

copyrightagent

Copyright Agent

INVESTERINGSCASE



KASPER LIHN

KASPER@HCANDERSENCAPITAL.DK

+45 28 73 93 22

17 JUNI 2021 09:05

#DIGITALIR

KONKLUSIONER



Copyright Agent er et førende IPaaS-selskab (Intellectual-Property-Rights-as-a-Service), som leverer en alt-i-en-løsning til overvågning og validering af ophavsretten på billeder og tekst på internettet. Copyright Agent har en førende position på markedet i Skandinavien og kan håndtere hele værdikæden med en full-service løsning fra overvågning af billeder til håndtering af kompensation fra virksomheder (B2B).



Hver dag deles mere end 3 milliarder billeder på nettet via newsfeeds, på sociale medier, i reklamer osv. Det anslås, at omkring 85% af billederne deles uden korrekt brug af licens. Markedet for tekstbeskyttelse er potentielt større med eksempelvis tekster på e-commerce hjemmesider, der bruger søgemaskineoptimering (SEO) til at være i toppen af Google-søgninger.



Forretningsmodellen er en no cure, no pay. Copyright Agent modtager den samlede kompensation fra virksomheder, der bryder ophavsretten. Derefter udbetales 50% af kompensationen til ejerne af ophavsretten. Denne forretningsmodel sikrer, at kunderne har et stort incitament til at samarbejde med Copyright Agent. **Copyright Agent har i øjeblikket 11 billedbureauer, herunder Ritzau Scanpix, som kunder i Danmark, Sverige, Norge, Finland, Storbritannien, Holland, de baltiske lande og Tyskland.**



Copyright Agents brutto- og nettoomsætning var henholdsvis DKK 12,3 mio. og DKK 5,6 mio. i 2020. I 2020 voksede selskabet nettoomsætningen med ca. 41% til trods for, at COVID-19 påvirkede Copyright Agent negativt, da markeder åbnede og lukkede med kort varsel, og sagsbehandlingen blev vanskeliggjort.



Med en robust og skalerbar teknologi har Copyright Agent opbygget en stærk tilstedeværelse med billedbureauer som kunder. Copyright Agent står nu over for en opskalering af organisationen og forretningen. Det skal føre til en gennemsnitlig årlig vækstrate i nettoomsætningen på 84% frem mod 2023 drevet af **1) ekspansion til nye europæiske markeder gennem eksisterende kunder, 2) nye forretningsmuligheder, herunder ophavsretsbeskyttelse af tekst og 3) nye kundetyper med en abonnementsbaseret (SaaS) forretningsmodel rettet mod brancheforeninger, webshops og fotografer.**



Pre-money værdiansættelsen er på ca. DKK 100 mio. Dette svarer til en **Price-to-Sales (P/S) ratio på 9,3x baseret på midtpunktet i selskabets forventninger til 2021.** I 2021 forventer Copyright Agent at øge nettoomsætningen med 93%.



Aktieudbuddet er på DKK 25-30 mio., hvoraf DKK 12,7 mio. er forhåndstegnet af 104 investorer inklusive bestyrelsesmedlemmer og medarbejdere i Copyright Agent. Disse investorer fortegner aktier til samme udbudskurs på DKK 8,00.

INFORMATION OM BØRSNOTERINGEN

Marked: Nasdaq First North Growth Market Denmark

Eksisterende aktier: 12.500.005

Udbudskurs: DKK 8,00

Pre-money værdiansættelsen: DKK ~100 mio.

Post-money værdiansættelsen: DKK ~125-130 mio.

Størrelse på aktieudbuddet: DKK 25-30 mio.

Forhåndstegning: DKK 12,7 mio. (104 investorer)

Tegningsperiode: 16. juni 2021 – 29. juni 2021

Forventet første handelsdag: 7. juli 2021

DISCLAIMER

HC Andersen Capital modtager betaling fra Copyright Agent for en Digital IR/Corporate Visibility abonnementsaftale.

Kasper Lihn har ingen aktier i Copyright Agent og har ingen intentioner om at købe aktier i aktieudbuddet.

Denne investeringscase er ikke et råd om at købe, ikke at købe, sælge eller ikke at sælge.

Materialet har været til gennemlæsning hos selskabet før offentliggørelse.

HC Andersen Capital tager ikke ansvar for korrektheden af indholdet i dette materiale.

UDVALGTE RISIKOFAKTORER OG LOCK-UP AFTALER

Nasdaq First North Growth Market: Potentielle investorer skal være opmærksomme på de væsentlige risici forbundet med investering i børsintroduktioner og i selskaber, der er noteret på Nasdaq First North Growth Market. Selskaber, der handles på Nasdaq First North Growth Market, er underlagt færre regler i forhold til hovedmarkedet.

