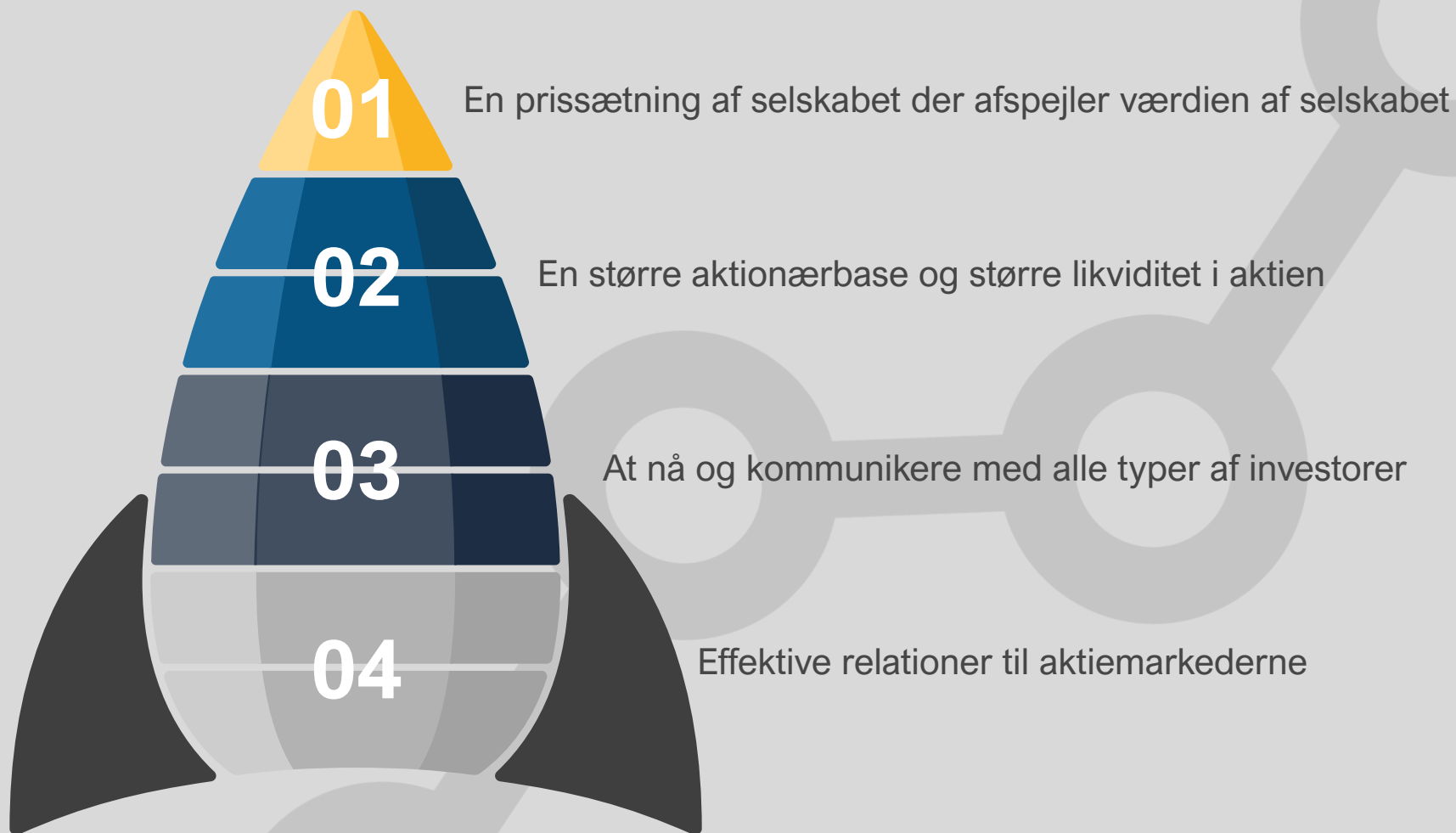


MARKET RELATIONS

Markedsføring af nordiske investeringscases

MARKET RELATIONS

Market Relations er for selskaber der ønsker,



TEAMET

Top-rated kommunikation og interaktion med institutionelle, professionelle og private investorer i mere end 25 år.



