

# Informasjonsmemorandum

## ifm kapitalforhøyelse i



Fortrinnsrettet emisjon i Playsafe Holding AS på inntil 15.446.395 aksjer pålydende NOK 0,05 til emisjonskurs NOK 0,20 pr aksje.

Tegningsperiode:  
Fra 7. desember til 21. desember 2009 kl. 16:00

Sandefjord, 7. desember 2009

## Innholdsfortegnelse

1.	Sammendrag av dokumentet.....	3
2.	Introduksjon av Playsafe Holding AS.....	4
2.1.	Selskapets historie.....	4
2.2.	Våre merkevarer.....	7
3.	Bransjen .....	9
3.1.	Utfordringer i markedet .....	9
3.2.	Utsikter.....	9
4.	Strategiskifte i ECOM Enterprise NV .....	11
4.1.	Introduksjon .....	11
4.2.	Bakgrunn for strategiforandringen.....	11
4.3.	Selskapets nye vekststrategi.....	12
4.4.	Introduksjon av ActionB2B .....	13
5.	Organisering.....	16
5.1.	Selskapsstruktur .....	16
5.2.	Styret .....	16
5.3.	Ledelsen .....	17
5.4.	Aksjonærer .....	19
6.	Finansiell informasjon .....	20
7.	Fremtidsutsikter .....	23
8.	Risikofaktorer .....	26
9.	Transaksjonen .....	29
10.	Appendix.....	32

## 1. Sammendrag av dokumentet

- Playsafe Holding As ønsker å gjøre en fortrinnsrettet emisjon på 15.446.395 aksjer pålydende NOK 0,05 til tegningskurs NOK 0,20 vedtak fattet av generalforsamlingen i Selskapet den 4. desember 2009
- Kapitaltilførselen skal gjøre Selskapet istand til å investere i 200 interntbaserte spilleterminaler som skal utplasseres i regulerte spillemiljøer (casino, spillehaller, m.v.) i Latin-Amerika, samt å styrke Selskapets driftskapital
- Online pokermarkedet vokste med 35% i 2008, men nesten all veksten tilfalt de to største pokerleverandørene i markedet. For å få vekst i et slikt marked må Playsafe Holding AS søke andre distribusjonskanaler for sine tjenester.
- Etter å ha satset på vekst og verving av spillere gjennom tradisjonell markedsføring, la Playsafe Holding om strategien i 2008. Det ble etterhvert åpenbart at det var meget vanskelig å konkurrere med aktører som har vesentlig høyere markedsbudsjett enn oss, og som ikke retter seg etter lover og regler for hvor man kan tilby sine tjenester, f.eks. forbudet i USA.
- Playsafe Holding startet i 2008 utviklingen av en internettbasert pokerterminal for det regulerte spillemarkedet, f.eks. casino, spillehaller, mv. I dette markedet har vi et reelt konkurransefortrinn og en viss unikhhet ift våre viktigste konkurrenter.
- Våre nye terminaler ble satt i drift i september 2009, etter flere måneders testing og utvikling. Resultatene så langt indikerer et bidrag til Playsafe Holding på USD 17 per terminal per dag (gjennomsnitt). Etterspørselen etter terminaler i markedet er idag langt større enn det vi klarer å levere i lang tid fremover. Terminalmarkedet er følgelig identifisert som et potensielt vekstmarked.
- Selskapet inngikk våren 2009 en avtale med FunWorld AG fra Østerrike om lansering av våre produkter på deres nettverk av terminaler. FunWorld er en av verdens største leverandører av internettbaserte terminaler, og har levert over 160.000 terminaler de siste 20 årene, hvorav ca. 15,000 pr. idag er online. Produktene ble lansert i markedet i August/September og viser så langt et bidrag til Playsafe Holding AS på USD 5.50 per terminal per dag.
- Etter iverksettelsen av betydelige innsparingstiltak i 2009 er Selskapet nå tilbake i pluss på kjernevirksomheten. Dette skyldes i betydelig grad vår satsning på terminaler, både i regi av FunWorld og i egen regi.

## 2. Introduksjon av Playsafe Holding AS

### 2.1. Selskapets historie

#### 2006

Playsafe Holding ("Selskapet") ble etablert av Atle Bie Johansen og Ben W. Johansen i 2006, etter å ha identifisert muligheten for å kjøpe opp virksomheter innenfor "online gaming" markedet med sikte på å konsolidere og strømlinjeforme virksomhetene. På bakgrunn av flere betingede oppkjøpsavtaler gjorde Selskapet en rettet emisjon på NOK 132m i april 2006 for å finansiere oppkjøpene. Pareto Securities ASA og Norden Capital Partners AS var tilretteleggere for gjennomføringen av emisjonen.

Selskapet tok over de første online casinoene 1. juli 2006 og innen utgangen av August 2006 var samtlige av oppkjøpene i Selskapets eie. Disse var:

www.grandbankscasino.com  
www.sterlinghousecasino.com  
www.breakawaycasino.com  
www.scificasino.com  
www.blackwidowcasino.com  
www.connectocasino.com

Høsten 2006 tok Selskapet over et casinoselskap inkludert proprietær software i Russland, og man var sammen med en ungarsk gruppering i samtaler om overtagelsen av Action Poker Network fra Las Vegas From Home Plc. Det var i de avsluttende runder av dette oppkjøpet at Selskapet 13. oktober 2006 fikk sjokkmeldingen om at to kongressmedlemmer hadde fått vedtatt UIGEA i en såkalt "piggy back" prosess sammen med antiterrorloven Safe Ports Act, rett i forkant av at kongressen skulle stenge i forbindelse med valget 2006. Safe Ports Act var i hovedsak en lov som var utformet for å gjøre USA tryggere etter 9/11, og under underlige omstendigheter fikk anti-gaming lobbyen i USA altså vedtatt UIGEA under pretekst av at det ville forhindre finansiering av terrorisme. UIGEA hadde ikke vært del av kongressen behandling av Safe Ports Act i tidligere runder, men på bakgrunn av presset på kongressmedlemmene til å vise handlekraft foran valget, ble loven vedtatt i 12. time før kongressen trådte fra hverandre. Behandlingen i Senatet var en ren formalitet og loven trådte i kraft umiddelbart etter at den ble signert av George Bush.

Dette vedtaket hadde stor negativ påvirkning på Selskapets allerede utførte oppkjøp og gav Selskapets ledelse store utfordringer. En stor del av vår virksomhet var på dette tidspunktet rettet mot USA, og selv om dette var en kjent risikofaktor for både investorer og Selskapets ledelse, så kom lovvedtaket som en stor overraskelse på hele bransjen i og med at det ikke var noen indikasjoner på at en slik lov skulle bli vedtatt på dette tidspunktet. Selskapets ledelse besluttet derfor å fremskynde forhandlingene med LVFH om oppkjøpet av Action Poker Network, og avtalen ble signert i begynnelsen av november 2006. Selskapet overtok virksomheten pr. 24. november 2006.

#### 2007

UIGEA hadde stor betydning for bransjen da den kom i 2006, og utover i 2007 begynte effektene å bli mer og mer tydelige. For PSH sin del påvirket den nye loven også den prisen vi til slutt måtte betale for ActionPoker, men det skulle vise seg at UIGEA ikke var slutten på problemene.

Helt mot slutten av 2006 ble de to grunnleggerne av Neteller, bransjens viktigste formidler av betalingstjenester i USA og Canada, arrestert. Dette medførte at Neteller på prinsipielt grunnlag besluttet å trekke seg ut av det Canadiske markedet. For vår del medførte det på sin side at vårt viktigste produkt for inn- og utbetalinger til våre kunder, Neteller's Instacash løsning, ikke lenger

var tilgjengelig, og bortimot 40% av omsetningen vår bortfalt fordi vi ikke raskt nok lyktes med å etablere et alternativ.

Denne utfordringen kom samtidig med at Selskapets ledelse var midt i integreringsprosessen av Action Poker Network inn i Playsafe sin eksisterende virksomhet.

På samme tid som dette pågikk ble Selskapet kontaktet av en investorgruppering i London, som gjennom Selskapet Okoto Ltd ønsket å kjøpe PSH. Selskapet var etter det vi ble informert om finansiert av Lord Peter Knowland, som i April 2007, etter å ha gjennomført en tilfredsstillende due dilligence, rettet et bud på Selskapet forutsatt minimum 90% aksept fra aksjonærene.

Historien skulle dessverre vise at til tross for mottatt dokumentasjon hadde ikke Knowland tilstrekkelig finansiering, og oppkjøpet ble følgelig ikke gjennomført.

Utover høsten og vinteren 2007, etter at forsøk fra Selskapet på å bistå Peter Knowland i skaffe finansiering ble gitt opp, ble det klart at Selskapet måtte legge om strategien for å lykkes. Det ble besluttet å fokusere på vekst gjennom oppgradering av software, lansering av nye brands og kraftig oppgradering av staben.

## **2008**

Året 2008 startet med ansettelsen av Michael McGrath, tidligere markedsdirektør i PokerStars med hovedansvar for Nord Amerika. Pokerstars er på dette tidspunktet verdens desidert største pokernettsverk. Dette representerte starten på arbeidet Selskapet iverksatte høsten 2007, med lansering av en mengde nye tiltak for å stoppe nedgangen og spillerflukten vi opplevde på våre plattformer. Vi startet en egen telemarketing avdeling, vi lanserte pokerapplikasjon for sosiale nettverk som Facebook, vi utviklet og lanserte senere pokernettsstedet MillionDollarPokerClub.com, som ga spillere muligheten til å være med i kampen om å vinne USD 1m hver uke, etc. Alle disse tiltakene krevde betydelige investeringer.

Juni 2008 ansatte Selskapet ny Chief Operating Officer, Clive Archer, med erfaring fra tilsvarende posisjon hos blant annet Microgamings største operatørselskap, Forwardlash, samt BetonSports Plc. Styret i Playsafe Holding anså på dette tidspunktet at vi hadde tilstrekkelige personressurser for igjen å skape vekst i Selskapets online gaming brands.