Aktiekursudvikling og aktieudbuddet: Copyright Agent-aktien kan variere negativt fra udbudskursen afhængigt af flere faktorer, herunder finansielle resultater, der afviger fra forventningerne, ændrede finansielle forventninger, økonomiske kriser, ændringer i geopolitiske forhold samt faldende globale aktiemarkeder. Der er også en risiko for, at aktieudbuddet ikke gennemføres. I denne situation vil eventuelle indbetalte tegningsbeløb vil blive returneret.

Konkurrence: Markedet inden for overvågning af ulovlig brug af billeder og tekst på internettet er forholdsvis nyt. Kun få konkurrenter leverer en komplet løsning fra overvågning af internettet til håndtering af kompensation fra virksomheder. Der er dog en risiko for, at store internationale virksomheder eller nye aktører kommer ind på markedet. En øget konkurrence kan have en negativ indflydelse på Copyright Agents strategi, omsætning og indtjeningsevne.

Operationelt: Der er en risiko for, at Copyright Agent ikke opnår de finansielle forventninger. Dette kan være forårsaget af eksterne faktorer som ændringer i konkurrencen eller en ufordelagtig udvikling i markedet. Derudover er Copyright Agents nuværende kunder større internationale virksomheder med relativt lange salgsprocesser på mellem 3-12 måneder, der inkluderer en testfase og en kontraktforhandling. Såfremt mange salgsprocesser tager længere tid end ventet, kan dette også have en negativ indvirkning på Copyright Agents vækstforventninger.

Omdømme: Copyright Agent kan være involveret i situationer, hvor det ikke er klart, om ophavsretten er brudt, og om Copyright Agent kan opkræve kompensation. Dog har Copyright Agent altid en opklarende tilgang til situationer som disse. Potentielt kan disse situationer føre til en negativ omtale af Copyright Agent.

Likviditet: I Copyright Agents vækstplan vil selskabet opbygge en stærk organisation og produktportefølje til at udnytte det globale potentiale. For at fuldføre strategien skal Copyright Agent muligvis rejse mere kapital.

Valutakursudsving: En stor del af Copyright Agents omsætning er til udenlandske kunder, dvs. omsætningen afregnes i lokale valutaer, mens omkostninger betales i danske kroner. Dermed er der en risiko for, at valutakursudsving vil være ufordelagtig for Copyright Agent i fremtiden, hvilket kan føre til valutakurstab.

Salg af aktier af større og eksisterende aktionærer: Store salg af aktier fra større aktionærer eller medlemmer i bestyrelsen og ledelsesteamet kan påvirke selskabets aktiekurs negativt samt evnen til at rejse yderligere kapital i fremtiden.

Lock-up aftaler: Eksisterende aktionærer; HOCSE Holding ApS, Casper Blom ApS, Sasja Dalgaard Holding ApS, Tofte & Company ApS, Truly Global AG, medarbejdere samt ledelse- og bestyrelsesmedlemmer har 12 måneders lock-up periode. Aula Invest ApS har 12 måneders lock-up for 50% af aktierne og 6 måneders lock-up for de øvrige 50% af aktierne. Lock-up-bestemmelsen for alle eksisterende aktionærer starter fra den første handelsdag, som forventes at være den 7. juli 2021. Aktier, der er under lock-up, udgør 77,80% efter udbuddet baseret på maksimumsudbuddet og 80,91% baseret på minimumsudbuddet. Efter gennemførelsen af aktieudbuddet ejer de nuværende større aktionærer 66,87% af selskabet baseret på maksimumsudbuddet og 69,54% af selskabet baseret på minimumsudbuddet.

COPYRIGHT AGENT – KORT FORTALT / OM AKTIEUDBUDET

Copyright Agent beskytter ophavsretten for billedbureauer og rettighedshavere, og selskabet er nu klar til at opskalere organisationen med vækstkapital fra aktieudbuddet

Copyright Agent blev grundlagt i 2016 med en mission om at beskytte originalt indhold fra fotografer og journalister. For at opfylde denne mission har Copyright Agent udviklet en cloud-baseret teknologi, der giver fuld gennemsigtighed over digitale aktiver såsom billeder og tekst på internettet. Dermed hjælper Copyright Agent billedbureauer og rettighedshavere med at modtage en kompensation fra de virksomheder, der benytter indhold på internettet uden brug af licens.

Copyright Agent har etableret fuld og lokaliseret operation med aktive kunder i Danmark, Sverige, Norge, Finland, Tyskland og Storbritannien. Selskabet har 22 ansatte (13 fuldtidsansatte og 9 deltidsansatte), der arbejder fra København med forskellige nationaliteter og sprog. Copyright Agent er på vej ind i de baltiske lande, Polen, Belgien, Holland, Skotland, Spanien, Chile, Australien og New Zealand.

