

Endbright

EN DEL AV EQUAL EQUITY



25 000 gifter sig varje år, långt fler blir sambor.

50% av alla äktenskap slutar i skilsmässa,
cirka 200 000 separerar årligen.

Alltför få hanterar i tid ett ekonomiskt & juridiskt skydd för familj och relation. Många behöver hjälp genom processen.

ENDBRIGHT HAR SETT POTENTIALEN



UNIK ONE-STOP-SHOP FÖR RELATION & SKILSMÄSSA

Skydd & råd under hela relationen

- Proaktiv och preventiv rådgivning när relationen startar och pågår, genom livets skeenden
- Specialiserad rådgivning och skydd vid separation eller skilsmässa samt stöd för återuppbyggnad av vardagsliv, hälsa och ekonomi
- Digifysiska & heldigitala tjänster inom juridik, ekonomi och välmående



ÖVERSIKT TJÄNSTEUTBUD

Tjänster/rådgivning för välmående, ekonomiskt & juridiskt skydd under relation och/ eller skilsmässa

RELATIONSSKYDD

FÖR KONSUMENT & FÖRETAG

- Prenumerationslösning med årlig genomgång av primärt ekonomisk-juridiska förutsättningar
- Under separat varumärke och/eller white label

RELATIONSFÖRSÄKRING

FÖR KONSUMENT & FÖRETAG

- Relationsskyddet samt monetär ersättning vid skilsmässa/separation
- Under separat varumärke och/eller white label

RÅDGIVNINGSTJÄNSTER

FÖR KONSUMENT

- Behovsbaserade köp i samband med uppstart av relation och/eller skilsmässa eller separation
- Under varumärket Endbright

GEMENSAM DIGITAL SERVICEPLATTFORM

GOD START PÅ RELATIONEN = GODA FÖRUTSÄTTNINGAR

Jämlikare förhållande & bättre eventuell skilsmässa

SÄKRA RELATIONEN

Skapa trygghet i samband med giftermål, samboskap, utökning av familj eller ändrade ekonomiska omständigheter

SUNDARE SKILSMÄSSA

Skapa förutsättningar för en rättvis skilsmässa/ separation
- för båda parter och för barnen - där alla perspektiv tas med och till rimlig kostnad

NYSTART

Skapa ekonomiska, sociala och praktiska förutsättningar för ett nytt liv och eventuellt medföräldraskap/ nya familjekonstellationer