Utover høsten 2008 lanserte Selskapet MillionDollarPokerClub og det ble investert betydelige midler på markedsføring av Selskapets gaming sider. Dette resulterte dessverre ikke i den forventede veksten - knapt nok holdt det inntektene på et stabilt nivå - mens kostnadene økte betydelig. Vi arbeidet på dette tidspunktet ut fra en teori om at bare vi kunne forsvare markedets CPA pr. spiller ("Cost Per Acquisition") ville vi kunne skape nok vekst til å forsvare de økte kostnadene. Gitt pokermarkedets forandring etter UIGEA og våre mislykkede satsninger på nye brands viste det seg at dette ikke var regningssvarende. Kostnadene med å få en spiller til å bli kunde på ett av våre nettsteder var høyere enn LTV ("LifeTime Value"). Det er en situasjon som kun kan vedvare om man har og er villig til å bruke betydelig midler til å investere i fremtidig vekst.

Etter hvert ble det tydelig at Selskapet hadde alt for høy CPA og for liten LTV og derfor ble det besluttet at drastiske tiltak må iverksettes. Ulike alternativer ble evaluert, men det var to hovedlinjer som ble ansett realistiske; a) konvertere nåværende nettsteder til et 3.parts nettverk og derigjennom kunne drive virksomheten videre med 25-30 personer (mot ca. 130 på det tidspunktet), eller b) identifisere en unik distribusjonskanal for rekruttering av nye kunder til nettverket, slik at forholdet mellom CPA og LTV blir tilfredsstillende. Begge alternativene ville samtidig kreve betydelig reduksjon i Selskapets kostnader.

Etter nøye vurdering besluttet man å gjennomføre kraftige nedskjæringer samtidig som man satset på alternativ b) gjennom utvikling av egne dedikerte poker- og casinoterminaler. Terminalene

inngår som en del av et større program kalt Action B2B, som omtales i mer detalj senere i dokumentet.

## **2009**

Starten på 2009 var preget av drastiske kostnadsutt, effektivisering og forenkling av driften samt konseptualisering av våre nye produkter som skulle inngå i ActionB2B.

I mai 2009 ble Selskapets første ActionStation satt i prøvedrift - det viktigste produktet i ActionB2B porteføljen. Basert på gode markedstester satt vi 100 terminaler i bestilling for levering i September 2009.

Selskapets utfordringer var store og frafallet av kunder tiltok utover våren 2009 etter lansering av Selskapets nye "resizable client". Denne software oppgraderingen måtte dessverre trekkes tilbake fra markedet etter ca. en måneds drift etter en veldig problematisk implementering og stor misnøye hos våre kunder. Dette resulterer i at Selskapet i Juni 2009 kom i en kraftig likviditetsskvis. Ytterligere kostnadsutt ble gjennomført Juni 2009 og kun kjernen av ActonB2B programvareutviklere, markedsavdelingen/B2B selgerne og Selskapets avdeling for online brukerstøtte ble beholdt.

Samtidig som Selskapet var inne i denne vanskelige perioden ble det inngått avtale med Europas største produsent av underholdningsterminaler, FunWorld AG i Østerrike. Dette Selskapet ønsket å lansere en dedikert pokerterminal tilsvarende vår ActionStation med stor tro på vår strategi for vekst. I løpet av høsten 2009 plasserte FunWorld sine første terminaler i markedet, samtidig med lanseringen av Funwinpoker.com som en lisenstager på Action Poker Network.

Slik det ser ut i dag har vi klart å snu den negative trenden Selskapet var inne i på våren og fra Oktober/November 2009 er driften i balanse og vi har så vidt begynt å tjene penger igjen. Vi har stor tro på den pågående prosessen med utplassering av egne dedikerte pokerterminaler, og antar at terminalene isolert sett vil kunne dra Selskapet opp og frem til igjen å bli et lønnsomt Selskap i vekst.

## 2.2. Våre merkevarer

Her følger en oversikt over våre casino- og pokernettsteder:



### Actionpoker.com

Hovedsaklig den siden som vi benytter under ActionB2B og mot det Latin Amerikanske markedet. Actionpoker.com er det meste kjente merkenavnet til Selskapet og skal snart lanseres på flere språk.



### Tigergaming.com

Selskapets største pokersite. Tigergaming er flaggskip merkevaren mot kanadiske kunder. P.g.a. annonsering på TV i Kanada er dette en meget kjent merkevare blant kanadiske pokerspillere.



### PokerinCanada.com

En dedikert pokersite til Kanadiske kunder, slik som Tigergaming. Vi forsøkte i sin tid å fusjonere denne siden med Tigergaming.com men det ville spillerne ikke ha noe av. Vi har derfor 2 brands for kanadiske pokerspillere.



### Paynorake.com

Nisjeprodukt som tilbyr rakeback til sine spillere. Spiller du mye betaler du ikke rake til nettverket i det hele tatt. Dette er et brand med potensiale, men gitt lanseringsdatoen sent i 2008 har det vært lite penger å benytte til profilering. Selskapet arbeider med re-lansering av denne siden.



### Scificasino.com

Nisjekasino som i sin tid var en av de store inntektsgeneratorene fra det Amerikanske markedet. Liten trafikk pr i dag, men en relansering av dette brandet kommer også i 2010, gitt fokus på "star trek" og lignende serier spesielt i Canada.



### **Breakawaycasino.com**

Nisjekasino med fokus på ferie og fritid. Et avslappende tilholdssted med gode bonuser og hyggelig atmosfære. Bonuser og kampanjer er designet til å appellere til rekreasjonspillere fremfor high rollers.



### **Connectcasino.com**

Nisjekasino som kun appellerer til de som vil ha de største bonusene, de vanskeligste "wagering requirement". Siten er egentlig en hybrid mellom play for fun og play for real. Likevel appellerer det til en type spillere som synes det er gøy.

De andre casino sitene som var myntet på USA er lagt ned og Selskapet har pr. i dag ingen tilknytning til 3. parts leverandører så som Playtech eller RTG. Dette har vært et ledd i Selskapets strategi og vårt fokus på å holde kostnadene nede.

## 3. Bransjen

### 3.1. *Utfordringer i markedet*

Online gaming bransjen gjennomgikk en revolusjon i løpet av 2006 med lanseringen av flere store selskaper på børsene rundt om i verden, innføringen av UIGEA og senere arrestasjonen av grunnleggerne av BetonSports og Neteller av amerikanske myndigheter.

Av disse forholdene var det implementeringen av UIGEA som påvirket markedet mest. Over natten ble poker nettverk som hadde vært store små - og små aktører store. De forandringene skjedde på høsten 2006 og utover i 2007. Pokerstars og Fulltilt, begge selskaper som ignorerer UIGEA og mottar spill fra alle amerikanere, dominerer derfor markedet og vokser seg stadig større på bekostning av de mindre operatørene. Dette utgjør en meget stor utfordring for alle som driver med online poker.

Det vises tydelig gjennom at poker markedet generelt har økt med 35% siste året (Nov 2008 til Nov 2009), at Pokerstars og Fulltilt har økt med henholdsvis 47% og 127%. Det vil si at summen av de andre pokernetverkene kun har vokst med 9%. Trekker man fra veksten hos Entraction nettverket så er markedet i nullvekst.

Årsaken til denne trenden er kompleks, men et av de viktigste momentene er at de selskapene som ignorerer den amerikanske lovgivningen har et betydelig konkurransefortrinn. Disse selskapene rekrutterer og mottar inntekter fra et ekstremt lite konkurranseutsatt marked, p.g.a. den enkle faktoren at det de gjør (etter vår vurdering) er ulovlig. De benytter deretter den enorme profitten de genererer fra det amerikanske markedet til å konkurrere med alle andre operatører i de langt mer konkurranseutsatte markedene i Europa og Asia. Det gir dem en enorm fordel til å kape markedsandeler. Det gjenstår å se om også disse selskapene vil bli et mål for de amerikanske myndighetene i tiden fremover og hvis så skjer vil online poker markedet på nytt endres radikalt over natten.

Utfordringene for de mindre operatørene i dette markedet ligger nå i å vise kundene sine at det lønner seg å spille hos dem – og ikke gå til de store – på tross av at produkt differensieringen er minimal og priskonkurransen vanskelig å synliggjøre. Hvorfor skal man som spiller egentlig spille noe annet sted enn på Pokerstars når ”alle” andre spiller der. Der ligger, etter vår oppfatning, utfordringen for de mindre operatørene.

**Svaret til Playsafe har så langt vært å satse på små turneringer som du som spiller faktisk har en sjanse til å vinne, og mange av dem, fokus på kundesupport og kundepleie, stort fokus i Canada, og ikke minst våre nye satsninger på rekruttering i kanaler som ingen andre benytter seg av.**

### 3.2. *Utsikter*

Basert på de strukturelle utfordringene i poker markedet så er det naturlig å spekulere hva som skjer i bransjen fremover. Selskaper som pr i dag har P/E tall som langt overstiger 20 må foreta seg noe når de opplever stor nedgang i omsetning på poker, for å forsvare sine verdsetninger. Vi har i andre halvår 2009 sett at selskaper som 888 og Partypoker har meldt om over 30% nedgang i sin poker trafikk. Partypoker har selv etter oppkjøp på over GBP 100 millioner ikke klart å vise til økte inntekter for inneværende år. Det er vel derfor nokså naturlig å tro at disse selskapenes neste trekk må bli konsolidering for (1) redusere sin CPA, (2) rasjonalisere drift og (3) få styrke nok til å klare seg i konkurransen med Pokerstars og Fulltilt.

Styret i Playsafe Holding tror derfor den konsolideringen som vi har sett i slutten av 2009 vil fortsette. Selskapene ønsker å forsvare sin P/E og konsolidering er fornuftig av mange grunner. Etter hvert som de opprinnelige gründerne i de ulike spillselskapene trekker seg ut, og selskapene

blir mer og mer profesjonelt drevet, vil vi se flere oppkjøp og fusjoner i bransjen som tilsvar på Pokerstars og Fulltilts nåværende dominans. Det går rykter om at Bwin forsøker å reise penger til å kjøpe 888 selv om dette er blitt benektet av partene. Vi tror at man i 2010 og 2011 vil se flere store fusjoner i bransjen.