Med en **no cure, no pay forretningsmodel** inden for Intellectual-Property-Rights-as-a-Service (IPRaaS) har billedbureauer og andre rettighedshavere åbenlyse incitament til at arbejde med Copyright Agent. Copyright Agent udbyder en omfattende teknologi, der både overvåger billeder på internettet og håndterer sagen, når der findes indhold fra selskabets kunder, der bliver delt af andre virksomheder uden tilladelse. Dette indebærer, at Copyright Agent modtager 100% af den samlede kompensation, typisk fra større virksomheder, der bruger billeder uden tilladelse, og rettighedshaverne vil derefter modtage 50% af kompensationen.

Selskabets kunder består af **11 billedbureauer inklusive Ritzau Scanpix (DK)**, som har været en del af Copyright Agents udvikling siden starten. Derudover angiver Copyright Agent i virksomhedsbeskrivelsen, at selskabet i øjeblikket forhandler 4 helt nye kontrakter.

Copyright Agent vil rejse mellem DKK 25-30 mio. i aktieudbuddet til **1)** lancering af nye produkter, herunder tekstgenkendelse på platformen og Vandmærke-teknologi i Q4 2021, **2)** skalere organisationen op til 43 ansatte 12 måneder efter børsintroduktionen og **3)** træde ind på nye markeder gennem eksisterende kunder. Disse initiativer forventes at øge Copyright Agents nettoomsætning med en gennemsnitlig årlig vækstrate på 84% frem mod 2023.

104 investorer har afgivet forhåndstilsagn i aktieudbuddet. Både bestyrelsesmedlemmer og medarbejdere har tegnet aktier til udbudskursen på DKK 8,00.

Specifikt forventes bruttoprovenuet på mellem DKK 25-30 mio. fra udbuddet at blive allokeret som følgende:

- **30% til salg- og markedsføring:** Copyright Agent forventer at øge salgs- og markedsføringsaktiviteterne markant, idet Copyright Agent vil træde ind på nye markeder og lancere flere produkter og services.
- **30% til produktudvikling:** Copyright Agent forventer at benytte en del af provenuet til at udvikle og færdiggøre Vandmærke-teknologien, SaaS (Software-as-a-Service) løsning samt øvrige funktioner, der skal øge automatiseringen og effektiviteten.
- **40% til organisationen:** Størstedelen af provenuet ventes at blive anvendt på at skabe en stærkere organisation, herunder større tekniske teams, opbygning af en HR-funktion, udvidelse af kundeserviceteamet samt ansættelse af en CFO.

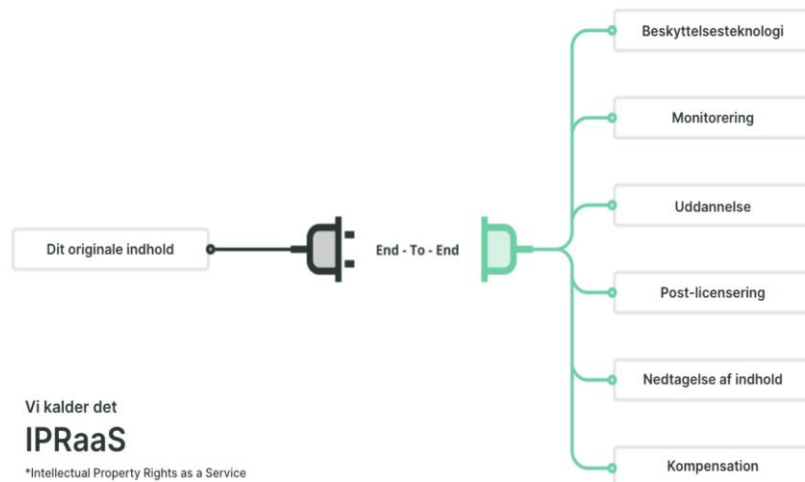
LØSNING OG GO-TO-MARKET STRATEGI

Copyright Agents teknologi overvåger digitale aktiver på internettet og hjælper billedbureauer med at modtage kompensation for brud på ophavsretten

Mere end 3 milliarder billeder deles hver dag på internettet, hvoraf 85% af billederne estimeres at blive brugt uden tilladelse. Copyright Agent hjælper billedbureauer med at overvåge den enorme mængde af digitale aktiver, der deles hver dag over hele verden. Desuden sikrer Copyright Agent, at rettighedshaverne kompenseres.