JESPER ILSØE
Partner



SØREN PONTOPPIDAN
Partner



FRANK HØRNING ANDERSEN
Senior Director



LARS VINDAHL
Director



STEPHANIE ANTHON STORM
Director



SIMON SCHACH
Associate



PEZHMAN MADANI
Head of Legal



BERAT ZIMBERI
Head of Digital



KATHRINE GJERLØV
Analyst



WILLIAM BORK
Analyst

ONE SIZE – FITS NOBODY

Market Relations der passer til netop jeres virksomhed.

SERVICES

	Basis	Pro
Plan for Market Relations aktiviteter	✓	✓
Egen hjemmeside under kapitalpartner.dk Investeringsscases (investeringsside)**	✓	✓
Investeringsscase på selskabets egen hjemmeside under Investeringsscases**	Halvårlig opdatering	Kontinuerlig opdatering
Opfølgning på selskabsmeddelelser***	Op til 6 pr. år	✓
Onlinepræsentation (webinar) af regnskaber	Halvår og helår	✓
Markedsføring af webinarer og opdateringer (hjemmeside, nyhedsbreve og SoMe)	✓	✓
Synliggørelse af selskabets investeringsscase i mails, blogs m.v.	✓	✓
Månedlig handelsstatistik	✓	✓
Materiale kan vises på selskabets hjemmeside	✓	✓
Opfølgning som følge af væsentlig kursudvikling eller nyheder (peers/sektoren)***	✗	✓
Onlinepræsentation (webinar) af væsentlige begivenheder	✗	✓
Deltagelse i online sektorseminarer og lignende	✗	✓
Videopræsentation/interview på egen hjemmeside under Investeringsscases	✗	✓
Online markedsføring	*	*
"Money Talks" interview (video)	*	*
Pris pr. måned ekskl. moms	DKK 11.000	DKK 16.000

* Efter aftale

** Udarbejdes både på dansk og engelsk

*** Udarbejdes også på engelsk efter aftale

OPTIMAL EFFEKT

Bestående effekt skabes på den lange bane



For at sikre optimal effekt af Market Relations planlægges aktiviteterne 6-12 måneder fremad. Planen opdateres løbende, så mulighederne og selskabets eksisterende og fremtidige behov afstemmes.

Uge 7	Selskabsbegivenhed: Forventet meddelelse Aktivitet: <i>Investeringscase-indlæg</i>	Uge 33	Aktivitet: <i>Webinar-annoncering</i>
Uge 8	Aktivitet: <i>Webinar-annoncering</i>	Uge 34	Selskabsbegivenhed: 1. halvår Aktivitet: <i>Webinar</i>
Uge 9	Aktivitet: <i>Webinar-annoncering</i>	Uge 34	Aktivitet: <i>Investeringscase-indlæg</i>
Uge 10	Selskabsbegivenhed: Årsrapport Aktivitet: <i>Webinar, investeringscase indlæg</i>	Uge 35	Aktivitet: <i>Investeringscase-banner</i>
Uge 15	Selskabsbegivenhed: Generalforsamling	Uge 39	Selskabsbegivenhed : Forventet meddelelse/PR Aktivitet: <i>Investeringscase-indlæg</i>
Uge 16	Aktivitet: <i>Investeringscase-banner</i>	Uge 40	Aktivitet: <i>Webinar-annoncering</i>
Uge 17	Selskabsbegivenhed: 1. kvartal Aktivitet: <i>Investeringscase-indlæg</i>	Uge 45	Selskabsbegivenhed : 3. kvartal Aktivitet: <i>Investeringscase-indlæg</i>
Uge 19	Aktivitet: <i>Investeringscase-banner</i>	Uge 49	Aktivitet: <i>Sektoranalyse</i>
Uge 25	Aktivitet: <i>Money Talks interview</i>		
Uge 32	Aktivitet: <i>Webinar-annoncering</i>		



