvärdig, eller bättre telefon, till ett lägre pris. I kombination med en stark partner i ryggen är detta utan tvekan ett framgångsrecept för att komma ut på den globala marknaden.

Det avgörande för en konsument är också att telefonens prestanda uppfyller förväntningarna, och lite till. Om så kommer produkten att efterfrågas av kunderna. Självklara funktioner är i dag; en bra kamera, Bluetooth, bra skärupplösning, WIFI, stöd för appar och en tilltalande grafik. DAHLs modeller uppfyller alla dessa förväntningar och krav.

DAHL kommer att lansera sina produkter på alla de etablerade marknaderna men även på vissa utvalda tillväxtmarknader där efterfrågan är stor men där marknadens ledande aktörer ännu inte är särskilt aktiva. Kan man inte avsätta miljontals enheter per försäljningstillfälle är man i normalfallet mindre intresserade. En order på 50 000 telefoner är således inte lika intressant för dessa giganter, men för DAHL är 50 000 enheter en mycket intressant order. En order i den storleken skulle innebära en intäkt för DAHL om ca 60-90 MSEK beroende på produkt. Med bruttomarginaler om ca 30 % och en liten organisation, är förutsättningarna att snabbt uppnå god lönsamhet goda även vid lägre omsättningstal.



STRATEGI

Bolagets strategi är att sälja in produkterna i återförsäljarledet till goda marginaler för såväl återförsäljare som för DAHL. Det är en återkommande problematik bland återförsäljarna att marginalerna på de populäraste smarta mobiltelefonerna är mycket låga. Ofta utgörs största delen av återförsäljarens förtjänst av provisioner från operatörerna och olika typer av försäkringar i kombination med försäljning av tillbehör. Genom att tillförsäkra återförsäljarna en förtjänst per enhet som överstiger vad övriga varumärken erbjuder, skapas ett mycket stort incitament att erbjuda kunderna DAHLs produkter framför en likvärdig vara från en konkurrerande tillverkare. Här skapas en betydande konkurrensfördel för DAHL.

Bolagets strategi är därtill att binda minsta möjliga kapital i lager. När DAHL får en order från en återförsäljare, läggs samtidigt en order hos Bolagets kinesiska tillverkare.

30 % av ordervärdet betalas av kunden vid ordertillfället och resterande vid leverans. På samma sätt betalar DAHL tillverkaren. Det vill säga att DAHL använder kundens initiala 30 % för att betala tillverkarens startkostnad på 30 %. Genom att Bolaget har lyckats förhandla fram ett sådant avtal med tillverkaren krävs begränsat med rörelsekapital i produktion jämfört med de större spelarna. DAHL behöver således i detta läge främst säkerställa kapital för marknadsföring, men även för att överbrygga kredittider i återförsäljarledet. I Indien är det t.ex. kutym med 60-90 dagars kredittid. Vid genomförande av affärer i länder som har standardiserade kredittider är det även viktigt att ha adekvat rörelsekapital tillgå. Utöver föreliggande nyemission har Bolaget täta diskussioner med såväl husbank som Svenska Exportkreditnämnden. I de fall affären är klar finns det goda förutsättningar att erhålla krediter från den egna banken och EKN (Export Kredit Nämnden).

PRODUKTER

DAHL har i dagsläget en färdigutvecklad produkt vid namn; InTouch 1. De övriga InTouch 2, InTouch M, InTouch L och InTab 1, InTab M samt InTab M mini, beräknas vara färdiga under Sep/Okt 2013. DAHLs InTouch 1 är en premiumtelefon med dubbla SIM-kort, dubbla 8225 Qualcomm processorer, Android 4.0 gränssnitt och stor pekskärm om 4,3 tum (14,4 cm). Telefonen är utrustad med en 8 megapixel kamera för fotografering och en 2 megapixel kamera för bildtelefoni, 3D ljud samt NFC (Near Field Communication).

InTouch L är Bolagets Smartphone i lågprissegmentet, och planeras att säljas i stora volymer i t.ex. Ryssland, Afrika, Sydamerika, Indien och Kina. Produkten beräknas ha ett slutpris till konsument om ca: 100 USD.

InTab 1, InTab M samt InTab M mini är Bolagets egna surfplattor.