Med Copyright Agents full-service løsning sikrer selskabet:

- **Transparens** over digitale aktiver, der er på internettet
- Mulighed for at **påtale og fjerne brud på ophavsretten**
- **Uddannelse af markedet**
- Mulighed for **licenseret og akkrediteret aktiver** på de digitale aktiver, som allerede er delt uden korrekt licens
- Korrekt licens-afregning og **kompensation** for brud på ophavsretten



Vi kalder det
IPRaaS

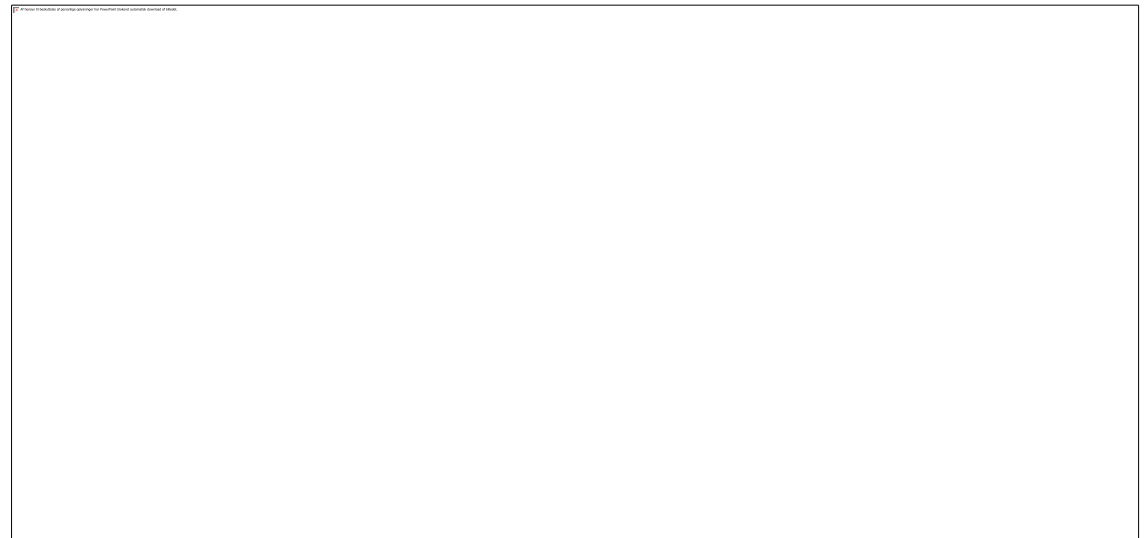
*Intellectual Property Rights as a Service

Copyright Agents løsning
Kilde: Copyright Agents virksomhedsbeskrivelse

Copyright Agent har indtil nu fokuseret på at opbygge en stærk position på det skandinaviske marked. Nu er Copyright Agent på vej til ind i nye markeder gennem eksisterende kunder, herunder de baltiske lande, Polen, Belgien, Holland, Skotland, Spanien, Chile, Australien og New Zealand.

Copyright Agent har den fordel, at selskabets egne kunder efterspørger at udvide samarbejdet til nye markeder. **Dermed går Copyright Agent ind på et nyt marked gennem de billedbureauer, som selskabet allerede har et samarbejde med.**

Efter etablering på nye markeder kan Copyright Agent lettere nå ud til nye kunder med en relativ lav risiko og en stærk referencekunde. I nogle nye markeder vælger selskabet at opbygge et netværk og en lokal tilstedeværelse gennem lokale konsulenter, der er aktive i mediebranchen.



Copyright Agents markeder
Kilde: Copyright Agents virksomhedsbeskrivelse

NUVÆRENDE FORRETNINGSMODEL OG FREMTIDIG FORRETNINGSMODEL

Copyright Agent har etableret sig med en no cure, no pay forretningsmodel og planlægger nu at lancere nye produkter til nye kundegrupper

Med nuværende forretningsmodel har Copyright Agent en simpel no cure, no pay forretningsmodel med billedbureauer som kunder. Ved brud af ophavsretten på f.eks. et billede fra én af Copyright Agents kunder, er det Copyright Agent, der gør arbejdet. Således modtager Copyright Agent først den samlede kompensation, som er baseret på en listepriis på billedet plus et tillæg, der består af en godtgørelse og markedsforstyrrelse. Derefter modtager ejere af ophavsretten 50% af den samlede kompensation.

Kunderne modtager betalinger hver måned fra de sager, hvor Copyright Agent har identificeret overtrædelse af ophavsretten og modtaget kompensation. **Gennem en "Glo-cal" forretningsmodel er Copyright Agent i stand til at levere en lokal end-to-end service på alle markeder med en skalerbar "plug-and-play" løsning.**

I fremtiden ventes Copyright Agent at lancere Software-as-a-Service (SaaS) produkter, der målretter sig mod blandt andre mindre kunder som fotografer og webshops. Overordnet kan Copyright Agents fremtidige forretningsmodel opdeles i følgende segmenter med forskellige prismodeller og kundetyper:

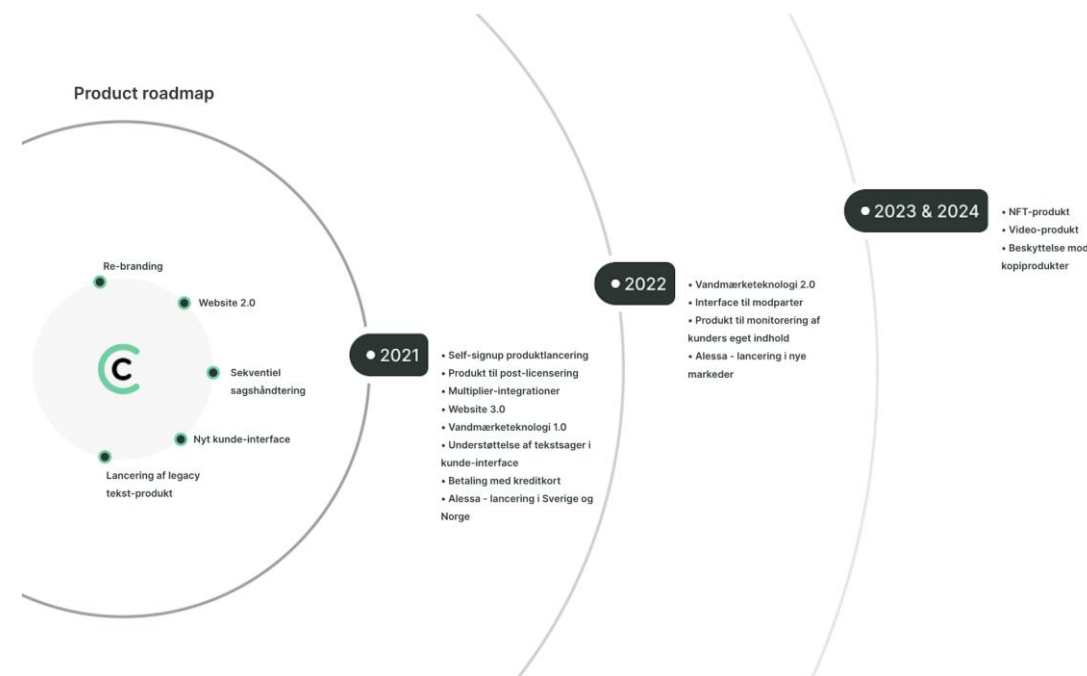
Enterprise: Enterprise-segmentet er her, hvor selskabet har 11 billedbureauer som kunder under den eksisterende no cure, no pay forretningsmodel.

Multiplier: Multiplier-segmentet er et nyt fremtidigt segment for Copyright Agent, der er rettet mod brancheforeninger for journalister og fotografer. Kunder betaler et mindre gebyr for at bruge Copyright Agents teknologi på abonnementsbasis, hvilket sikrer en tilbagevendende omsætning for selskabet. Betalingen for sagsbehandlingen er ligesom Enterprise-segmentet baseret på en no cure, no pay forretningsmodel.

SaaS: Mindre fotografer eller webshops med original tekst og billeder ventes også at blive en ny kundegruppe. Forretningsmodellen er ligesom for multiplier-segmentet baseret på en abonnementsmodel og en no cure, no pay model for sagsbehandlingen.

Copyright Agent befinder sig i en fase, hvor fokus fortsat er på at automatisere, optimere og øge brugeroplevelsen i kerneforretningen til enterprise-segment. Selskabet står dog overfor mange muligheder efter at have udviklet en skalerbar teknologi og en stærk kundebase.

I 2020 købte Copyright Agent tekstbeskyttelses-teknologien "Who Copied Me". Dette åbner op for et stort marked inden for e-commerce, hvor rangering af webshops på søgemaskiner er altafgørende. Fremadrettet forventer Copyright Agent at kunne udbyde en samlet "Protection Suite", der både beskytter billeder og tekst.



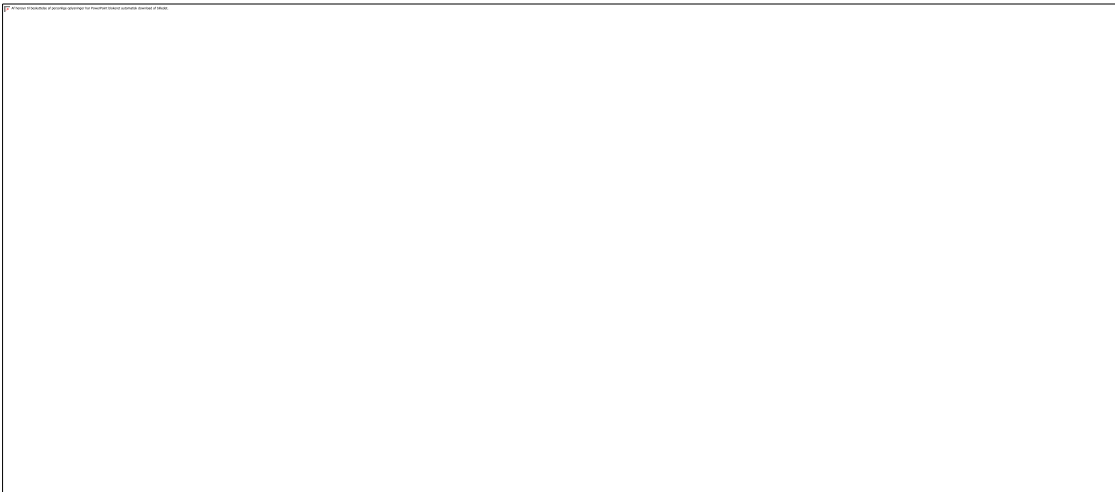
Copyright Agents roadmap
Kilde: Copyright Agents virksomhedsbeskrivelse