Est. livscykel
för Endbright-
tjänster

0 - ca 12 år

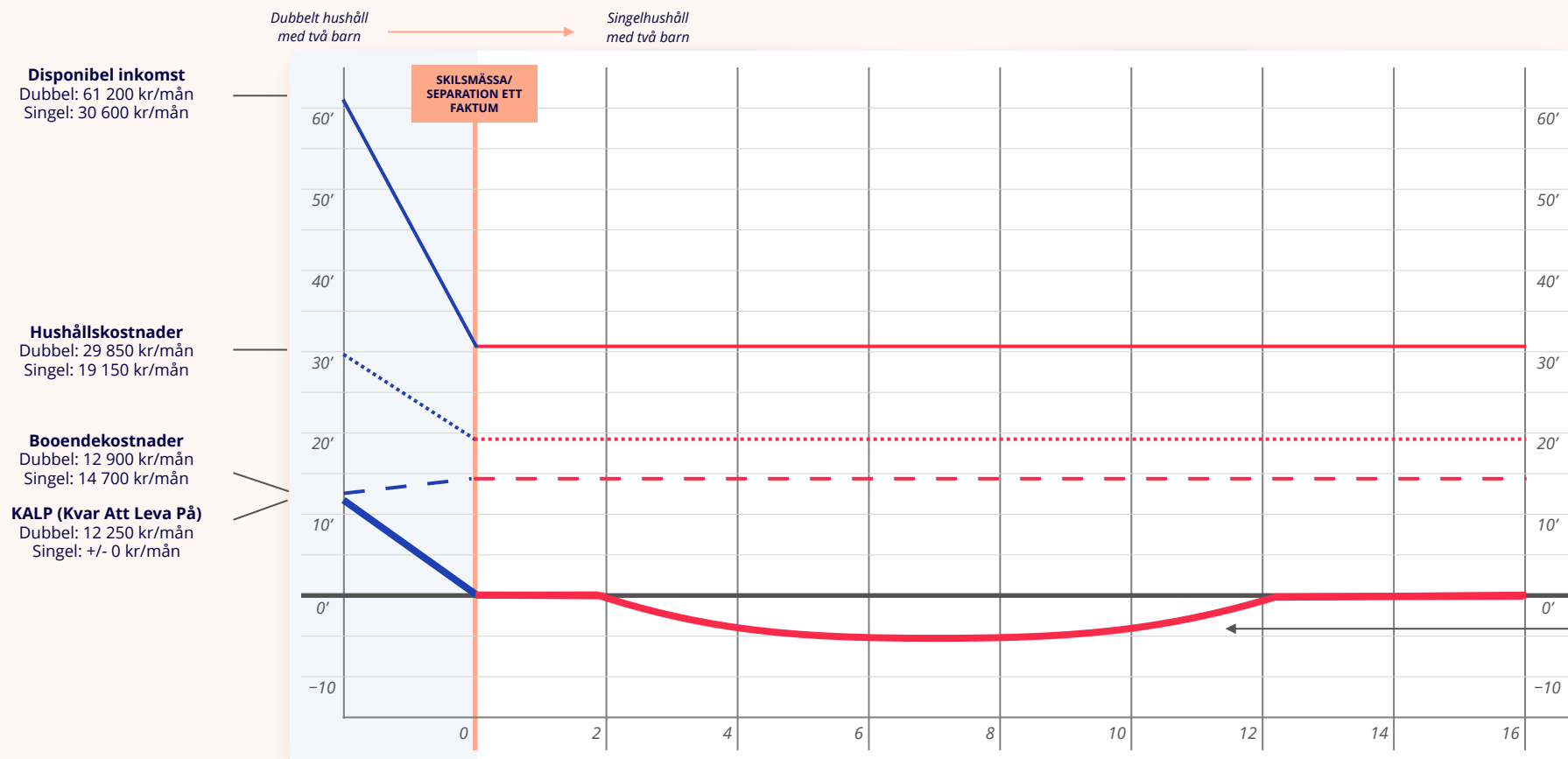
Ca 1-1,5 år

+10 år

Genomsnittlig tid för ett äktenskap i Sverige är ca. 12 år

OMKOSTNADER SKILSMÄSSA

Stora ökade omkostnader för singelhushåll i samband med skilsmässa, vilket ger negativ KALP

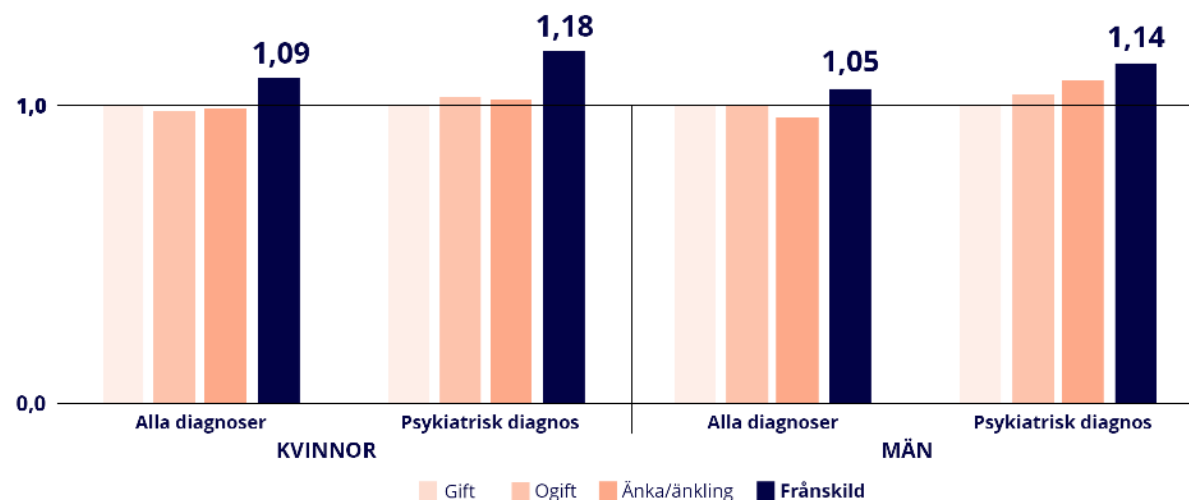


Underlag/ Fakta:

- Boendekostnader: Bolån: 80 % av bostadsvärdet för ett småhus resp en lägenhet på 75 kvadratmeter. Rikssnitt. Ränta: 4,5%. Ränteavdrag: 30%. Amortering: 2 %. Brf-avgift: 3 500 kronor per månad. Avgift baserat på Finansinspektionens schablonvärden.
- Levnadskostnader: Mat, individuella och gemensamma kostnader för två vuxna och två barn, resp. En vuxen samt två barn på halvtid.
- Samtliga poster är efter skatt och baserade på data från SCB och Konsumentverket (2023).

SKILSMÄSSA PÅVERKAR BOTTOM LINE

Dold problematik som påverkar lönsamhet, effektivitet och psykologisk säkerhet på arbetsplatsen



Skilda löper **15-20% högre risk** för sjukskrivning, särskilt i psykiatrisk diagnos

Psykiatrisk diagnos står för hälften av alla sjukskrivningar = ca **30 miljarder SEK**