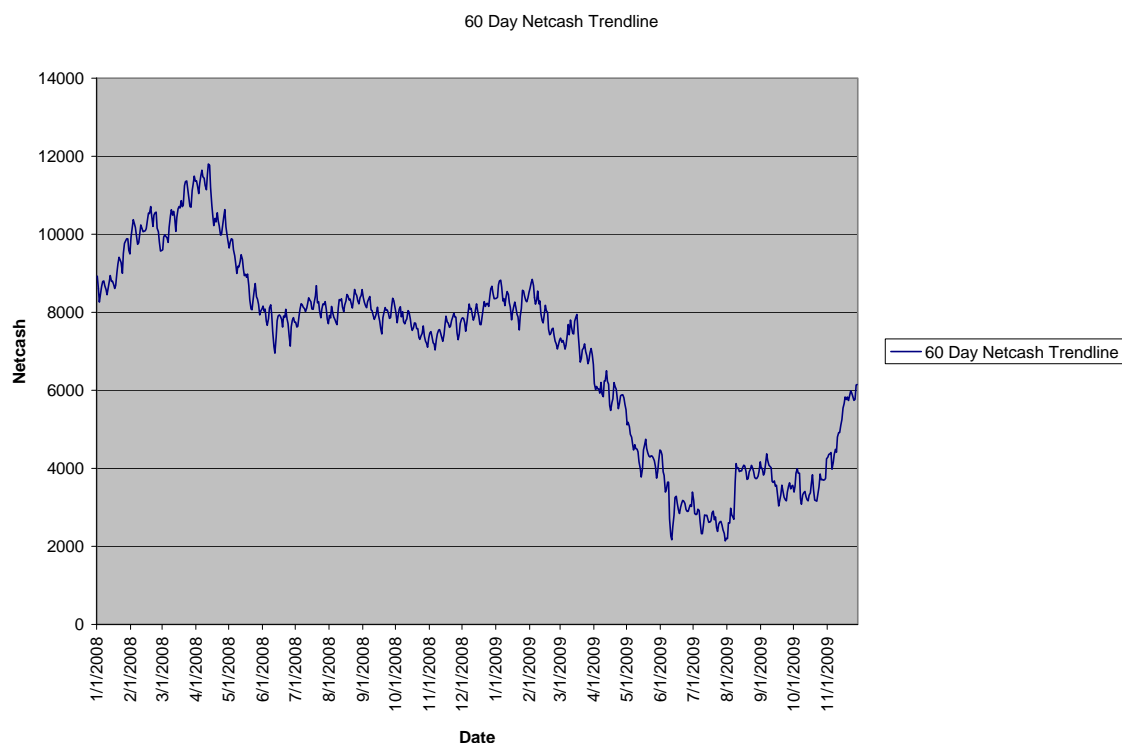
I Usa går det rykter om at lovforslaget til kongressmedlem Barney Frank (D) har vind i seilene. Videre behandles flere lovforslag i California om legalisering av interstate poker. Dersom noen av disse markedene åpnes for lisensiert online poker åpner det for mange muligheter for Playsafe som selskap, muligheter som ikke hadde vært til stede som lisenstager på de store nettverkene. Selskap som Partypoker, 888 og andre engelske selskaper posisjonerer seg i disse dager for nettopp dette.

Uavhengig av utviklingen i USA mener styret og ledelsen i Selskapet at vi med vellykket implementering av online poker terminaler og rasjonell drift kan få en spennende posisjon i konsoliderings prosessen utover i 2010/11. Lykkes vi å åpne en helt ny og rimelig rekrutteringskanal av pokerspillere med lav CPA og får et grep på dette markedet, kan det åpne for spennende muligheter. Det er ikke bare Playsafe Holding som sliter med høye rekrutteringskostnader. I så måte vil en god implementering av våre terminaler åpne mange dører både mot andre online selskaper og større grupperinger av kasino operatører.

## 4. Strategiskifte i ECOM Enterprise NV

### 4.1. Introduksjon

Ecom Enterprise N.V., Selskapets datterselskap på de Nederlandske Antiller, rapporterer om en positiv utvikling i Selskapets underliggende drift så langt i 2H 09. Oktober 2009 var årets første måned med overskudd fra driften og november fortsatte i den samme positive trenden. Dette bryter en meget lang negativ trend med synkende volumer på alle kjerneindikatorer i Selskapets virksomheter.



Pr. 24.11.2009 peker alle de underliggende KPI (Key Performance Indicator) i positiv retning. Antall spillere, totale spillerinnskudd, antall turneringsspillere og total omsetning peker alle oppover i større eller mindre grad, hvilket indikerer et brudd i en snart 2 år lang negativ trend. Det gjenstår å se hvor signifikant dette bruddet er, men som det går ut fra grafen ovenfor så er 60 dagers trendlinjen tydelig stigende på Netcash, som er den viktigste indikatoren på vekst. Dette kombinert med betydelig lavere kostnader har resultert i at Selskapet igjen har tjent penger de 2 siste månedene.

Vi mener dette er en direkte konsekvens av vår nye strategi gjennomført gjennom 2009.

### 4.2. Bakgrunn for strategiforandringen

Strategiforandringen kom som en direkte konsekvens av flere mislykkede forsøk på å vokse i et marked preget av sterk konkurranse. I 2007/2008 satset Selskapet mye penger på nye brands, meriterte markedsføringspersoner og dyre markedsføringstiltak uten at det resulterte i signifikant mer trafikk. Det var på det rene at store forandringer måtte til for at denne trenden skulle snus og Selskapet måtte agere raskt fordi alle indikatorene pekte kun en vei, ned.

Selskapets styre og ledelse har brukt mye tid på å komme frem til det vi tror er riktig vei til vekst og sikre Selskapets videre liv. Kostnadskutt er selvsagt en viktig del av dette, men viktigere enn

det er at vi må identifisere en realistisk strategi for å stoppe spillerflukten og skape vekst. Uten vekst og gitt de utfordringene Selskapet har slitt med er det umulig å skape aksjonærverdier.

Videre er konkurransen fra de selskapene som ignorerer den amerikanske lovgivningen enorm. Felles for disse selskapene er at de benytter overskudd fra et lite konkurranseutsatt marked til å kapre kunder i de konkurranseutsatte markedene som vi konkurrerer i og derigjennom opparbeider seg et stort konkurransefortrinn.

Basert på disse erfaringene samt Selskapets historie ble det etterhvert nokså klart for Selskapet at vi kun hadde 2 alternativer for å overleve.

Alternativ 1: Konvertere alle pokersidene over på et 3.parts nettverk for derigjennom få ned kostnadene ytterligere, legge ned egen software avdeling og bli et rent marketing selskap; eller Alternativ 2: Identifisere nye måter å rekruttere spillere på til en lavere kostnad og dermed skape grunnlag for en sunn drift.

Basert på våre analyser av Selskapet, det globale pokermarkedet, det vi selv mente kunne være et meget godt konsept for å skape tilvekst av spillere til en rimelig pris, samt en klar plan på å redusere kostnadene besluttet styret å satse på videre drift under alternativ 2. Alternativ 1 er ikke særlig attraktivt med tanke på mulig exit for Selskapets aksjonærer og maksimering av aksjonærverdier.

### **4.3. Selskapets nye vekststrategi**

Selskapets nye vekststrategi er derfor å forsøke unngå konkurransen med de store poker nettverkene online, men isteden satse på rekruttering av spillere i kanaler der få andre aktører opererer.

Produktene som vi har lansert for å oppnå nettopp dette har vi organisert i det vi kaller ActionB2B, et system og en teknologisk løsning myntet på å tiltrekke seg en helt ny gruppe samarbeidspartnere, som per i dag ikke promoterer online poker. Produktporteføljen inkluderer systemer som ActionStation, en spesial laget online poker terminal for landbaserte kasino, Agent management software for Junketeers (folk som arbeider med å få spillere til å reise til ulike landbaserte kasino), Internet Cafe klient, en løsning myntet på Internet cafeer, samt CashCards (som kan selges i butikker og deretter brukes på våre online poker siter) med mer.

Felles for disse produktene er at de henvender seg til landbaserte kanaler hvor konkurransen blant poker sitene er mindre, samt at de på noen områder åpner helt nye markeder, for eksempel poker terminalen

ActionStation som plasseres i lisensierte landbaserte kasino i Latin Amerika hvor den lar folk spille online poker uten å måtte ha en PC hjemme. ActionB2B som produkt og ActionStation som et verktøy i denne verktøykassen ble lansert i juni/juli 2009. Det har så langt gitt veldig gode resultater og pr i dag genererer Selskapets ca. 70 terminaler over 40.000 USD/mnd i netto bidrag, rundt 25% av Selskapets total inntekter etter gevinster. Dette er ventet å øke når resterende 45 terminaler er utplassert innen Jul.



Videre vekst fra dette forretningsområde er ventet når Selskapets neste 100 terminaler blir levert i februar/mars 2010.

#### 4.4. Introduksjon av ActionB2B

Dette er en produktserie som er spesiallaget for det formål at Selskapet skal tiltrekke seg markedsførere som ikke per i dag markedsfører online gaming produkter og gi dem en verktøykasse som muliggjør, forenkler og optimaliserer deres arbeid. Det er myntet på alt fra landbaserte kasino eiere, Internett kafé eiere, junketeers (personer som sender VIPs til landbaserte kasinoer, gjerne også kalt agenter) og andre typer kunder som per i dag ikke promoterer online poker. Det er i disse kanalene vi ønsker å komme inn på med ActionB2B, slik at vi kan rekruttere spillere til en langt lavere kostnad enn å benytte online affiliates som i dag fakturerer over \$250 pr spiller.

ActionB2B verktøykassen består idag av følgende verktøy:

- ActionStations
- ActionCards
- ActionAffiliates
- ActionAgents
- ActionCD
- Icafe



Fellesnevner for disse produktene er at de muliggjør konvertering av spillere fra et "offline" miljø til å bli online-spillere gjennom bruk av dedikerte nettverkspartnere.

#### ActionStation

Flaggskip produktet i denne porteføljen er den mye omtalte poker og casino terminalen - ActionStation. Dette er en spillemaskin som er koblet til Internet og til Action Poker Network.