KONKURRENCESITUATION

Copyright Agent adskiller sig fra konkurrenterne med en full-service løsning og ét kontaktpunkt

Med Copyright Agents løsning til ejere af digitale aktiver adskiller Copyright Agent sig fra konkurrenterne på markedet ved at være det eneste selskab, der leverer en samlet full-service løsning med kun ét kontaktpunkt. Markedet er relativt umodent, og teknologier og forretningsmodeller er forskellige blandt konkurrenterne.

I oversigten fra virksomhedsbeskrivelsen har Copyright Agent vurderet konkurrencen i markedet inden for beskyttelse af både billeder og tekst.



Copyright Agents konkurrencesituation
Kilde: Copyright Agents virksomhedsbeskrivelse

Kopisikring af billeder: I markedet for kopisikring af billeder har Copyright Agent følgende konkurrenter:

- **Pixsy:** En global aktør med fokus på SaaS-markedet, f.eks. fotografer. Selskabet er aktiv på 35 markeder. Pixsy leverer et selvbetjeningsprodukt og har outsourcet sagsbehandlingen i mange lande.
- **CopyTrack:** En mindre spiller end Pixsy, men håndterer også sagsbehandlingen internt med en gratis løsning i SaaS-segmentet, f.eks. fotografer. CopyTrack er én af få større selskaber, der er til stede i Kina og Japan. Post-licensering er en stor del af forretningsmodellen. Det indebærer, at retten til at bruge billedet sælges til modparter efter licensbrud.
- **PicRights:** PicRights er Copyright Agents største konkurrent til Enterprise-kunder og er aktiv på mere end 23 markeder. Kunder inkluderer bl.a. Reuters, AP, AFP og PA.
- **RYDE:** RYDE er baseret i Tyskland med specialisering i post-licensering af billeder.
- **Imatag:** Imatag er markedsleder inden for usynlig vandmærkning af billeder. Selskabet arbejder sammen med billedbureauer og nogle af Copyright Agents konkurrenter såsom PicRights.

Kopisikring af tekst: Ifølge Copyright Agent er markedet for ophavsretsbeskyttelse af tekst på internettet potentielt større end markedet for billeder. Selskabets største fokus ligger på e-commerce-markedet. Copyright Agent har identificeret følgende konkurrenter:

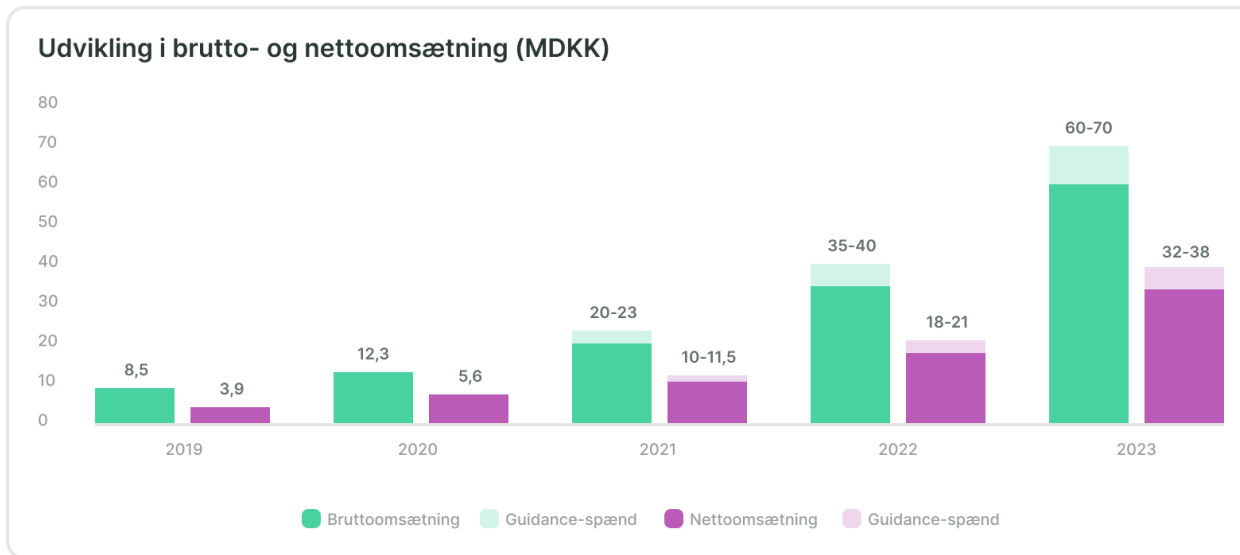
- **Ulovligkopiering.dk:** Ulovligkopiering.dk udbyder et produkt, der ligner Copyright Agents basisprodukt, bortset for sagsbehandlingen.
- **Copyfighter:** Copyfighter er et nyt selskab, der specialiserer sig i at hjælpe virksomheder med at identificere ulovlige kopier af ophavsbeskyttede journalistiske tekster.