SJUJSKRIVNINGSKOSTNADER

+ 100 000 kr/anställd
i produktivitsbortfall

RISK FÖR PSYKISK OHÄLSA

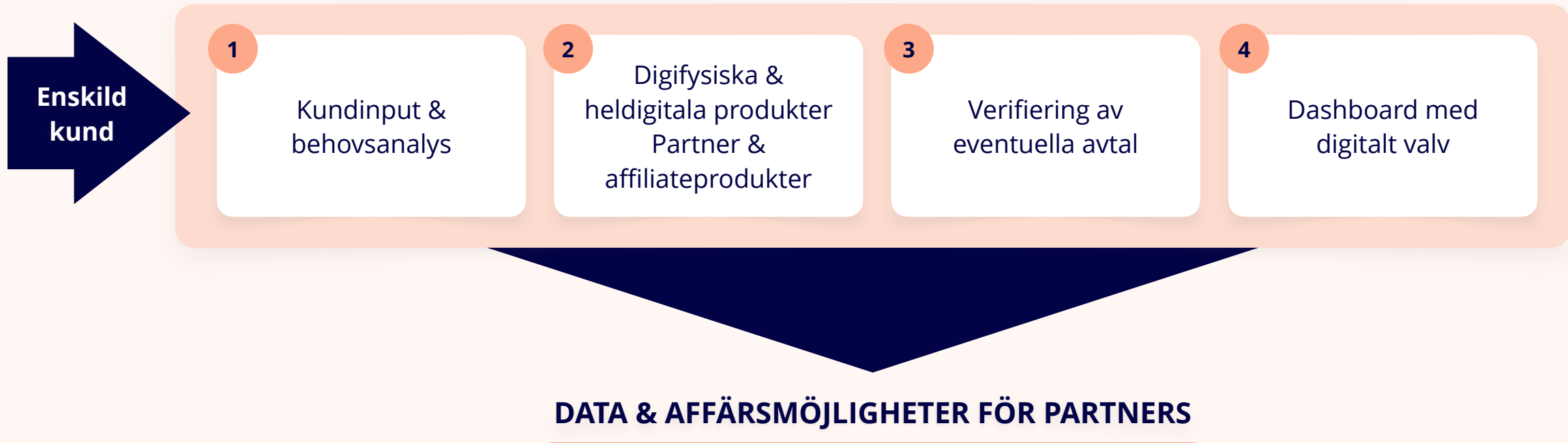
Förhöjd risk 2 år före till
5 år efter skilsmässa

DOLD SJUKNÄRVARO

90% påverkas negativt i
sin arbetseffektivitet

ENDBRIGHTS SERVICEPLATTFORM

Samtliga tjänster - **Relationsskyddet, Relationsförsäkringen och Rådgivningstjänsterna** - hanteras genom Endbrights serviceplattform för digitala tjänster och digifysisk rådgivning.



STORA KUNDFLÖDEN

Två individer med stora behov av lösningar slussas genom Endbright vilket ger stora möjligheter för partnersamarbeten

BANK, IFA'S

FÖRSÄKRING

BOSTAD

HÄLSA

Swedbank



TRYGG HANSA

Nordea

Ernst & Young

SEB

benify

Sparbanken Syd

howden

Söderberg & Partners

ÅLANDSBANKEN

Länsförsäkringar Skåne

spp

skandia

USP: ENDBRIGHT ÄR "END-TO-END"

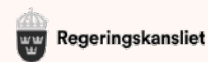
Endbright är ett unikt koncept

- Inga direkta konkurrenter med helhetserbjudande i SE/EU
- Liknande verksamheter för skilsmässa finns i USA, men ingen som tar helhetsgreppet om relationen
- Private Banking utvecklas och växer, ger effekter på "vanliga" bankkunder och deras efterfrågan av tjänster
- Privatekonomi alltmer komplext; Finansiell ERP/ OFA's behövs i större utsträckning för privatekonomi

	ENDBRIGHT	Företags- hälsovård	Juristbyråer	Terapi & psykolog	Bank/IFA	Mäklare
Familjerätt	✓		✓			
Juridiska avtal	✓		✓			
Digitala tjänster bodelning m.m.	✓					
Mental hälsa	✓	✓		✓		
Finansiell rådgivning	✓		✓		✓	
Barn/föräldrarådgivning	✓			✓		
Boende & lån	✓				✓	✓
Arbetslivscoachning	✓	✓		✓		
Fakta	✓	✓	✓	✓	✓	✓

DRIVER FRÅGOR OM SOCIAL HÅLLBARHET

- Talespersoner i media för separation & skilsmässa ur ett samhällsperspektiv
- Aktivt lobbyarbete och policyskapande gentemot politiska partier, statliga organisationer, fackföreningar och arbetsgivarorganisationer
- Deltagare i rundabordssamtal om lagändringar i bodelning med justitiedepartementet och justitieminister Gunnar Strömmer
- Årsrapport om tillståndet för skilsmässa & separation i Sverige - Endbightrappen



Rådgivare till
utredning 2024



Europeisk representant
för famtech.org



Samarbete med
Malmö Universitet

CHARLOTTE LJUNG, GRUNDARE & VD

*"Endbright är tjänsten jag hade önskat mig när jag skilde mig.
Den fanns inte, så jag skapade den."*