Den fungerer som en hvilken som helst annen spillemaskin med seddelakseptør og ticket printer. Kunden går opp til en Terminal, setter penger i seddelakseptøren og kan deretter starte å spille. Når spilleren ønsker å ta ut sin gevinst overfører han denne til en online spillekonto eller skriver ut en kvittering. Den utskrevne kvitteringen kan siden enten betales ut av casinoet eller tas med hjem og benyttes til videre spilling derfra. Alt designet for å rekruttere spillere online fra et miljø som per i dag har liten eller ingen konkurranse.

ActionStations er foreløpig utplassert i lisensierte kasino i Latin America hvor inntektene fra terminalene blir delt av Selskapet og kasino eieren. Selskapet arbeider videre hardt med å få lisens til å plassere terminaler på "gata" i flere forskjellige land, veldig likt spilleautomatene som i sin tid var utplassert i Norge, nå bare med online poker. Dette arbeidet har vært betydelig og vi forventer lisens i løpet av 1H 2010 i ett eller flere land.

Potensialet i utplassering av terminaler er flere tusen terminaler bare i Latin Amerika. Utfordringen for Selskapet ligger i finansieringen.

### **ActionCards**

Action cards er kort som vi genererer for salg i kiosker, gjennom kasinoer, agenter og andre utsalgssteder. Disse kortene har et serie nummer og en pin kode som man skraper frem. Kortene kan enten brukes på en ActionStation eller online på en av våre sider.

Actioncards er et virkningsfullt konverteringsverktøy for å dra spillere fra land baserte kanaler til online aktivitet. Actioncards kan også brukes som promotional credits om man ønsker det.

### **ActionAffiliates**

ActionAffiliates er en løsning som lar agenter som allerede har online tilstedeværelse gjennom websider etc. å markedsføre våre spill og tracke den trafikk de sender oss.

Vi har allerede et avansert system for online affiliates som blir markedsført gjennom Wagerprofits.com – actionaffiliates er foreløpig kun et supplement til dette men vil bli utvidet etter hvert som systemet tas mer og mer i bruk.

### **ActionAgents**

ActionAgents er en produkt gruppe som er skreddersydd til rekrutteringsagenter. De arbeider gjerne med agenter og sub-agenter som alle arbeider sammen for å rekruttere spillere til et nettverk. En agent kan gjennom ActionAgents systemet etablere, styre og ekspandere sin agent struktur både bredt og dypt. Innenfor ActionAgents systemet kan agenten bruke alle de andre verktøyene for å konvertere/rekruttere spillere, det være seg ActionCards, Icafe og de andre hjelpemidlene som er tilgjengelig.

### **ActionCD**

I ActionCD modulen lar vi alle agentene sine egne CD plater som de kan benytte markedsaktiviteter. Fordelen med å trykke CDer via ActionCD er at alle CDene da blir koblet til den aktuelle partnerens ActionB2B konto og vedkommendes kommisjon vil gå automatisk inn på agentens konto. De ulike CD platene har en unik "tracking code" og partneren vil til enhver tid ha mulighet for å se hvilken CD som er blitt brukt og hvilke CDer som ikke er brukt. På den måten kan en partner umiddelbart se hvem av hans underagenter som arbeider aktivt og hvem som ikke gjør det.

### **Icafe**

Action Icafe solution er et produkt som nettopp er lansert. Dette produktet består av en liten software som blir installert på hver PC i en Internett kafé. Alle spillere som benytter dette programmet vil automatisk bli linket til partneren som eier kaféen. Icafe i kombinasjon med ActionCards og ActionCD er ment å konvertere spillere fra et kafé miljø til å bli spillere som

spiller fra hjemmet. Selskapet har pr i dag 2 selgere som kun arbeider med å rekruttere Internett kaféer i Latin Amerika til dette programmet.

### **Oppsummering ActionB2B**

Dette var en kort oppdatering på Selskapets aktiviteter fra et Business to Business perspektiv. Man kan lese mer om de nye produktene på Selskapets hjemmesider, [www.playsafeholding.com](http://www.playsafeholding.com). Selskapet er optimistisk med tanke på effekten av disse nye produktene, da spesielt ActionStation. Vi ser allerede positive effekter av disse etter hvert som flere Terminaler blir levert og utplassert. Det forventes at denne effekten vil forsterke seg ytterligere når antall Terminaler øker.

Selskapet forsetter videre å øke sitt fokus på aktiviteter i pokerrommet. Selskapet har økt betraktelig sine totale premiepottet både på freerolls og guaranteed tournaments. Selv om vi ikke klarer å konkurrere med de største pokerrommene på premienes størrelse, så ser vi at kundene liker at vi har spennende aktiviteter og at man ikke trenger være profesjonell for å kunne vinne en turning. Dette er nok også en av grunnene til at vi har klart å øke omsetningen i andre halvår etter en svak sommer.

Alt i alt ser Selskapet positivt på fremtiden. 2008 og 2009 har vært 2 tøffe år for Selskapet, men arbeidet med ny strategi, særlig terminaler, har vist gode resultater så langt. Det viser også forhåpentligvis at det var riktig av oss å satse på nye rekrutteringsverktøy gjennom løsningene vi har laget i ActionB2B, slik at vi kan rekruttere spillere på en arena hvor det er få andre aktører på banen. Det er fortsatt tidlig i prosessen, men indikasjonene er oppløftende og det faktum at Selskapet nå øker omsetningen, etter 2 år med nedgang er meget positivt.

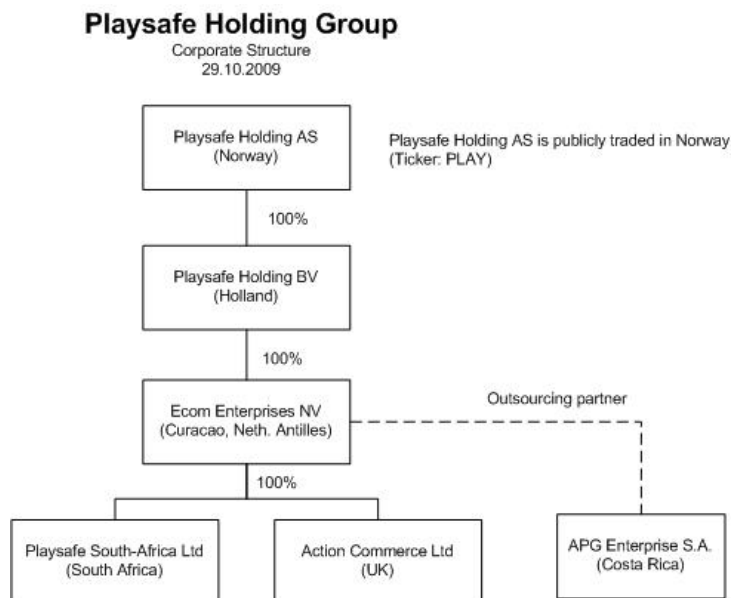
Selskapet kommer til å informere markedet løpende med nyheter fra lanseringen av ActionB2B etterhvert som nye avtaler inngås.

## 5. Organisering

### 5.1. Selskapsstruktur

Playsafe Holding AS er et norskregistrert aksjeselskap med hovedkontor i Sandefjord kommune. Selskapet er et investeringselskap som investerer i virksomheter innefor spill- og lotterier. Alle slike investeringer gjøres gjennom det heleide datterselskapet Playsafe Holding BV, som er registrert i Nederland, med hovedkontor i Rotterdam.

Playsafe Holding BV har idag en hovedinvestering ved 100 % eierskap i Selskapet ECOM Enterprise NV, på Nederlandske Antiller.



Den operasjonelle virksomheten i Selskapet foretas av ECOM Enterprise NV, som igjen har outsourcet deler av driften til APG Enterprise SA i Costa Rica.

### 5.2. Styret

Styret i Selskapet består av 3 personer:

<p>Dr. John Afseth (55) (styreleder)</p>	<p>PhD fra Universitetet i Oslo</p> <p>Afseth har jobbet som markedsdirektør i Photocure ASA og som leder for Abbott Labs i Danmark, Norge og Island. Han har også jobbet som direktør for Medinnova.</p> <p>I tillegg til jobben som styreleder i Playsafe Holding AS er han også styreleder i Simtronics ASA (OSE:SIMTRO), IGE AB (OSE: IGE), Verdispar Baltic Development Property I AS, Emerging Europe CPAS og er styremedlem i Verdispar Baltic Development Property II AS, og flere andre selskaper.</p> <p>Afseth eier 621 485 aksjer i PSH gjennom Selskapet Carpe Diem Afseth AS.</p>
--	---

<p>Christian Fr. Petersen (71)</p>	<p>Økonomisk utdannelse fra Sir George Williams University, Montreal, Kanada.</p> <p>Petersen er en av grunnleggerne av Merkantidata ASA (nå Atea ASA). Gjennom 25 år jobbet han både som CEO og som markedsdirektør i Selskapet.</p> <p>Petersen eier personlig 121 600 aksjer i PSH.</p>
<p>Atle W. Bie Johansen (41)</p>	<p>Mphil i International Finance fra University of Glasgow, og BSc i Economics fra Univeristy of Southampton.</p> <p>Bie-Johansen har vært involvert i spill- og lotteribransjen i mange år, både som bedriftsleder og som leder av bransjeorganisasjonen, Norsk Lotteri- og Automatbransjeforening. Bie-Johansen har også sittet som visepresident i Euromat, den Europeiske bransjeorganisasjonen for spillebransjen.</p> <p>Bie-Johansen er en av initiativtagerne til, og oppfinnerne av det unike norske lotterikonseptet Pantelotteriet, som tilbys i Rema 1000 og ICA i Norge.</p> <p>Bie-Johansen eier/kontrollerer 3 626 145 aksjer i PSH gjennom selskapene Bie Investement AS og Foreningslotto AS.</p>