RESULTATER OG VÆKSTAMBITIONER

Copyright Agent forventer at øge nettoomsætningen fra DKK 5,6 mio. i 2020 til DKK 32-38 mio. i 2023 svarende til en gennemsnitlig årlig vækstrate på 84%

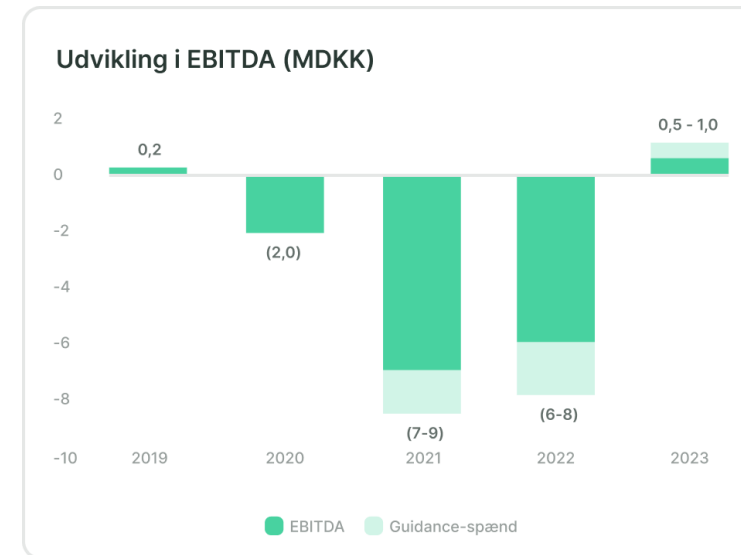
I 2020 øgede Copyright Agent bruttoomsætningen med 45% til DKK 12,3 mio., selvom selskabet blev negativt påvirket af COVID-19. Nettoomsætningen udgjorde DKK 5,6 mio., hvilket svarer til 45% af bruttoomsætningen og altså ikke 50%, som forretningsmodellen ellers tilsiger. Årsagen er, at nettoomsætningen regnskabsmæssigt først indregnes, når betalingen sker. I de kommende år forventes andelen af nettoomsætningen i forhold til bruttoomsætningen at stige fra 45% i 2020 til 54% i 2023, da SaaS-produkterne forventes at udgøre en stigende del af forretningen fremover. Specifikt forventer Copyright Agent andelen vil udgøre 50% i 2021, 52% i 2022 og 54% i 2023. Nettoomsætningen ventes at stige med 93% i 2021, 81% i 2022 og 79% i 2023 baseret på midtpunkterne i selskabets finansielle forventninger.

Indtjeningsevnen, målt på EBITDA, viser, at Copyright Agent har leveret et mindre positivt EBITDA i 2019 og et EBITDA på DKK -2 mio. i 2020. Vigtigt er dog, at Copyright Agent er i en vækstfase med fokus på opskalering af organisationen og toplinjevækst. Det indebærer, at Copyright Agent forventer et negativt EBITDA på mellem DKK -9 mio. til -7 mio. i 2021 og DKK -8 til -6 mio. i 2022. I 2023 forventer Copyright Agent at opnå et positivt EBITDA på DKK 0,5 - 1,0 mio.



Copyright Agents udvikling i brutto- og nettoomsætning

Kilde: Copyright Agents virksomhedsbeskrivelse



Copyright Agents udvikling i EBITDA

Kilde: Copyright Agents virksomhedsbeskrivelse

PERSPEKTIVER PÅ VÆRDIANSÆTTELSEN

Copyright Agent er værdisat til en Price-to-Sales ratio (P/S) på 9,3x (2021E) og forventer en vækst i nettoomsætningen på 93% i 2021

Mange billeder på internettet bruges igen og igen uden tilladelse, hvilket betyder, at Copyright Agents omsætning bliver tilbagevendende, og visibiliteten øges. Fremover vil en større del af forretningsmodellen også være abonnementsbaseret, hvor f.eks. fotografer og webshops skal betale månedligt for at bruge Copyright Agents teknologi. Vi kan imidlertid ikke estimere Copyright Agents fremtidige årlige tilbagevendende omsætning (ARR) og sammenligne den med sektoren eller andre SaaS selskaber. For at sætte nuværende omsætning i perspektiv kan vi dog se, at den amerikanske SaaS-sektor handles til omkring 14,5x ARR (SaaS Capital Index).