Charlotte Ljung

- Tidigare VD, kreativ chef & konceptutvecklare
- Drivit konsultverksamhet inom detaljhandel, hotell och marknadsföringsstrategi
- Verksam i olika styrelser och rådgivningar
- Talesperson i frågor om skilsmässa, separation & ensamstående föräldraskap
- 4:e generationen av det internationella säng- och möbelföretaget DUX



LEDNING



Charlotte Ljung
Grundare & CEO
(DUX, The DUXIANA)



Bo Erlandsson
CFO
(Selecta, Qeep Group)



Hanna Elfvin
CMO
(KAN, Creuna)
Ägare/investerare Endbright



Cecilia Gustafsson
Försäljning & kundtjänst
(Allbry)



Rekrytering pågår
CTO



Colin Eriksson
Systemutvecklare

KONSULTER

PA Prabert
Försäkringsrådgivare /
Kommunikationsexpert

Johan Jonsson
UX/UI-designer
(Ikea, UsTwo)

My Persson
Frontendutvecklare

Emely Crona Stenberg
PR & media
(Aller Media, Heja Livet)

STYRELSE



Jonas Vig
Styrelseordförande sedan 2023
Jonas Vig (1981) CEO Min Doktor,
grundare Bambuser.



Joel Eklund
Styrelsemedlem sedan 2020
Joel Eklund (1980) investerare, ägare
och ordförande TePe.
Ägare/investerare Endbright



Joo Sundström
Styrelsemedlem sedan 2023
Joo Sundström (1986) grundare &
ägare Vera Invest. Ägare/investerare
Endbright



Charlotte Ljung
CEO och grundare sedan 2019
Charlotte Ljung (1980) Business executive,
tidigare CEO DUX och styrelsemedlem.
Ägare/investerare Endbright

SENIOR RÅDGIVARE



Jonas Persson sedan 2022
Senior Advisor EQT & FAM,
tidigare CEO Microsoft Sweden
Ägare/investerare Endbright

UTMÄRKELSER



Vinnare Framtidens
Entreprenör 2022



Finalist and regional
winner 2022

PRESS & MEDIA

svt NYHETER

BREAKIT

DI WEEKEND

sverigesradio

SvD

BBC

AFTONBLADET

P4
sverigesradio

EKOT.
sverigesradio

Göteborgs-Posten

DI
GASSELL

FEMINA

DiGITAL

MåBra

4

Damernas
GULL

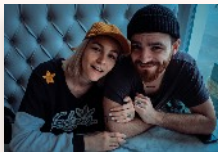
SYDSVENSKAN

EXPRESSEN

KUNDRESAN

KUNDENS UTMANINGAR

SINGEL & BLIVANDE SAMBOR



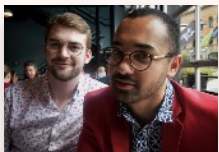
Firas, 27: Inga barn, hyresrätt
Vårdare, 30 500 kr/mån
Anna, 25: Inga barn, hyresrätt
Student, Studielån 10 500 kr/mån

"Vill inte prata om ekonomi innan man ens bott ihop."

"Vad ska man tänka på om man flyttar ihop?"

"Har vi gemensam ekonomi automatiskt när vi flyttar ihop?"

UNGA SAMBOR



Oskar, 28, sambo med **Axel**, 27:
Inga barn, hyresrätt
Kommunikatör, 35 000 kr/mån
Projektledare, 37 000 kr/mån

"Hur har vi en gemensam ekonomi, när vi inte har gemensamma barn?"
Går det ens?

"Jag borde nog tala med en jurist, men det är dyrt och verkar komplicerat."

"Måste vi ha ett samboavtal?"

SAMBOR + SMÅBARN



Alicia, 33, sambo med **Oliver**, 35:
En bebis, radhus
Lärare, 32 000 kr/mån
Produktchef, 43 000 kr/mån

"Jag vet att vi borde ha ett samboavtal, men jag vågar inte ta samtalet."

"Jag vill att vi har bättre gemensam koll, för min egen och vårt barns skull."

"Han kan mycket mer om ekonomi än jag, så han är den som sköter det där..."

GIFTA + SKOLBARN



Lina, 39, gift med **Per**, 42:
Två skolbarn, nybyggd villa
Controller, 47 000 kr/mån
Egenföretagare, 50 000 kr/mån

"Även om vi velat, har vi inte råd att dela på oss, inte med ett nybyggt hus."

"Jag har varit hemma med barnen, min pension kommer vara mycket lägre."

"Vi kommer inte skilja oss, det vet jag. Så vi kommer inte skriva äktenskapsförord. Så oromantiskt."

SKILD & BLIVANDE SAMBO + SÄRKULL



Christian, 45, skild:
Två skolbarn, bostadsrätt
Elektriker, 37 000 kr/mån
Lisa, 36, blivande sambo:
Inga barn, bostadsrätt
Kommuntjänsteman, 43 000 kr/mån

"Hur funkar det om jag vill köpa in mig i hans lägenhet?"

"Ska hans underhåll till barnen belasta vår gemensamma ekonomi?"

"Måste vi verkligen ha gemensam ekonomi?"