### 5.3. Ledelsen

<p>Atle W. Bie Johansen</p>	<p>CEO/CFO i Playsafe Holding AS Se for øvrig avsnitt 5.2</p>
<p>Ben W. Johansen</p>	<p>Økonomisk utdannelse fra Handelshøyskolen BI og Høyskolen i Vestfold.</p> <p>COO av Ecom Enterprise N.V.</p> <p>Ben Johansen har arbeidet innenfor online gaming siden 1999 og har vært med å starte flere virksomheter i bransjen. Ben Johansen kom før dette fra automatbransjen i Norge hvor han drev og var deleier i et Selskapet som ble solgt til Norsk Lotteridrift ASA. Videre har han også vært en av bidragsyterne til oppstarten av Pantelotteriet i Norge.</p> <p>Ben Johansen eier/kontrollerer 3.626.145 aksjer i PSH gjennom selskapene Bie Investment AS og Foreningslotto AS, samt 102.000 aksjer privat.</p>

<p>Lynn Pearde de Freitas</p>	<p>Markedssjef i Ecom Enterprise N.V.</p> <p>Lynn Pearce de Freitas kommer fra lignende posisjoner innenfor online gaming. Hun arbeidet blant annet flere år i forskjellige ledende stillinger innenfor ForwardSlash, Microgaming sine egneide kasinoer. Her jobbet hun blant annet under Ecoms tidligere COO, Clive Archer, med ansvar for marketing.</p> <p>Lynn Pearce de Freitas eier ingen aksjer i Selskapet.</p>
<p>Neal Griffiths</p>	<p>Operations and Fraud Manager</p> <p>GNQV advanced business studies London</p> <p>Neal Griffiths leder support, payments og events avdelingen, samt at han er Action Poker Networks turneringssjef. Griffiths kommer fra roller som Fraud Controller hos Royal Bank of Scotland, Fraud Controller hos Pokerstars.com, verdens største poker side, og Head of Risk and Payments hos Bet24.</p> <p>Neal Griffiths eier ingen aksjer i Selskapet.</p>
<p>Johan van der Berg</p>	<p>CTO</p> <p>Diploma from Computer Training Institute of South Africa</p> <p>Johan van der Berg arbeider som CTO for Selskapets utviklingsavdeling i Sør Afrika. Han har tidligere etablert og drevet Tecqle Information Technologies Pty og undervist i Advanced Web studies ved University of South Africa. Johan van der Berg behersker alle teknologier Selskapet benytter i sine systemer, inkludert MSSQL, C++, php, html, Java med mer.</p> <p>Johan van der Berg eier ingen aksjer i Selskapet.</p>

## 5.4. Aksjonærer

Selskapets 30 største aksjonærer er:

NR	NAVN	BEHOLDNING
1	Bie Investment AS	2379000
2	Foreningslotto AS	1247145
3	Pod Group Ltd	977246
4	Hubro Finans AS	894938
5	Danske Bank A/S	865470
6	Tok Investments N.V.	855110
7	Design Magic AS	782398
8	Carpe Diem Afseth AS	621485
9	Origon AS	326917
10	Johnson Mats Ola	250000
11	Andersen Jan Audun	229248
12	Horpestad Andreas	220000
13	Punte Holding AS	186300
14	Caiano AS	159000
15	Hq Bank Ab Egenhandelskonto	150000
16	Gjerde Invest AS	146100
17	Afo - Invest AS	135000
18	Skarpebo Invest Ab	134000
19	Petersen Christian Fredrik	121600
20	Bamo AS	119300
21	Corton AS	110500
22	Corton AS	110200
23	Johansen Ben Werner	102000
24	Aksjevold AS	101000
25	Nabob AS	100000
26	Lime Venture AS	98500
27	Lime Venture II AS	98500
28	Hodne Holding AS	89000
29	Karmasol & Partners AS Nil	89000
30	Viva D.O.O	89000
	Øvrige aksjonærer	3658438

De 30 største aksjonærene eier 76,3% av Selskapet.

Det er totalt 343 aksjonærer i Selskapet.

## 6. Finansiell informasjon

### Resultatregnskap

Morselskap			Konsern		
2007	2008	Note	Note	2008	2007
<b>Driftsinntekter og driftskostnader</b>					
0	0		9	71 530 550	113 334 829
0	0		9	425 042	7 874 905
<b>0</b>	<b>0</b>			<b>71 955 592</b>	<b>121 209 734</b>
<b>Driftskostnader:</b>					
0	0			56 352 878	85 010 623
0	0	1	1	3 107 219	3 359 234
0	0		4	52 765 163	0
0	0		5	6 401 280	6 259 882
579 872	883 277	1,13	1,13	32 053 006	23 981 685
<b>579 872</b>	<b>883 277</b>			<b>150 679 546</b>	<b>118 611 424</b>
<b>-579 872</b>	<b>-883 277</b>			<b>-78 723 954</b>	<b>2 598 310</b>
<b>FINANSINTEKTER og FINANSKOSTNADER</b>					
1 251 218	584 336	10	10	584 336	3 003 210
0	-79 664 434	3, 10		0	0
9 718	44 720	10	10	521 384	9 718
<b>1 241 500</b>	<b>-79 035 378</b>			<b>62 952</b>	<b>2 993 492</b>
661 628	-79 918 655			-78 661 002	5 591 802
-185 256	-2 210 988	14	14	-2 210 988	-38 760
<b>476 372</b>	<b>-82 129 643</b>			<b>-80 871 990</b>	<b>5 553 042</b>
<b>Overføringer:</b>					
476 372	-82 129 643				
<b>476 372</b>	<b>-82 129 643</b>				

**Balanse pr. 31.12.2008**

Morselskap			Konsern			
2007	2008	Note	Eiendeler	Note	2008	2007
<b>Anleggsmidler</b>						
<b>Immaterielle eiendeler</b>						
2 194 188	0		Utsatt skattefordel		0	2 194 188
0	0		Goodwill	4	0	50 537 625
0	0		Programvare og lisenser	5	34 278 771	29 888 452
<b>2 194 188</b>	<b>0</b>		<b>Sum immaterielle eiendeler</b>		<b>34 278 771</b>	<b>82 620 265</b>
<b>Varige driftsmidler</b>						
0	0		Inventar	5	1 519 316	1 280 509
0	0		Data- og kommunikasjonsutstyr	5	1 370 249	3 560 163
<b>0</b>	<b>0</b>		<b>Sum varige driftsmidler</b>		<b>2 889 564</b>	<b>4 840 672</b>
<b>Finansielle eiendeler</b>						
112 871 944	34 957 500	3	Aksjer i datterselskaper og egenkapitaltilskudd		0	0
0	0		Fordring på Kaizania (Playsafe IT Service SA)		1 749 775	0
<b>112 871 944</b>	<b>34 957 500</b>		<b>Sum finansielle eiendeler</b>		<b>1 749 775</b>	<b>0</b>
<b>115 066 132</b>	<b>34 957 500</b>		<b>Sum anleggsmidler</b>		<b>38 918 111</b>	<b>87 460 937</b>
<b>Omløpsmidler</b>						
<b>Fordringer</b>						
100 000	100 000		Reiseforskudd		100 000	100 000
0	0		Fordringer prosessører	6	2 315 176	5 600 194
0	106 000		Andre fordringer	7	1 290 031	3 174 670
<b>100 000</b>	<b>206 000</b>		<b>Sum fordringer</b>		<b>3 705 207</b>	<b>8 874 864</b>
11 778 164	9 518 514	8	Bankinnskudd	8	13 041 889	32 459 421
<b>11 878 164</b>	<b>9 724 514</b>		<b>Sum omløpsmidler</b>		<b>16 747 096</b>	<b>41 334 286</b>
<b>126 944 296</b>	<b>44 682 014</b>		<b>Sum eiendeler</b>		<b>55 665 207</b>	<b>128 795 223</b>

Morselskap			Konsern			
2007	2008	Note	Egenkapital og gjeld	Note	2008	2007
<b>Egenkapital</b>						
<b>Innskutt egenkapital</b>						
800 000	772 320	15	Aksjekapital (15.446.395 aksjer à kr. 0,05)	15	772 320	800 000
121 817 527	121 845 207		Overkursfond		121 845 207	121 817 527
<b>122 617 527</b>	<b>122 617 527</b>		<b>Sum innskutt egenkapital</b>		<b>122 617 527</b>	<b>122 617 527</b>
<b>Opptjent egenkapital</b>						
4 326 769	-77 935 514		Udekket tap		-69 493 568	-1 788 155
<b>4 326 769</b>	<b>-77 935 514</b>		<b>Sum opptjent egenkapital</b>		<b>-69 493 568</b>	<b>-1 788 155</b>
126 944 296	44 682 013		<b>Sum egenkapital</b>		53 123 959	120 829 372
<b>Gjeld</b>						
<b>Kortsiktig gjeld</b>						
0	0		Leverandørgjeld		319 908	571 478
0	0		Skyldig kunder	11	1 766 398	3 397 675
0	0	14	Betalbar skatt	14	0	0
0	0		Annen kortsiktig gjeld	12	454 943	3 996 698
<b>0</b>	<b>0</b>		<b>Sum kortsiktig gjeld</b>		<b>2 541 248</b>	<b>7 965 850</b>
<b>0</b>	<b>0</b>		<b>Sum gjeld</b>		<b>2 541 248</b>	<b>7 965 850</b>
<b>126 944 296</b>	<b>44 682 013</b>		<b>Sum egenkapital og gjeld</b>		<b>55 665 207</b>	<b>128 795 222</b>