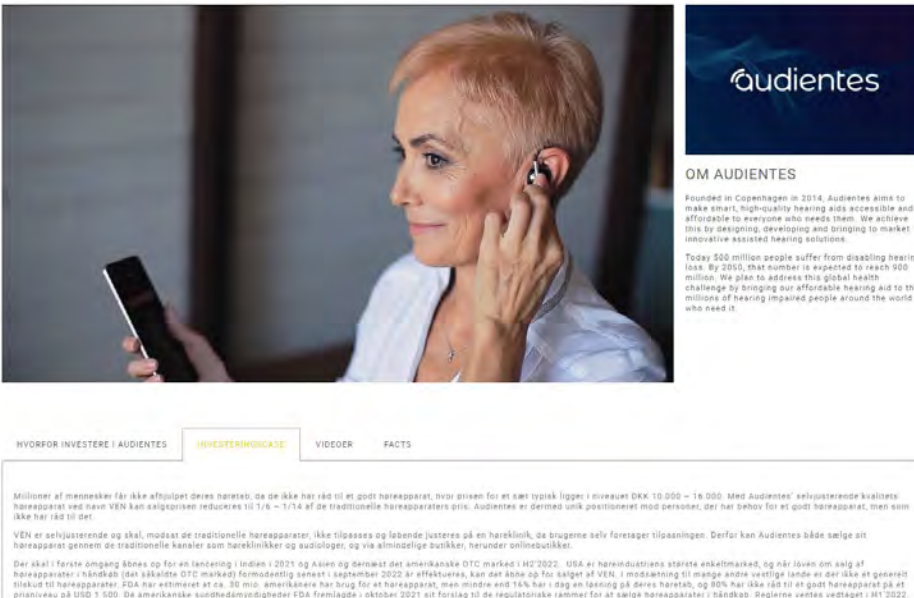
Med lang erfaring inden for kommunikation med aktiemarkedet sikrer Kapital Partner en optimal effekt, herunder gennem kontinuerlig analyse af de konkrete effekter, således at planerne løbende kan justeres.

EGEN INVESTERINGSSIDE

Alt samlet ét sted.

Selskabets får sin egen side under "Investeringsscases" (investeringsside) på kapitalpartner.dk indeholdende selskabets investeringsscase samt alt Market Relations materiale (posts, webinarer, videoer m.v. samt investor- og analysemateriale, f.eks. sektor- og markedsanalyser).

På investeringssiden findes også fact-links til f.eks. Nasdaq/Morningstar samt Nordnet. Herved får investorerne ét sted, hvor investoringformation er samlet på en systematisk måde. Dertil fungerer siden som arkiv for Market Relations materiale og aktiviteter.



audientes

OM AUDIENTES

Founded in Copenhagen in 2014, Audientes aims to make smart, high-quality hearing aids accessible and affordable to everyone who needs them. We achieve this by designing, developing and bringing to market innovative assisted hearing solutions.

Today 500 million people suffer from disabling hearing loss. By 2050, that number is expected to reach 900 million. We plan to address this global health challenge by bringing our affordable hearing aid to the millions of hearing impaired people around the world who need it.