UNDER SKILSMÄSSA



Jessica, 43, under skilsmässa från **Anders**, 45:
Villa, två skolbarn
Frisör, 31 500 kr/mån
Säljare, 44 000 kr/mån

"Ingår inte pensionen i bodelningen? Hade jag ingen aning om."

"Kan jag få nya bolån nu när jag är ensamstående?"

"Jag behöver juridisk hjälp men jag känner mig osäker på hur jag ska gå till väga."

ÄLDRE SAMBOR



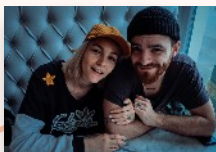
Lindita, 53, skild, numera gift med **Bengt**, 65, också skild:
Radhus, två resp tre vuxna barn
Undersköterska, 27 000 kr/mån
Pensionär, 32 000 kr/mån

"Jag fick vända mig till kommunen efter min skilsmässa, det kändes så skamligt."

"Vi har inte råd att flytta om vi skulle skilja oss."

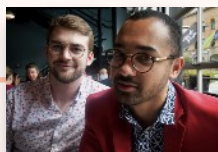
"Hur skyddar jag mitt arv om något skulle hända mig? Får barnen det då?"

SINGEL & BLIVANDE SAMBOR



Firas, 27: Inga barn, hyresrätt
Vårdare, 30 500 kr/mån
Anna, 25: Inga barn, hyresrätt
Student, Studielån 10 500 kr/mån

UNGA SAMBOR



Oskar, 28, sambo med **Axel, 27:**
Inga barn, hyresrätt
Kommunikatör, 35 000 kr/mån
Projektledare, 37 000 kr/mån

SAMBOR + SMÅBARN



Alicia, 33, sambo med **Oliver, 35:**
En bebis, radhus
Lärare, 32 000 kr/mån
Produktchef, 43 000 kr/mån

GIFTA + SKOLBARN



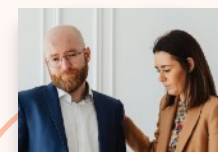
Lina, 39, gift med **Per, 42:**
Två skolbarn, nybyggd villa
Controller, 47 000 kr/mån
Egenföretagare, 50 000 kr/mån

SKILD & BLIVANDE SAMBO + SÄRKULL



Christian, 45, skild:
Två skolbarn, bostadsrätt
Elektriker, 37 000 kr/mån
Lisa, 36, blivande sambo:
Inga barn, bostadsrätt
Kommuntjänsteman, 43 000 kr/mån

UNDER SKILSMÄSSA



Jessica, 43, under skilsmässa
från **Anders, 45:**
Villa, två skolbarn
Frisör, 31 500 kr/mån
Säljare, 44 000 kr/mån

ÄLDRE SAMBOR



Lindita, 53, skild, numera gift
med **Bengt, 65,** också skild:
Radhus, två resp tre vuxna barn
Undersköterska, 27 000 kr/mån
Pensionär, 32 000 kr/mån

KUNDLIVSCYKEL

- Starta sparande
- Skolas in i sund ekonomi

- Hushållets inkomster och utgifter
- Säkerställa försäkringar
- Påbörja pensionssparanden
- Få in sparanderutiner
- Samboavtal
- Kommande bolånelöfte

- Hushållets inkomster och utgifter
- Säkerställa försäkringar
- Se över pensionssparanden under f-ledighet/deltid
- Barnsparande
- Bolån
- Sparanderutiner
- Samboavtal

- Hushållets inkomster och utgifter
- Säkerställa försäkringar
- Se över pension under f-ledighet/deltid
- Barnsparande
- Konton/kort för barn
- Lägga om/förändra bolån
- Sparanderutiner
- Äktenskapsförord
- Testamente

- Hushållets inkomster och utgifter
- Underhåll särkull
- Säkerställa försäkringar
- Gemensam ekonomi vs delad
- Lägga om/förändra bolån
- Sparanderutiner
- Samboavtal
- Testamente

- Nytt boende
- Nya bolån, billån
- Nya konton och sparandelösningar
- Förändring av pensionssparanden
- Nya försäkringar
- Underhåll och andra bidragsfrågor
- Hjälp med fungerande privatekonomi
- Bodelningsavtal
- Testamente och arv

- Hushållets inkomster och utgifter
- Säkerställa försäkringar
- Lägga om/förändra bolån
- Pension
- Äktenskapsförord
- Testamente och arv