## Kontantstømpstilling

Morselskap			Konsern	
2007	2008		2008	2007
661 628	-80 008 095	<b>Oridnært resultat før skattekostand</b>	-78 661 002	5 591 802
		<b>Justeringer på netto resultat</b>		
0	0	Betalbar skatt	0	0
		Nedskrivning på goodwill	52 765 163	0
	79 664 434	Nedskrivning på aksjer	0	0
0	0	Avskrivninger på inventar	2 827 079	2 750 705
0	0	Avskrivninger på programvare og lisenser	3 571 639	3 509 176
<b>661 628</b>	<b>-343 661</b>	<b>Netto justeringer på resultat</b>	<b>-19 497 121</b>	<b>11 851 683</b>
		<b>Kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter</b>		
0	0	Endringer i fordringer på prosessører	-2 315 176	8 267 446
0	-106 000	Endringer i fordringer fra andre	-1 290 031	6 373 594
0	0	Endringer i kundefordringer/skyldig kunder	-1 631 277	2 715 882
0	0	Valutaeffekter uten kontantstrømseffekt	4 853 026	0
0	0	Endringer i leverandørgjeld	-251 543	-856 916
0	-59 989	Endringer i andre tidsavgrensningsposter	-3 511 990	-9 885 752
<b>0</b>	<b>-165 989</b>	<b>Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter</b>	<b>-4 146 991</b>	<b>6 614 254</b>
		<b>Kontantstrømmer fra investeringsaktiviteter</b>		
0	0	Goodwill og justeringer oppkjøp 2007	0	-6 890 263
0	0	Investeringer i anleggsmidler	-127 146	-2 131 346
0	0	Investeringer i programvare og lisenser	0	-11 631 173
0	0	Reduksjon/økning i langsiktige fordringer	-1 749 775	0
-34 733 260	-1 750 000	Investeringer/egenkapitaltilskudd i selskaper / salg andeler(+)	0	0
<b>-34 733 260</b>	<b>-1 750 000</b>	<b>Netto kontantstrømmer fra inv.aktiviteter</b>	<b>-1 876 921</b>	<b>-20 652 782</b>
		<b>Egenkapital transaksjoner</b>		
0	0	Justering av oppkjøp 2007	0	-12 054 884
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>Netto kontantstrøm fra EK transaksjoner</b>	<b>0</b>	<b>-12 054 884</b>
<b>-34 071 632</b>	<b>-2 259 650</b>	<b>Netto endringer i kontanter</b>	<b>-25 521 032</b>	<b>-14 241 729</b>
<b>45 849 797</b>	<b>11 778 165</b>	<b>Kontantbeholdning ved periodens begynnelse</b>	<b>32 459 421</b>	<b>51 857 792</b>
0	0	Effekt av valutakursendringer på kontanter og kontantekvivalenter	6 103 500	-5 156 642
-34 071 632	-2 259 650	Endringer i kontanter	-25 521 032	-14 241 729
<b>11 778 165</b>	<b>9 518 515</b>	<b>Kontantbeholdning pr 31.12.</b>	<b>13 041 889</b>	<b>32 459 421</b>

Selskapets komplette regnskap med noter er tilsendt aksjonærene ifm generalforsamlingen 4. desember. Informasjonen kan evt. sendes på nytt ved å kontakte Selskapet.

## 7. Fremtidsutsikter

### **Rekruttering av spillere – nye kanaler**

Gjennomsnittlig CPA (Cost Per Aquisition) for en online pokerspiller er USD 250-300 i direkte kostnader. Den største utfordringen i så henseende er at veldig mange online spillere er lite lojale, d.v.s. de bytter ofte mellom ulike pokerrom og mange tar bare med seg åpningstilbud og stikker så videre. Med andre ord, omløpshastigheten på kundemassen er tidvis ganske høy. Det er således vanskeligere og vanskeligere å forsvare tradisjonell markedsføring, fordi CPA er mye høyere en LTV (Life-Time Value) på spilleren.

Som allerede forklart var dette noe av grunnen til at PSH identifiserte og har implementert den nye strategien beskrevet i Avsnitt 4.

### **Landbasert spiller-rekruttering via ActionStation**

Dersom man tar en ActionStation, med en kostpris på ca. USD 2.000 og en forventet levetid på 4 år, så er det et annet regnestykke siden resultatene så langt indikerer en tilbakebetalingstid på ca 4 mnd. Da blir spørsmålet, hvor mange spillere klarer du å rekruttere i et landbasert kasino pr måned – er det en om dagen, en hver uke, en hver måned? Dersom man legger til grunn en CPA på 250 så blir verdien av en slik spilleautomat betydelig større enn hva de løpende inntektene tilsier.

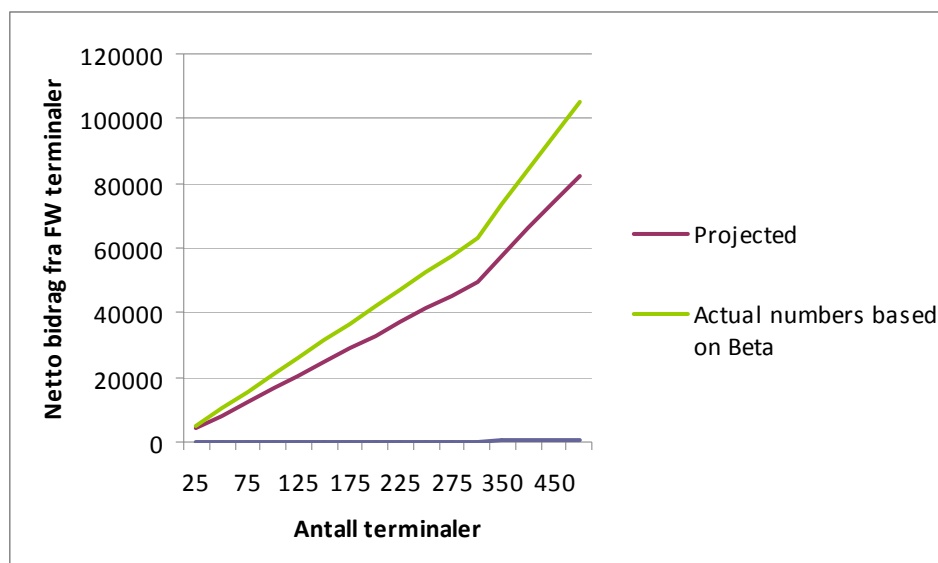
Det kan imidlertid hende at LTV for spillere rekruttert gjennom en slik terminal er lavere enn en gjennomsnittlig online spiller, men våre data så langt tyder ikke på det. Har man tatt seg bryet med å gå på kasino så er man gjerne mer enn middels interessert i å spille, og av den grunn har vi god grunn til å tro at LTV vil være god. Når en legger til at spilleren gjennom det landbaserte kasinoet kan gå ned midt på natta og be om en utbetaling fra sin online spillekonto, og at vi bygger inn verktøy for å skape lojalitet, så er det liten grunn til å tro på særlig lavere LTV enn fra en online spiller.

### **Samrbeidet med FunWorld AG**

Samarbeidet med FunWorld (FW) om konspetet "FunWin" er meget spennende for selskapet. Vi har integrert vår software mot deres maskinvareplattform og det meste av investering i teknologi er allerede tatt.. Nå gjenstår det å se i hvilken grad FW lykkes med salgsarbeidet for Funwin prosjektet. Basert på kick-off i Munchen i oktober 2009 er alle parter meget entusiastiske til potensialet i samarbeidet og de ulike produktene.

FW satser både på salg av nye pokerterminaler og ombygging av eldre Funworld terminaler. Totalt har FW produsert over 15.000 terminaler som er kompatible med vår software. Selskapet har videre distribusjon i over 60 land og har solgt over 160.000 terminaler de siste 20 årene. Vi tror derfor at det er god mulighet for at dette samarbeidet skal kunne gi Playsafe Holding solide inntekter i årene som kommer.

Basert på estimer fra FW sin betatest vil ca 500 terminaler gi oss et månedlig bidrag på ca USD 100.000, eller 2/3 av Playsafe sin nåværende månedlige kostnader. Vi prosjekter med ca. 20% mindre enn dette for å være på den sikre siden, men antallet terminaler avhenger av salgssuksessen. Med 15.000 kompatible terminaler er det ikke tvil om at det er et stort potensiale.



Grafen over viser netto bidrag fra FW avtalen gitt antall utplasserte terminaler. Den grønne linjen viser bidrag dersom tallene fra dagens beta test kan legges til grunn og den røde linjen hva vi estimerer over tid.

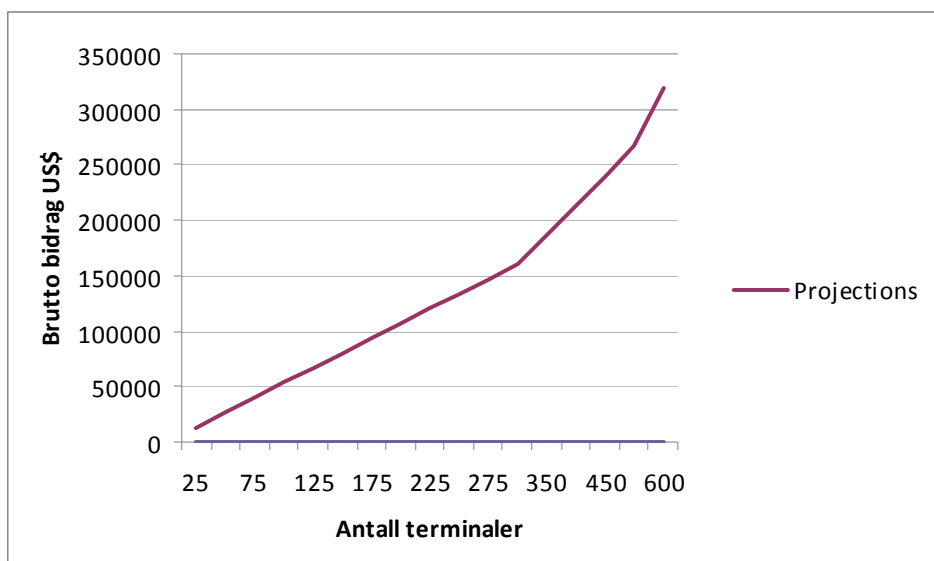
### Egeneide terminaler

Selskapet har pr 1. desember 2009 utplassert ca. 70 terminaler i lisensierte kasino i Costa Rica. Disse terminalene, sammen med Funwin sine terminaler, har for november bidratt med netto USD 40.000 i cash bidrag til nettverket. Dersom man skalerer opp disse tallene gir det en brutto tilbakebetalingstid på investert beløp på litt over 4 måneder. Det finnes i overkant av 500 lisensierte kasino i Latin Amerika. Det er noe vanskelig å si noe eksakt om potensialet i dette markedet annet enn at vi pr idag har flere oppstillingsavtaler enn vi har terminaler. Dersom vi sier at hvert kasino tar 10 -20 maskiner og at man realistisk kan håpe på å komme inn på rundt 20-30% av de tilgjengelige kasinoene vil potensialet være fra 1000 – 3000 maskiner.