HVORFOR INVESTERE I AUDIENTES | **INVESTERINGSSCASE** | VIDEOER | FACTS

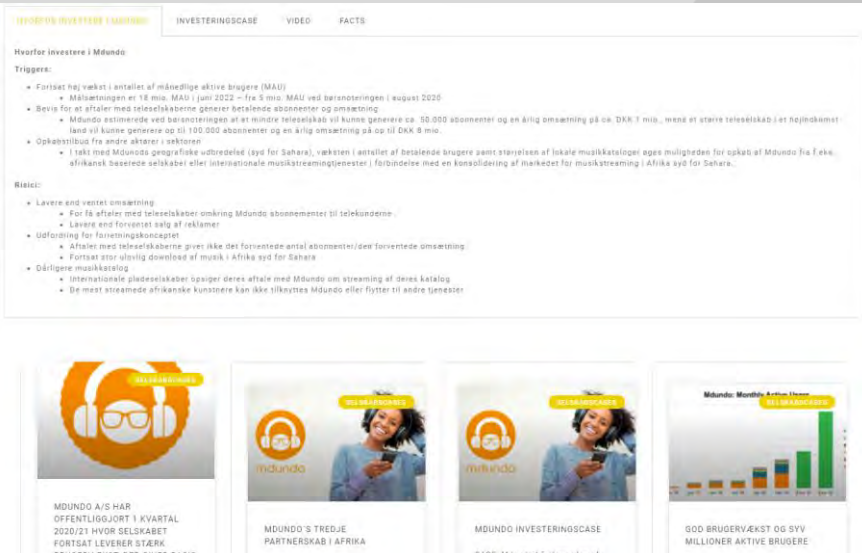
Millioner af mennesker får ikke afhjulpet deres hørelse, da de ikke har råd til et godt høreapparat, hvor prisen for et sæt typisk ligger i niveauet DKK 10.000 – 16.000. Med Audientes' selvjusterende kvalitets høreapparat ved navn VEN kan salgprisen reduceres til 1/6 – 1/16 af de traditionelle høreapparaters pris. Audientes er dermed unik positioneret mod personer, der har behov for et godt høreapparat, men som ikke har råd til det.

VEN er selvjusterende og skal, modsat de traditionelle høreapparater, ikke tilpasses og lændes justeres på en hørelinioli, da brugerne selv foresøger tilpasningen. Derfor kan Audientes både sælge sit høreapparat gennem de traditionelle kanaler som hørelinnikker og audiologer, og via almindelige butikker, herunder onlinebutikker.

Der skal i første omgang åbnes op for en lancering i Indien i 2021 og Asien og derefter det amerikanske OTC marked i H2'2022. USA er høreindustriens største enkeltmarked, og når løven om salg af høreapparater i håndkøb (det såkaldte OTC marked) formodentlig senest i september 2022 er effektiviseret, kan det åbne op for salget af VEN i modsætning til mange andre vestlige lande er der ikke et generelt tilskud til høreapparater. FDA har estimeret at ca. 30 mio. amerikanere har brug for et høreapparat, men mindre end 16% har i dag en løsning på deres hørelse, og 80% har ikke råd til et godt høreapparat på et prisniveau på USD 1.500. De amerikanske sundhedsmyndigheder FDA fremlagde i oktober 2021 sit forslag til de regulatoriske rammer for at sælge høreapparater i håndkøb. Reglerne venttes vedtaget i H1'2022.

Investeringsscasen udarbejdes af Kapital Partners analyseteam og giver investorerne et hurtigt overblik over selskabet samt de væsentligste elementer i investeringsscasen, herunder faktorer og nyheder, som investorerne skal holde øje med.

Selskabets investeringsside udformes på både dansk og engelsk.



HVORFOR INVESTERE I MDUNDO | **INVESTERINGSSCASE** | VIDEO | FACTS

Hvorfor investere i Mdundo?