Gemensamt för samtliga av Bolagets produkter är att de håller mycket god kvalitet och kan konkurrera mycket väl både prestandamässigt och utseendemässigt med de ledande tillverkarna på marknaden idag. Samtliga produkter tillverkas av och distribueras av Bolagets kinesiska tillverkare, som också producerar många av de idag ledande varumärkenas produkter. Bolagets partner sköter tillverkning, kvalitetstest och distribution. Telefonerna har svenska inslag, t.ex. är stålramen runt InTouch 1, InTouch M samt InTab 1 gjord av Svenskt stål. Alla produkter använder Android® operativsystem och har dubbla SIM kort. Samt är även i övrigt utrustade med den absolut senaste tekniken. (Se fullständigt Informationsmemorandum för kompletta specifikationer).

MOTIV TILL EMISSIONEN

Bolaget genomför föreliggande nyemission i syfte;

- att utveckla marknadsförings- och säljorganisationen
- att tillföra kapital för att färdigställa samtliga produkter och utveckla verksamheten ytterligare
- att kunna genomföra en global lansering av Bolagets kompletta produktportfölj

Vid en expansion i ett tillverknings- och handelsföretag, liksom i många andra branscher binds det kapital i nöd-

vändigt handelslager och kundfordringar. Det är Bolagets uppfattning att kapitalbindningen kommer att minska framgent, men att det nu är viktigt att kunna leverera de order Bolaget ser nära förestående.

I dagsläget finns inte detta kapital inom Bolaget. Genom kapitalanskaffningen säkerställs kapital vilket innebär att Bolaget kan öka sin försäljning och ta fortsatta order.

VD HAR ORDET

När jag möter nya människor och berättar om våra produkter och vårt bolag Dahl Sweden Mobile Technology AB (publ) blir reaktionen alltid densamma - är detta verkligen möjligt!?

När jag berättat om bakgrunden, den långa utvecklingsprocessen, om alla våra produkter och reaktionerna hos branschfolk, såsom tillverkare, partners och blivande kunder, börjar alla lyssna och tänker - vad sjutton- det kan vara möjligt!

När jag därefter berättar om vår samarbetspartner och att vi har alla certifikat som krävs för en global lansering och alla de möten vi genomfört i olika länder, samt framförallt det bemötande vi fått som svenskar och representanter för ett svenskt bolag och ett nytt svenskt varumärke på en marknad som tills nu helt dominerats av asiatiska och amerikanska företag, blir de flesta övertygade om vår framtida tillväxtpotential.

Vi har en färdigutvecklad Smartphone InTouch 1, som är redo för marknaden och som redan är producerad i 5 000 enheter. Vi har också fungerande ingenjörsexemplar av både InTouch L, InTab M med 9,7'' skärm och InTab M mini med 7'' skärm, och ytterligare modeller är på gång.

Med vår plattform och tillsammans med vår samarbetspartner inom produktion, utveckling och logistik, har vi en unik möjlighet att som svenskt varumärke och företag erövra en betydande marknadsandel på den globala marknaden för smartphones. En marknad som för närvarande ökar explosionsartat och under 2013 förväntas uppgå till över 1 miljard sålda smartphones, i framför allt Indien, Kina, Afrika samt Sydamerika. Användandet av smarta telefoner beräknas enligt Ericsson Mobility Report öka från 1,2 till 4,5 miljarder på fem år, vilket innebär att varannan människa på jorden har en smartphone om fem år.

För mindre än sex år sedan hade ingen hört talas om Iphone. Sedan dess har Apple vuxit till världens 55:e största företag. Fram till hösten 2007 var Nokia mer värt än Apple. Tre år senare är Apple ett av världens lönsammaste företag och värt 7 gånger så mycket som Nokia. Detta visar på möjligheterna. Hur ser marknaden ut om fem år? Kommer vi att vara en av aktörerna? Jag vill mena att vi har goda chanser att lyckas ta en värdefull bit av den snabbt växande marknaden.

Vi har som mål att inom två år vara ett pålitligt varumärke på den globala marknaden för smartphones och att då ha erövrat minst 1 promille av marknaden. Lyckas vi med det säljer vi omkring 1,5 miljoner enheter per år till ett värde av mellan 2-3 miljarder SEK, beroende på modell och prisutvecklingen.

Även om vi bara skulle nå 10 % av vår målsättning uppnår vi betydande omsättningssiffror och en god vinstnivå.