Selskapet arbeider videre med å få lisens til å utplassere terminalene utenfor de lisensierte kasinoene, såkalt street operating. Selskapet har selv rettet en slik søknad i Costa Rica om å få plassert ut pokerterminaler som "street operating" maskiner. Vi er videre i avsluttende forhandlinger med det eneste selskapet i Nicaragua som har slik lisens. Vi forventer at denne forhandling er avsluttet i løpet av 1-2 måneder. Deretter arbeider vi med mange aktører i det meksikanske markedet. Potensiale i street operating i Latin Amerika er flere tusen maskiner i hvert land man får lisens.

For å visualisere potensialet har vi laget en graf som sier noe om hva man kan se av inntekter dersom dagens netcash bidrag kan legges til grunn og skaleres. Det er ikke tatt høyde for investeringskostnader eller operasjonskostnader selv om vi mener dette kun vil påvirke tallene i moderat omfang. Dersom brutto tilbakebetalingstid fra terminaler havner rundt 4 måneder så vil det uansett være god økonomi i å skalere virksomheten videre. Det er også verdt å merke seg at Selskapet fokuserer på de nærmeste geografiske områdene når vi starter ekspansjonen med terminaler. Ved utplassering av 500 terminaler vil bidraget, dersom tallene fra dagens testvirksomhet legges til grunn, være over USD 250.000 pr. mnd.

Dersom selskapet skulle lykkes med å plassere ut flere tusen terminaler vil dette bli en meget viktig og interessant inntektskilde for selskapet.



Grafen ovenfor viser brutto bidrag i USD gitt antall utplasserte terminaler. Tallene er basert på de tallene vi har på alle terminalene som er utplassert, Funwin og egne.

### Online virksomheten

Satsningen på ActionB2B og terminaler kaster også betydelige positive ringvirkninger på online virksomheten. Hver terminal øker likviditeten i nettverket og derigjennom LTV pr spiller. Vi mener allerede å se, selv om det er tidlig å konkludere over det faktiske bidraget til terminalene, at inntektene pr. spiller øker med hver eneste terminal som kobles opp. Terminalene tillater ikke spill på turneringer og derfor bidrar de i stor grad til å skape cash games likviditet. Dette er som kjent "cash games" Selskapet tjener opp mot 90% av sine poker inntekter på. Hver eneste cash games spiller har derfor stor betydning for selskapets totale inntekter. Det er pr 1. desember gjennomsnittlig 90 cash games spillere koblet opp døgnet rundt på selskapets pokernett. Det er derfor lett å se at 100 terminaler ekstra har stor betydning for likviditeten i nettverket og tilgangen til å finne spillere å spille mot.

### Oppsummering

Summen av potensialet i de ulike satsningsområdene er stor. Brorparten av investering i teknologi er allerede tatt og kostnadsført. Produktene er klar for markedet og kun salgsarbeidet gjenstår. Vi mener at så mange indikatorer nå peker i positiv retning at det er riktig å hente penger til å eskalere investeringen i nye terminaler for å teste ut om vi faktisk har rett i våre antagelser. Det er ikke uten risiko, men vi mener det er en vurdert risiko som er verdt å ta og som vi må ta dersom vi skal ha en sjanse til å skape aksjonærverdier.

## 8. Risikofaktorer

Før du investerer i Selskapet må hele dette dokumentet, "Informasjonsmemorandum ifm kapitalforhøyelse i Playsafe Holding AS" leses i sin helhet, inkludert denne seksjonen om risikofaktorene. Risikofaktorene som er listet nedenfor kan alle påvirke Selskapets virksomhet negativt, enten finansielt eller på annen måte. Rekkefølgen de er listet på skal ikke tolkes som noen prioritert rekkefølge, men kun en opplisting av hva Selskapets ledelse og styre på tidspunktet for emisjonen anser som viktige risikoelementer for Selskapet. Denne seksjonen inneholder ikke alle risikofaktorene som kan påvirke Selskapet i negativ forstand, men de mest viktige faktorene slik styret vurderer situasjonen idag.

Det understrekes at en investering i Playsafe Holding AS er forbundet med betydelig risiko og at kun personer/selskap som fullt ut forstår alle risikofaktorene med en investering Playsafe Holding AS, og som samtidig har råd til å tape hele eller deler av denne investeringen, skal tegne aksjer i denne emisjonen.

### Generell risiko knyttet til Selskapet og bransjen

Investering i aksjer i Playsafe Holding AS innbefatter stor risiko. Potensielle investorer skal vite at det finnes betydelig risiko for at investeringen kan gå tapt og være kjent med og komfortable med disse risikofaktorene. Potensielle investorer skal også vite at det finnes andre risikofaktorer som ikke er nevnt i dette dokumentet, og som ledelsen og styret i Selskapet på nåværende tidspunkt ikke vet om eller finner vesentlige, som også kan påvirke Selskapet negativt. Alle kjente og ukjente risiko faktorer kan påvirke Selskapet negativt både med tanke på markedets oppfatning av Selskapet og på Selskapets finansielle posisjon og resultater.

### Generell markedsrisiko

Online gaming markedet generelt og poker spesielt er fremdeles et marked preget av sterk vekst. Online poker vokste fra 2008 til 2009 med over 35 %. Det knytter seg likevel stor grad av usikkerhet til hvem som klarer å profittere på denne veksten. Ifølge markedsovervåker Pokerscout.com tilfalt brorparten av veksten i poker markedet siste 12 måneder Pokerstars og Fulltilt. Det er derfor knyttet stor usikkerhet til om Playsafe Holding AS med sin nye strategi for vekst faktisk klarer å skape vekst.

Det er videre knyttet stor usikkerhet til om Selskapet vil møte konkurranse fra andre online poker selskaper med sitt nye terminal produkt. Det kan derfor tenkes at Selskapet innen kort tid vil møte konkurranse fra andre poker selskap som vil tilby tilsvarende eller bedre produkt som Selskapet og til bedre betingelser. Det er også en reell mulighet at Selskapets online virksomhet kan falle ytterligere i størrelse mens man forsøker vokse i det landbaserte spillmarkedet og derigjennom vanskeliggjøre implementeringen av den nye vekststrategien.

### Lover og Regler

Det er knyttet stor usikkerhet til regulering av online gaming markedet. Selskapet prøver å minske denne risikoen med å satse på vekst i flere markeder. Dette er dog ingen garanti for at man ikke blir påvirket negativt av forandringer i lover og regler knyttet til online gambling. Det er i dag flere land som ønsker å forby private selskap som Playsafe Holding AS å tilby spill til sine innbyggere eller hindre landets banker å formidle betaling for tilsvarende aktivitet, slik som Tyrkia, USA og Italia, for å nevne noen.

Videre pågår det diskusjoner i en rekke land om forandring på landenes online gambling lover. I Norge debatteres det hvorvidt man skal implementere en lov tilsvarende UIGEA og i USA debatteres det om man skal frafalle UIGEA og heller regulere og skattelegge online poker. Slike lovforandringer kan få stor påvirkning på Selskapets mulighet til å lykkes både positivt og negativt.

### **Implementering**

Det er risiko knyttet til om Selskapet klarer å implementere sin nye strategi og hvordan den vil påvirke virksomheten, blant annet vår mulighet til å penetrere et konkurranseutsatt landbasert kasino marked. Det er ikke sikkert at Selskapet får inn maskiner i kasinoene på "participation basis" (vi investerer i maskinen og deler overskuddet) gitt at markedet oversvømmes av billige spillmaskiner fra for eksempel Russland. Det estimeres at cirka 330.000 maskiner har tilflytt verdensmarkedet etter implementeringen av ny lov i Russland. Det kan derfor tenkes at selv om det ikke finnes noen online poker maskiner på markedet så vil kasinoene rundt om i verden heller kjøpe maskiner selv, for en billig penge, enn å få maskiner fra Playsafe på "participation basis".

### **Valutakursrisiko**

Forandringer i valutakurser kan påvirke en investering i Playsafe negativt. Selskapet har alle sine inntekter i US dollar og forholdet mellom USD og NOK er derfor av signifikant betydning for Selskapet. Det er viktig å påpeke at mesteparten av Selskapets kostnader også er i USD men valutakursen mellom USD og NOK er likevel av vesentlig betydning for både overskudd og mulighet til fremtidige utbytteutbetalinger.

### **Makroøkonomiske faktorer**

All investering er forbundet med risiko, og Playsafe Holding er således ikke noe unntak. Selskapets virksomhet, gjennom datterselskapet Ecom Enterprise N.V., er spredt over store deler av verden, hvorav Canada og Latin Amerika er viktige markeder. Forandringer i makroøkonomiske forhold kan derfor være viktig med hensyn til kundenes kjøpekraft og for Selskapets mulighet til å lykkes. Selskapet forsøker å redusere denne risikoen med å satse på flere forskjellige markeder, men det er ingen garanti for at ikke Selskapet skal bli påvirket av forandringer i makroøkonomiske forhold.

### **Finansieringsrisiko**

Det er knyttet betydelig risiko til Selskapets evne til å finansiere ytterligere terminaler dersom det blir nødvendig for å lykkes med sin vekststrategi. Det kan tenkes at Selskapet trenger mer enn 1000 terminaler for å sikre sin posisjon i det Latin Amerikanske landbaserte kasino markedet, og derigjennom gjøre det vanskeligere for konkurrenter å etablere seg. Det er stor sannsynlighet for at slik finansiering vil bli vanskelig å skaffe i nær fremtid.

### **Rettsaker og patenter**

Selskapet er pr.idag ikke involvert i noen rettsprosesser og Selskapet har inngått forlik med First Technologies angående det påståtte bruddet på deres patent. Det kan imidlertid ikke utelukkes at flere slike prosesser blir startet mot Selskapet selv om Selskapet og styret ikke pr. idag er kjent med noe som skulle tilsi det.