Triggers:

- Fortsat høj vækst i antallet af månedlige aktive brugere (MAU)
- Målsætningen er 18 mio. MAU i juni 2022 – fra 6 mio. MAU ved berisningen i august 2020
- Bevis for et aftaler med teleselekskabene generer betalelsende abonnenter og omsætning
 - Mdundo estimerede ved berisningen at et mindre telesekskab vil kunne generere ca. 50.000 abonnenter og en årlig omsætning på ca. DKK 1 mio., mens et større telesekskab i et netværksnet land vil kunne generere op til 100.000 abonnenter og en årlig omsætning på op til DKK 5 mio.
- Opkøbs tilbud fra andre aktører i sektoren
 - I takt med Mdundo geografiske udvidelser (syd for Sahara), væksten i antallet af betalende brugere samt støtelsen af lokale musikcataloger og muligheden for opkøb af Mdundo fra f.eks. afrikanske baserede selskaber eller internationale musikstreamingtjenester i forbindelse med en konsolidering af markedet for musikstreaming i Afrika syd for Sahara.

Risici:

- Lavere end ventet omsætning
 - For få aftaler med telesekskaber omkring Mdundo abonnenter til selektionsnet.
 - Lavere end forventet salg af reklamer
- Udfordring for forretningskonceptet
 - Aftaler med telesekskaberne gives ikke den forventede antal abonnenter/der forventede omsætning
 - Fortsat stor ulønlig download af musik i Afrika syd for Sahara
- Dårligere musikcatalog
 - Internationale gladeselskaber opager deres aftale med Mdundo om streaming af deres katalog
 - De mest succesfulde afrikanske kunstnere kan ikke tilknyttes Mdundo eller flytter til andre tjenester

MDUNDO A/S HAR OFFENTLIGGJORT I KVARTAL 2020/21 HVOR SELSKABET FORTSAT LEVERER STØRRE BRUGERVÆKST DER GIVER BASIS

MDUNDO'S TREDJE PARTNERSKAB I AFRIKA

MDUNDO INVESTERINGSSCASE CASE Mdundo i forbindelse af

GOD BRUGERVÆKST OG SYV MILLIONER AKTIVE BRUGERE

KVALITATIVE OPFØLGNINGER

SELSKABSCASES

SELSKABSCASES

SELSKABSCASES

BIOPORTO PATIENTE FORSINKE
Bioporto n af patiente selskabets som følge på hospita selskabet

MDUN OFFEN 2020/ FORTS BRUGI FOR K
Stærk 1. kvart stignin 64% i

VIROGATES STÆRK UDVIKLING I AKTIEN I ÅR
ViroGates aktien har med en stigning på næsten 100% i år (den 5. november 2021) vist en stærk performance, drevet af kunde fremgang, solidt klinisk

LÆS MERE

LÆS M

LÆS MERE

PERSPEKTIVERING

En central del af Market Relations er at perspektivere nyheden ift. Investeringscasen, så den er relevant for investorerne – ikke blot at informere om/gengive nyheden.



AFKASTET ER I TOP FOR FIRST NORTH BØRSNOTERINGER

Det har været en rigtig god investere i de danske First North børsnoteringer i år – og det uden at skulle

LÆS MERE



ESG-AKTIER I VÆLTEN PÅ FIRST NORTH

To First North aktier, der er værd at se nærmere på CASE: Audientes Den mest stigende aktie på First North i marts En vellykket børsintroduktion samt

LÆS MERE

SEKTOR/PEERS

Nyheder fra sektoren og peers samt væsentlig udvikling i selskabets aktiekurs ift. selskabets investeringscase (Pro-pakken) perspektiveres.

Kapital Partner @KapitalPartner - Oct 1
Den er god nok - græsset er ikke grønnere i Sverige!
Der er en nærmest indgroet forståelse - særligt blandt dem, der de sociale medier om børsmarkederne generelt og Nasdaq First særdelsled - ut det svenske bor...[link](https://www.linkedin.com/company/kapital-partner).../svxvM

kapitalpartner.dk
First North børs er den suverænt bedste børsnotering i Danmark
Det gennemsnitlige afkast på First North ligger på mellem 36% og 63%, mens First North børsnoteringer har et gennemsnitligt afkast på 48%

KAPITAL PARTNER
IPO-afkastet under pres på vækstbørserne

KAPITAL PARTNER
IPO-afkastet under pres på vækstbørserne - IPO-afkastet under pres på vækstbørserne har efter sommeren været en udfordring - særligt hvis man...