DAHLs marknad är global och våra produkter är till 100 % internationellt standardiserade. Detta ger oändliga möjligheter. Vi för idag diskussioner med partners i Kina, Turkiet, Mellanöstern, Indien, Australien, USA, Ryssland, Sydamerika, Spanien och Sverige.

Jag och min kollega Robin har tillsammans investerat mer än 10 miljoner kronor i bolaget och i augusti månad 2013, planerar vi att lista bolaget på AktieTorget.

Vår resa har bara börjat och vi hälsar dig välkommen som aktieägare i DAHL Sweden Mobile Technology AB (publ)

Sören Alm

VD Dahl Sweden Mobile Technology AB (Publ)

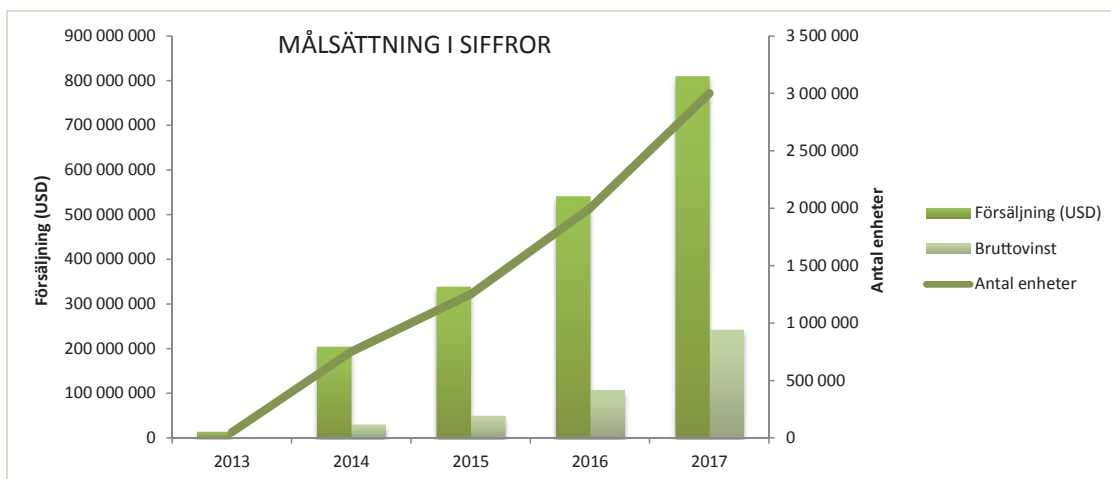
Solna 4 juni 2013



MÅLSÄTTNING I SIFFROR

Marknaden för smartphones och surfplattor växer kraftigt. I västvärlden har vi en växande men mogen marknad. Däremot på de geografiska marknader där DAHL inledningsvis avser att sälja, växer efterfrågan kraftigt. Nedan angivna målsättning är anpassad efter Bolagets storlek och förutsättningar. DAHL skall initialt inte jämföras med de etablerade tillverkarna då försäljningsvolymerna kommer att skilja sig avsevärt.

DAHL är en liten spelare på en global marknad. På grund av detta behövs betydligt mindre volymer för att säkerställa en god affär. Bolaget har en stor offertstock och förväntas under 2013 att uppnå en försäljningsvolym om cirka 50 000 enheter, vilket i dagsläget utgör ca 5 % av den totala offertstocken. Bruttovinsten beräknas långsiktigt hamna kring 20 %. Bolaget har dock budgeterat med en bruttomarginal om ca 10 % initialt. Snittpriset till DAHLs kunder för Bolagets premiumtelefon, In Touch 1, är beräknad till ca 270 USD per enhet.



SKÄL ATT INVESTERA I DAHL

1. Färdigutvecklade produkter redo för marknaden
2. Unik avtalsmässig relation som säkerställer produktion, kvalitet och logistik
3. Stor offertstock
4. Långsiktiga bruttomarginaler om ca 10-20 %
5. Liten och snabbfotad organisation
6. Management med mångårig erfarenhet i branschen
7. Marknaden för smartphones och surfplattor växer kraftigt
8. När bolaget en 1000-del av marknaden skulle omsättningen uppgå till ca 2,5 miljarder kr
9. Faller 10 % av offertstocken på plats omsätter bolaget närmare 175 MSEK

RISKER

En investering i DAHL utgör en affärsmöjlighet men också risker. Dessa kan på grund av omvärldsfaktorer och Bolagets affärsinriktning vara svåra att identifiera och kvantifiera. Denna sammanfattning skall endast ses som

en introduktion till erbjudandet. Varje investeringsbeslut som läsaren fattar skall grundas på fullständigt Informationsmemorandum (IM) i sin helhet.