RELATIONS- OCH FAMILJESKYDD

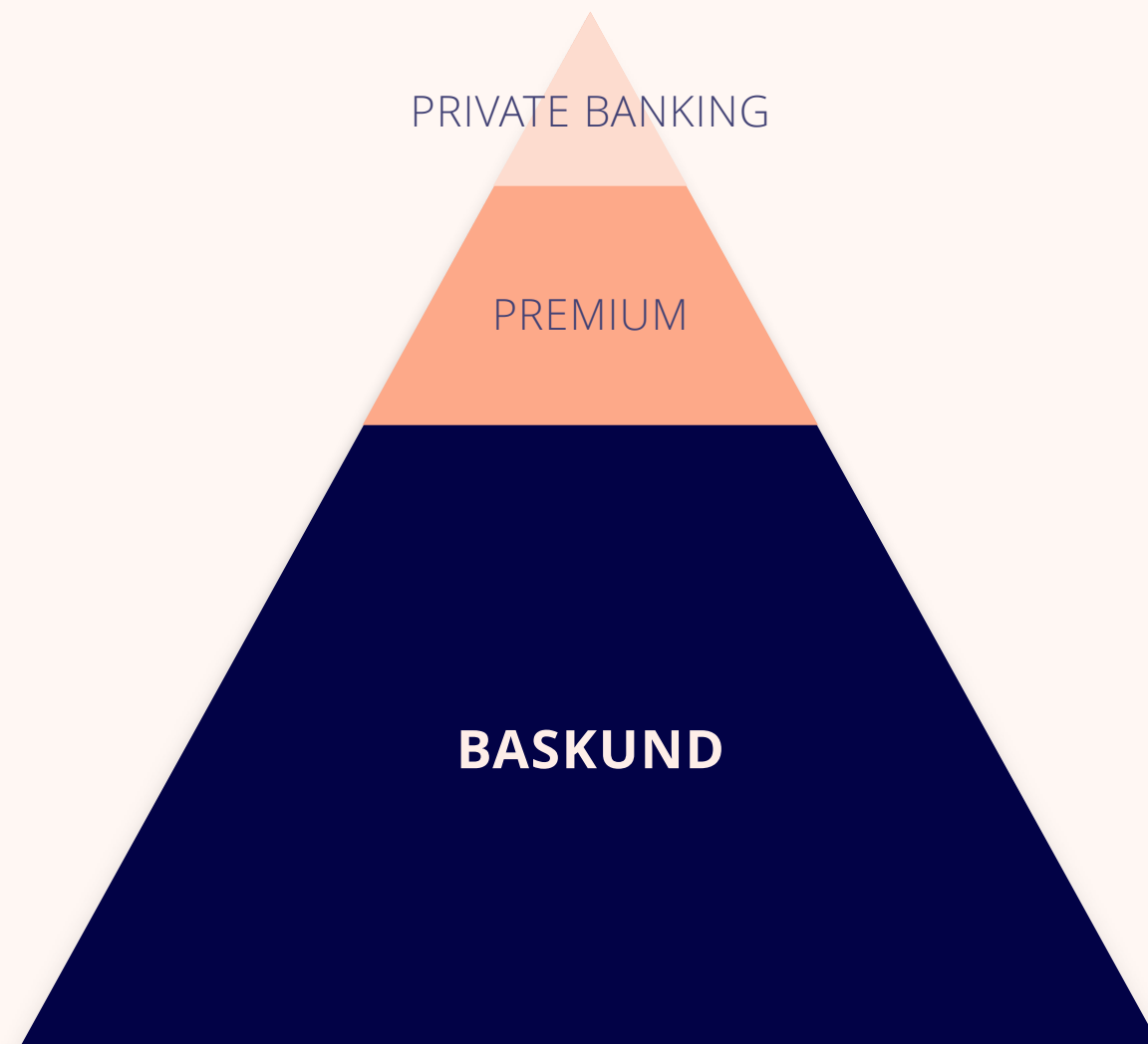
Årlig genomgång av relations-/familjerätt, familjeekonomi och smarta val i relationen

- Det breda baskundsegmentet inom bank riskerar finansiell ohälsa i situationer där relations- och familjekonstellation förändras.
- Bottnar i begränsat ekonomiskt/juridiskt kunnande och intresse och därmed oförmåga att preventivt förändra situationen.
- Skadan denna grupp kan lida av finansiell ohälsa drabbar inte bara dem utan även företag och samhället i stort.

Här finns vinster för individer, företag och samhälle - men strukturerade och kostnadseffektiva lösningar för vanliga bankkunder saknas.

LÖSNING

Proaktiv digital rådgivning i tidiga faser av relations- och familjebildande ger ökad kunskap och bättre långsiktiga ekonomiska förutsättningar.



HUVUDPRINCIPER FÖR ENDBRIGHTS SERVICEPLATTFORM

1

KUNDENS INPUT & DIGITAL ANALYS AV BEHOV

Grundanalys & Riskprofil

- Sparande, tillgångar & skulder
- Försäkringar
- Pensionsavsättningar
- Familjejuridiska förutsättningar

2

LÖPANDE/ÅRLIGT UNDERHÅLL & SAMARBETE MED PARTNER

Årlig revidering

- Sparande, tillgångar, skulder - individuellt, gemensamt, barn
- Familjejuridik - enskild egendom, samboavtal, äktenskapsförord, gåvobrev, bodelning
- Bouppteckning, arv & testamente

3

TILLGÅNG TILL VERKTYG, VERIFIERA & SLUTFÖR

Tjänster & produkter

Verktygslåda med digitala och digifysiska produkter & rådgivning. Vissa kostnadsfria, andra till rabatterat pris.