DISTRIBUTION

Alle posts uploades på Investeringscases på selskabets specifikke hjemmeside, og posts distribueres via Kapital Partners nyhedsbrev "Investeringscases" samt Kapital Partners SoMe kanaler. Selskabet kan frit distribuere alt Market Relations materiale i f.eks. nyhedsbreve og på selskabets hjemmeside og SoMe platforme.

WEBINARER OG INVESTORVIDEOER

Effektiv kommunikation

Webinarer og videointerviews er effektive metoder til at nå ud til eksisterende og nye aktionærer, hvis indholdet er målrettet. Kapital Partners analytikere strukturerer og modererer alle webinarer og interviews. Ofte er webinarer bedst til at forklare selskabsbegivenheder og sikre, at aktiemarkedet forstår nyheden og effekten heraf samt til at få afværget misforståelser. Afholdelse af disse ad hoc webinarer er inkluderet i Pro-pakken.



Webinarer og investorvideoer kan eksekveres og optages professionelt hos Kapital Partner, men selskabets deltagelse kan også ske fra egen lokation.



I visse tilfælde vil en investorvideo bestående af et interview/samtale være bedre, hvorfor sådanne optages som alternativ til et webinar.



Alle medier uploades på selskabets investeringsside. De distribueres via Kapital Partners nyhedsbreve samt på Kapital Partners SoMe platforme.

KONTINUERLIG SYNLIGGØRELSE

Væsentlig for Market Relations.



Foruden upload af posts, webinarer og investor-videoer på Kapital Partners hjemmeside samt distribution via forskellige kanaler, sørger Kapital Partner for yderligere synliggørelse af selskabet og investeringscasen.



Yderligere synliggørelse sker ved at inkludere selskabet i andre posts, nyhedsbreve, e-mails m.v. samt ifm. afholdelse af sektorseminarer eller sektor- og markedsanalyser. Herved eksponeres selskabet også, når der ikke er nyheder fra selskabet, hvorved den vigtige, kontinuerlige synliggørelse opnås.



Selskabet og investeringscasen kan endvidere opnå synliggørelse gennem f.eks. sponsorat af konkurrencer, meningsmålinger og markedsføring af webinarer. Dertil kan selskabet deltage i Kapital Partners online investorinterview "Money Talks", som sætter skarpt fokus på begivenheder i selskabet og relaterer dem til investeringscasen.

INVESTORFOKUS

Primært danske investorer



For at opnå størst interesse og effekt hos de danske investorer udarbejdes alt materiale på dansk.





Market Relations materiale kan efter aftale også udarbejdes på engelsk. Dette er særligt interessant for selskaber med udenlandske, herunder svenske, investorer eller stakeholders.