Copyright Agent vurderes til en pre-money Price-to-Sales (P/S) ratio på 9,3x ud fra midtpunktet i Copyright Agents forventninger til nettoomsætningen i 2021. Som vist i tidligere overblik over konkurrencesituationen er der flere konkurrenter med forskellige forretningsmodeller. Dog er ingen af selskaberne børsnoteret, hvorfor der ikke er nogle sammenlignelige børsnoterede selskaber, der kan sætte værdiansættelsen af Copyright Agent i perspektiv.

Det kan dog nævnes, at **mere end halvdelen af de nyligt børsnoterede selskaber i 2020 og 2021 på First North i Danmark handles til tocifrede Price-to-Sales ratioer (2021E).**

	<u>2020A</u>	<u>2021E</u>	<u>2022E</u>	<u>2023E</u>	Kommentarer til værdiansættelsen
Price-to-Sales ratio (nettoomsætning)*	17.9x	9.3x	5.1x	2.9x	
Forventet omsætningsvækst (midtpunkt i guidance)	41%	93%	81%	79%	

*Baseret på pre-money værdiansættelsen på DKK 100 mio. og midtpunkter i selskabets omsætningsforventninger.

LEDELSEN OG BESTYRELSEN

CEO og founder Henrik Eggert er selskabets største aktionær, og bestyrelsesmedlemmer har erfaring fra andre Nasdaq First North selskaber

Henrik Eggert
CEO og founder



Kasper Jørgensen
CCO



Niels Hanberg
CTO



Thomas Bjerring
CPO



CEO og founder **Henrik Eggert** er uddannet hos A.P. Møller som ingeniør og har en MBA fra Henley Business School. Efter flere år som ledelseskonsulent oprettede Henrik Eggert digitalbureauet Geist. I 2011 solgte han virksomheden til McCann Worldgroup. Henrik Eggert er i dag den største aktionær i Copyright Agent med et ejerskab på 43,19% før aktieudbuddet.

COO **Kasper Jørgensen** har 21 års erfaring fra salg, marketing, digital strategi og ledelse hos Aller Media. Som tidligere direktør for Aller Medias billedbureau, All Over Press Denmark, har han et indgående kendskab til billedbureaubranchen.

CTO **Niels Hanberg** har mere end 10 års erfaring som udvikler og har været Senior Software Developer og teknisk projektleder i selskaber såsom Telenor, CubelT og Hopper, før han kom til Copyright Agent.

CPO **Thomas Bjerring** har været co-founder og CPO i fintech selskabet ERNIT. Sammen med ERNIT teamet modtog han priser for deres arbejde med at lære børn om penge. Tidligere var han Creative Technologist og Digital Projektleder i internationale reklamebureauer.

Bestyrelsesmedlem og interim CFO **Poul Oddershede** er en serieiværksætter med kompetencer inden for finansiering, jura, ejendomme og governance. Han har tidligere ledt selskaber fra early-stage til IPO. I øjeblikket arbejder han som interim CFO indtil Copyright Agent har ansat en ny CFO, hvilket forventes at være inden for 6 måneder. Poul Oddershede ejer 19,97% af aktierne før aktieudbuddet. Derudover har han forhåndstegnet aktier for yderligere DKK 500.000.

Bestyrelsesmedlem **Malene Lei Raben** er advokat med speciale i ophavsret. Før hun blev selvstændig konsulent arbejdede hun som chef for ekstern produktion og rettigheder for TV2 Danmark A/S fra 2015 til 2017.

Bestyrelsesformand **Henrik Richard Hasselbalch Busch** er en entreprenør med mange års erfaring inden for start ups og ledelse med stort kendskab til digitale forretningsmodeller. Han har forhåndstegnet aktier for DKK 250.000 i aktieudbuddet.

Bestyrelsesmedlem **Casper Blom** har været iværksætter, siden han var 12 år. Han solgte sin første virksomhed, da han var 22 år. Casper Blom ejer 13,03% af selskabet før aktieudbuddet.

Bestyrelsesmedlem **Jakob Hansen** er CFO i esport selskabet Astralis, der er børsnoteret på Nasdaq First North. Han har forhåndstegnet aktier for DKK 150.000 i aktieudbuddet.

Poul Oddershede
Bestyrelsesmedlem



Malene Lei Raben
Bestyrelsesmedlem



Henrik Hasselbalch Busch
Bestyrelsesmedlem



Casper Blom
Bestyrelsesmedlem



Jakob Hansen
Bestyrelsesmedlem





HC ANDERSEN CAPITAL

TOLDBODGADE 51B

1253 KØBENHAVN K



+45 31 34 39 64

TUE@HCANDERSENCAPITAL.DK



+45 28 73 93 22

KASPER@HCANDERSENCAPITAL.DK



HCANDERSENCAPITAL.DK



HC ANDERSEN CAPITAL



HC ANDERSEN CAPITAL



HC ANDERSEN CAPITAL

WWW.HCANDERSENCAPITAL.DK