- Juristtjänster - validering & rådgivning
- Banktjänster - konton, sparanden, lån
- Försäkringar - nyteckning
- Fler möjliga partners & tjänster

4

AVTAL, FÖRVARING & REGISTRERING

Avtal, förvaring & skicka vidare

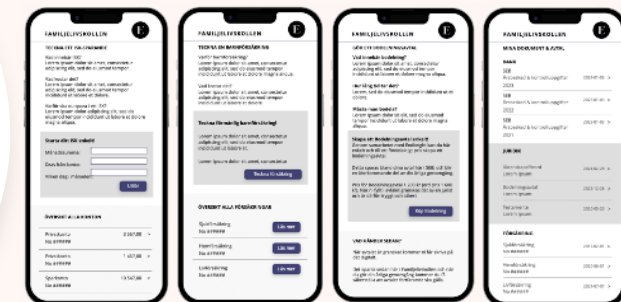
- Nödvändiga avtal tas fram
- Digital hantering & signering
- Säker förvaring av dokument & avtal
- Skickas vid behov till 3:e part (Skatteverk m.fl.)



KALP-analys & beräkningar, data från partners/öppna API'er (Skatteverket, Lantmäteriet, Försäkringskassan, Pensionsmyndigheten m.fl.)

=
Dashboard med riskprofil, scenarios, rekommendationer för produkter och tjänster

Genomförande av olika tjänster matas tillbaka in i dashboard och ev. avtal sparas i kundens dokument i **Familjelivskollen**.



FÖRSÄKRING

RELATIONSFÖRSÄKRINGEN - EN UNIK FÖRSÄKRINGSPRODUKT

Kompletterande försäkringsprodukt som innefattar proaktivt & preventivt skydd under äktenskap och samboskap, rådgivning i samband med skilsmässa eller separation, samt monetär ersättning i samband med skilsmässa eller separation.

SERVICEDEL

PROAKTIVT ARBETE OCH UNDERHÅLL AV RELATION

Stöd före eller under samboskap eller äktenskap.

SKILSMÄSSOPROCESS

Praktiskt, specialiserat stöd under separation eller skilsmässa. Stöd före eller under samboskap eller äktenskap.

Juridisk rådgivning

Juridiska avtal, äktenskapsförord, samboskap, bodelning & förmögenhetsdelning samt nya lån/bolåneupplägg.

Ekonomisk rådgivning

Pension, nya banklån/bolån och strukturering av nya ekonomiska förutsättningar.

Mentalt välmående

Psykologiskt & mentalt stöd, krishantering, föräldrarådgivning och parrådgivning.

EKONOMISK DEL

EKONOMISK SÄKERHET

Skydd av parternas ekonomiska situation under eventuell skilsmässa eller separationsprocess.

Ekonomisk trygghet i att etablera ny livssituation

Skadesumma. nytt hushåll och förändrade levnadskostnader under begränsad tid. Tillfälliga levnadskostnader, hyra/boendekostnader, räntor, amorteringar. Säkerställer välmåendet för barn med potentiellt barnomsorgsstöd.

INVESTMENT CASE 2024



STOR INTERNATIONELL POTENTIAL

EUROPEISKA MARKNADER
(+50% SKILSMÄSSOR)

**POTENTIELLA
KUNDER**

**UPPSKATTAD
MARKNADSSTORLEK**

**Norden, UK, Tyskland
BeNeLux**

Ca 1,7 M individer
(860 000 par årligen)

Ca +5 Md EUR*

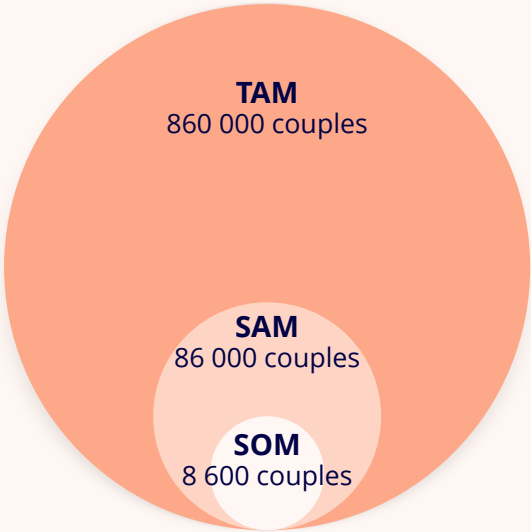
(*NB: Baseras på juridiska kostnader, inte andra rådgivningar, ex finansiella eller kopplat till psykisk hälsa.)