LØBENDE ANALYSE AF IMPACT


Analytisk tilgang til Market Relations

Formålet med Market Relations er, at

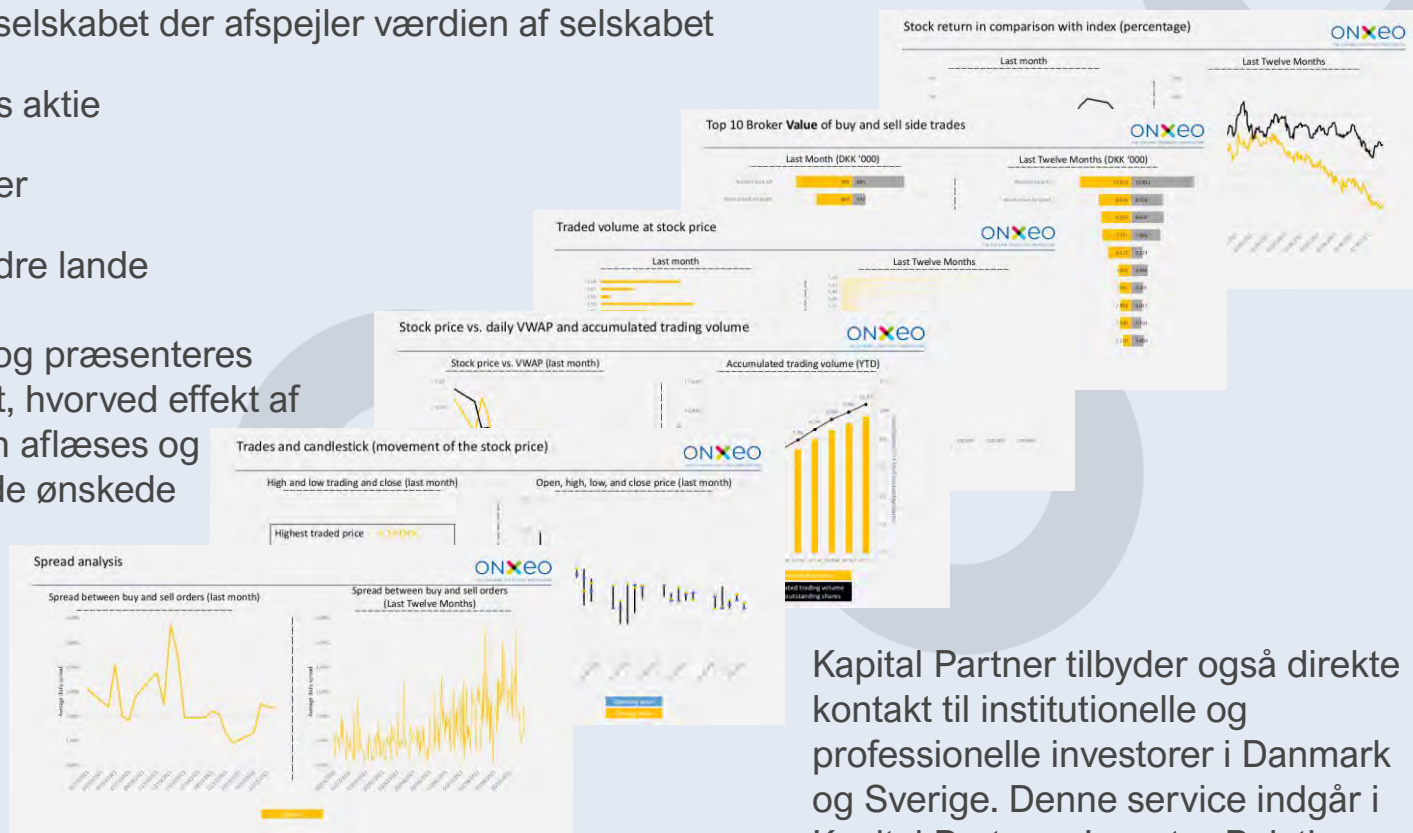
 opnå en prissætning af selskabet der afspejler værdien af selskabet

 øge handlen i selskabets aktie

 øge antallet af aktionærer

 øge aktionærbasen i andre lande

Handelsdata m.v. analyseres og præsenteres månedligt i en analyserapport, hvorved effekt af Market Relations tiltagene kan aflæses og løbende justeres, således at de ønskede resultater opnås.



Kapital Partner tilbyder også direkte kontakt til institutionelle og professionelle investorer i Danmark og Sverige. Denne service indgår i Kapital Partners Investor Relations services.

KONTAKT

Lars Vindahl

+45 42 92 92 80

lv@kapitalpartner.dk

Frank Hørning Andersen

+45 25 66 86 02

fha@kapitalpartner.dk

Kapital Partner A/S

Jernbanegade 4, 1608 København V

+45 8988 7846 www.kapitalpartner.dk