### **Personal risiko**

Playsafe Holding AS er helt avhengig av personer med stor kjennskap til og tilknytning til det landbaserte kasino markedet i Latin Amerika for å lykkes med sin vekst strategi. Dette er ingen jobb som lett kan overtas av Selskapets ledelse. Tap av denne arbeidsstyrken vil påvirke Selskapet negativt og man vet ikke om det vil være vanskelig å skaffe erstatning for slike tap.

### **Teknologisk risiko**

Playsafe Holding har utarbeidet hele den teknologiske plattformen som Selskapets tjenester er tilbudt gjennom, inkludert den nye poker terminalen. Selv om Selskapets virksomhet i dag er fullt ut operativt så har man ingen garanti for at ikke systemer og teknologi svikter. Selskapet har ved flere anledninger blir angrepet av Ddos angrep og selv om Selskapet har lyktes i å forsvare seg mot slike angrep historisk er det ingen garanti for at man klarer det i fremtiden. Det finnes betydelig annen teknologisk risiko som Selskapet i dag føler er under akseptabel og god kontroll, men det er likevel ingen garanti for at det forblir slik i fremtiden.

### **Utvanning**

Nåværende aksjonærer som ikke deltar i emisjonen kan oppleve utvanning av sin eierandel dersom de ikke deltar. Størrelsen på slik utvanningen vil avhenge av hvor stor tegningen blir. Det er ikke sikkert dette innebærer noen risiko for nåværende aksjonærer, det vil være avhengig av Selskapets utvikling i årene fremover. At dette blir nevnt som en risiko faktor under dette punkt skal ikke på noen som helst måte tolkes som en oppfordring til å investere, men det er en likevel risikofaktor som må nevnes.

### **Krav mot Selskapet på bakgrunn av tegning av aksjer i denne emisjonen eller investering i Selskapet**

Selskapet har gjennom dette dokumentet gjort det klart at det er betydelige risikofaktorer knyttet til investeringen og at hele eller deler av investeringen kan gå tapt dersom noen av de kjente eller ukjente risikofaktorene skulle inntreffe.

## 9. Transaksjonen

### Formål med aksjekapitalutvidelsen

Formålet med aksjekapitalutvidelsen er å gjøre Selskapet i stand til å investere i 200 internettbaserte spilleterminaler, som presentert i dette dokumentet ("ActionStations") for utplassering i regulerte spillemiljøer i Latin-Amerika. Overskytende skal brukes til å styrke Selskapets driftskapital.

### Aksjekapital før utvidelsen

Aksjekapitalen i Selskapet før kapitalutvidelsen er NOK 772.319,75 fordelt på 15.446.395 aksjer pålydende NOK 0,05

### Tegningskurs

De nye aksjene tegnes til kurs NOK 0,20 pr. aksje.

### Generalforsamlingsvedtaket

Generalforsamlingen i Selskapet vedtok 4. desember følgende:

- 1. Aksjekapitalen i Playsafe Holding AS ("Selskapet") forhøyes med inntil NOK 772.320 fra NOK 916 320 til inntil NOK 1.688 540 ved nytegning av inntil 15 446 395 aksjer pålydende NOK 0,05 til tegningskurs NOK 0,20.*
- 2. Styret gis fullmakt til å endre vedtektene i samsvar med endringen i aksjekapital og det antall aksjer som tegnes.*
- 3. De nye aksjer gir rett til utbytte fra regnskapsåret 2009.*
- 4. Aksjene kan tegnes av Selskapets eksisterende aksjonærer. Eksisterende aksjonærer har rett til å tegne én aksje for hver aksje de eier ved tidspunktet for generalforsamlingen. Det gis adgang til overtegning. I tilfelle overtegning skal eksisterende aksjonærer gis tildeling pro rata til sin eierandel ved tidspunktet for generalforsamlingen.*
- 5. Tegning skjer i generalforsamlingsprotokollen eller på eget tegningsdokument som distribueres sammen med tegningsinnbydelsen og kopi av dette vedtak.*
- 6. Aksjene kan tegnes i løpet av 14 dager etter underretning om emisjonen, det vil si frem til og med den 21. desember 2009 kl 16.00.*
- 7. Aksjeinnskudd skal senest gjøres opp den 23. desember 2009. Innskuddet skal plasseres på særskilt innbetalingskonto i Selskapets navn hos DNB Nor, og kan ikke disponeres av Selskapet før kapitalforhøyelsen er registrert i Foretaksregisteret og aksjene overført aksjonærenes VPS-konto.*

Vedtaket ble gjort enstemmig.

### Tegningsperiode

Tegningsperioden starter etter generalforsamlingen fredag 4. desember 2009, og avsluttes mandag 21. desember kl. 16:00

### **Tegningen**

Korrekt utfylt Tegningsblankett må før utløpet av Tegningsperioden være mottatt av Selskapet enten pr post på følgende adresse: Playsafe Holding AS, Pb 317, 3201 Sandefjord eller pr. telefax (+47) 33 48 33 01. Den enkelte tegner er ansvarlig for riktigheten av den informasjon som påføres Tegningsblanketten, og kan ikke holde Selskapet ansvarlige for forsinkelser i postgangen, utilgjengelige telefakslinjer eller andre forhold som kan medføre at tegninger ikke mottas i tide. Tegninger er bindende og ugjenkallelige og kan ikke trekkes tilbake eller annulleres av tegneren etter at de er mottatt av Selskapet.

Ved å signere og sende inn tegningsblanketten gir tegneren en ugjenkallelig fullmakt til styrets leder John Afseth, til å representere tegneren på generalforsamlingen i forbindelse med utvidelse av aksjekapitalen i Selskapet og tegne aksjer som tegneren i overensstemmelse med tegningsblankett og styrets tildeling, har tegnet.

Ved å signere og innlevere denne Tegningsblanketten bekrefter Tegneren å ha lest dette Informasjonsmemorandum som Selskapet har utarbeidet ifm kapitalutvidelsen, og tegner aksjer på de vilkår som fremgår av dette dokumentet og tegningsblanketten.

### **Tildeling og overtegning**

Aksjonærene har rett til å tegne én – 1- aksjer for hver aksje man eier og som er registrert i VPS den 4. desember 2009. Overtegning er tillatt. Det utstedes formelt ikke tegningsretter i VPS systemet ifm denne emisjonen, men styret går ved fordeling av de nye aksjene ut fra forholdet ”én gammel aksje gir rett til å tegne én ny aksje”.

Styret tildeler aksjer på bakgrunn av mottatte tegningsblanketter.

I den grad emisjonen er overtegnet fordeles ubenyttede ”tegningsretter” i.h.t. første avsnitt til de aksjonærene som har overtegnet, pro rata ift den aksjeholdningen de hadde ved starten av tegningsperioden, dog slik at ingen får mer aksjer enn det de faktisk har tegnet. Det er styret i Selskapet som er ansvarlig for å tildele de nye aksjene.

Styret vil umiddelbart etter tildelingen bekjentgjøre resultatet til de enkelte tegnerne i et tildelingsbrev.

### **Betaling**

Oppgjør for de nye aksjene forfaller til betaling 23. desember 2009 (“Betalingsdatoen”). Ved signatur på tegningsblanketten gir tegnere med norsk bankkonto DnB NOR en ugjenkallelig engangsfullmakt til å belaste den spesifiserte bankkontoen for det tegningsbeløp som skal betales for de tildelte aksjene, og overføre beløpet til Selskapets emisjonskonto. DnB NOR er kun berettiget til å belaste den spesifiserte kontoen én gang, men forbeholder seg retten til å gjøre inntil tre debiteringsforsøk. Fullmakten vil gjelde for en periode på inntil syv virkedager etter betalingsdatoen. Tegneren gir videre DnB NOR fullmakt til å innhente bekreftelse fra tegnerens bank på at tegneren har disposisjonsrett over den spesifiserte kontoen, samt på at det er tilstrekkelige midler på kontoen til å dekke betalingen. Dersom det ikke er tilstrekkelige midler på kontoen, eller dersom det av andre grunner ikke er mulig å debitere kontoen når et debiteringsforsøk gjøres i henhold til fullmakten fra tegneren, vil tegnerens betalingsforpliktelse bli ansett for å være misligholdt.

Tegnere som ikke har norsk bankkonto, må sørge for at betaling for tildelte aksjene skjer på eller før den 23. desember i.h.t den instruksjon som sendes fra Selskapet ifm tildelingen.

### **Mislighold**

Ved mislighold kan Selskapet stryke tegningen og tildele aksjene til tegnere som evt ønsker å tegne flere aksjer. Slik tildeling skjer uten at kravet om betaling bortfaller av den grunn. Selskapet har rett til å forfølge kravet rettslig.

**VPS registrering**

Selskapets kontofører (DnB NOR) har påtatt seg å registrere de nye aksjene på de respektive tegneres VPS konti straks emisjonen er registrert i Brønnøysund.

**Aksjekapital etter transaksjonen**

Aksjekapitalen etter emisjonen utvides med inntil NOK 772.320,- forutsatt fulltegning.

**Utvanning**

Aksjonærer som velger å ikke tegne seg i emisjonen kan bli inntil 50 % utvannet i denne kapitalutvidelsen.

**Gjennomføring**

Kapitalutvidelsen utføres av Selskapet i samarbeid med kontofører DnB NOR, uten at det er oppnevnt noen tilrettelegger (manager) for transaksjonen.

Det er således Selskapet selv som er ansvarlig for gjennomføring av transaksjonen.

**Kostnader**

De direkte betalbare kostnadene ifm kapitalutvidelsen er beregnet til ca. 60.000,- kroner.

## 10. Appendix

Følgende appendix er vedlagt dette dokumentet:

- Appendix 1 Selskapets gjeldende vedtekter før kapitalutvidelsen
- Appendix 2 Protokoll fra generalforsamling 4. desember 2009
- Appendix 3 Signert erklæring fra styret ifm konvertering av gjeld til aksjer, ref. vedtak på GF 4. desember 2009-12-07
- Appendix 4 Signert erklæring fra revisor ifm konvertering av gjeld til aksjer, ref. vedtak på GF 4. desember 2009-12-07
- Appendix 5 Innkalling til Ekstraordinær Generalforsamling 21. desember 2009