INFORMATIONSTRÄFFAR

Anmälan till informationsträffar görs på info@eminova.se eller på telefon: 08-684 211 00

Stockholm: den 18:e juni kl. 12:00 på Berns Salonger (Röda rummet), Berzeli Park

Stockholm: den 18:e juni kl. 18:00 på Berns Salonger (Röda rummet), Berzeli Park

Göteborg: den 19:e juni kl. 12:00 på Restaurang Palace, Södra Hamngatan 2

KONTAKT

Eminova Fondkommission AB

Box 5833

102 48 Stockholm

08 – 684 211 00

E-post: info@eminova.se

ANMÄLNINGSSEDEL

INSÄNDES TILL

Eminova Fondkommission AB
Box 5833
102 48 Stockholm
Fax: 08 – 684 211 29
Inscannad anmälningsedel kan sändas till info@eminova.se

Eller enligt anvisning på baksidan av denna sida.

VILLKOR

Aktie:	Dahl Sweden Mobile Technology AB (publ)
Teckningskurs:	0,80 kr per aktie
Bolagsvärde före emissionen:	43 188 000 kronor
Teckningspost:	10 000 st. aktier (därefter i jämna 2000-tal)
Antal nyemitterade aktier:	högst 16 250 000 st
Emissionsbelopp:	Maximalt 13 000 000 kronor
Teckningstid:	10 juni – 24 juni, 2013
Betalning:	Efter besked om tilldelning

Förvärv av aktier i Dahl Sweden Mobile Technology AB (publ) sker i enlighet med villkoren som framgår av fullständigt Informationsmemorandum (IM) utgivet av styrelsen för Bolaget juni månad 2013.

Undertecknad anmäler sig härmed i enlighet med gällande villkor för teckning

av.....stycken aktier i Dahl Sweden Mobile Technology AB (publ) (courtage utgår ej).

Tilldelade aktier skall betalas kontant enligt anvisningar på avräkningsnota som kommer att sändas ut efter teckningstidens utgång till dem som erhållit tilldelning.

Aktier kommer därefter att registreras hos Euroclear Sweden AB.

Tilldelning sker genom styrelsens beslut.

Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningsedel kan komma att lämnas utan avseende.

Aktier skall registreras hos följande VP-konto alternativt depå hos bank eller fondkommissionär (endast ett alternativ):

VP-konto:

eller

..... hos

Depånummer

Bank/Förvaltare

OBS! Om teckning sker via Kapitalförsäkring eller ISK-konto skall likvid erläggas från tillhörande likvidkonto. Kontakta Er förvaltare för ytterligare information.

Undertecknad är medveten om att anmälan är bindande och befullmäktigar Thenberg & Kinde Fondkommission AB att verkställa teckning enligt villkor i erbjudandehandling daterad april 2013, om att inget kundförhållande uppstår mellan mig som tecknare och Thenberg & Kinde Fondkommission AB genom denna teckning samt om att Thenberg & Kinde Fondkommission AB inte gör någon bedömning av om Er teckning av aktier passar Er eller den Ni tecknar för. Endast en anmälningsedel per tecknare kommer att beaktas. **OBS!** Om teckningen avser mer än 187 000 aktier skall giltig kopia på ID-handling bifogas för att anmälningssedeln skall vara giltig. För juridisk person skall istället registreringsbevis som styrker firmateckningen, samt kopia på firmatecknarens ID-handling bifogas.

Efternamn/Ev.Företagsnamn	Tilltalsnamn	Personnr/Org.nr	VAR GOD TEXTA!
Adress			
Postnr	Ort	Telefon dagtid	
E-post			
Ort, datum		Underskrift av tecknare	

Jag anmäler mig till investerarräffen i Stockholm den 18 juni kl. 12.00, eller kl 18.00, eller i Göteborg den 19 juni kl.12.00

Fullständig adress och plats för informationsträffarna återges på sida 6 i denna folder.



Klipp
eller
riv
här



Vik här och tejpa ovan!

FRANKERAS EJ
MOTTAGAREN
BETALAR
PORTOT

Eminova FK AB

**Svarspost
20625908
110 05 Stockholm**