EUROPEAN TARGET MARKETS

Potential B2C direct sales/year

	Estimates per market***			Market size: N:o of divorces***			Market size: Value EUR		
	N:o of divorces	Est. n:o of separations*	Cost Euro**	TAM	SAM (10% of TAM)	SOM (10% of SAM)	TAM Euro	SAM Euro (10% of TAM)	SOM Euro (10% of SAM)
Sweden	25 000	75 000	3 000 EUR	100 000	10 000	1 000	300 M EUR	30 M EUR	3 M EUR
Norway	9 100	9 100	3 000 EUR	18 200	1 820	182	55 M EUR	5.5 M EUR	546 000 EUR
Finland	11 400	11 400	3 500 EUR	22 800	2 280	228	80 M EUR	8 M EUR	798 000 EUR
Denmark	12 000	12 000	3 000 EUR	24 000	2 400	240	72 M EUR	7.2 M EUR	720 000 EUR
UK	113 000	113 000	17 000 EUR	226 000	22 600	2 260	3 842 M EUR	384.2 M EUR	38.4 M EUR
Germany	190 000	190 000	3 000 EUR	380 000	38 000	3 800	1 140 M EUR	114 M EUR	11.4 M EUR
Netherlands	25 000	25 000	3 000 EUR	50 000	5 000	500	150 M EUR	15 M EUR	1.5 M EUR
Belgium	19 500	19 500	5 000 EUR	39 000	3 900	390	195 M EUR	19.5 M EUR	2 M EUR
TOTAL				860 000	86 000	8 600	5 834 M EUR	583 M EUR	58 M EUR

OVERVIEW TARGET MARKETS EUROPE



SAM/SOM
main target group
Medium-high income
40-55, all genders

* Estimates, statistics partly unavailable
** NB: no of divorces/separations, NOT individuals
*** Based on legal costs, not other advisory services such as financial och psychological

UTVECKLING AV ENDBRIGHT



P&L AND BUDGET FORECAST

SEK	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
B2C	42 736	284 658	313 395	303 722	390 000	750 000	1 500 000
B2B	0	0	35 393	0	0	0	0
Insurance & Banks/ IFA's	0	0	0	0	159 000	3 085 449	13 869 498
Total sales	42 736	284 658	373 097	303 722	549 000	3 835 449	15 369 498
Gross profit	-781 115	134 985	176 434	140 638	276 000	3 310 449	14 319 498
Gross profit %	-1 828	47	47	47	50	86	93
Total Expenses	-398 719	-2 920 258	-3 260 720	-1 356 168	-1 658 000	-4 223 000	-4 373 000
Operational EBITDA Result	-1 179 834	-2 785 273	-3 084 286	-1 215 530	-1 382 000	-912 551	9 946 498
EBT	-1 220 476	-2 974 852	-3 412 788	-1 678 187	-1 892 000	-1 422 551	9 436 498

FÖRSÄKRINGSPRODUKT & BANKSAMARBETEN/ IFA'S

FÖRSÄKRING, BANK/ IFA	ENDBRIGHT
Intjäning • Löpande avgifter/ premier • Provision för bank/ försäkringsbolag affiliateintäkter & profit-share • Merförsäljning Fördelar • Merförsäljning - rekommendation av produkter • Kostnadseffektiv digital kontakt med kund • Knyter kunden närmare, länkar ej ut till 3:e part • Ökad kundlojalitet • Ökad trafik • Folkbildning och finansiell hälsa	Intjäning • Intäkter löpande avgifter/ premier/ provision • Licensavgifter • Intäkter tjänsteutbud/ "stycketjänster" • Affiliate/ Annonsintäkter • Profit-share integrerad relationsförsäkring • Ersättning skadereglering Fördelar • Merförsäljning • Ökad trafik och volym • Varumärkestärkande

INSURANCE & BANKS/ IFA'S	2025	2026	
FÖRSÄKRINGSPRODUKT			
Antal försäkringar/ servicepaket	9 350	50 004	+/-
Provision	374 150	2 275 182	
Skadereglering	966 773	5 419 260	
<i>Subtotal</i>	1 340 923	7 694 442	
WHITE LABEL/ RELATIONSSKYDDET			
Löpande avgifter/ Premier	245 526	1 018 956	
Licenskostnader	1 499 000	5 156 100	
<i>Subtotal</i>	1 744 526	6 175 056	
Total Försäljning	3 085 449	13 869 498	

CAPEX FÖR UTVECKLING

- Fortsatt utveckling av teknisk plattform
- Samverkande försäljnings- och marknadsinsatser
- Utökat team

	Q3 2024	Q4 2024	Q4 2024	Q3 2024/ Q1 2025	2025	CAPEX & COSTS
Releases	Digital process for property division	Bank/ Insurance Integration: “Familjelivs-kollen”	3rd party Integrations	Launch of Insurance Solution	Continued overall strategy, dev., marketing & growth	
Product dev. & tech capabilities	3 MSEK	1,5 MSEK	1 MSEK	0.5 MSEK	TBD	Product dev & tech approx 6 MSEK
Marketing	0.5 MSEK			1 MSEK		Approx 1.5 MSEK
Organization	Consultants + appoint CTO/ CMO + sales	Tech Lead	Tech Lead		Addn'l C-Level	Approx 1.5 MSEK
TOTAL CAPEX & COSTS						Approx 7-10 MSEK

INVESTERINGSERBJUDANDE

- Mål för nuvarande finansieringsrunda **7+ MSEK**
- Ger **runway ca 1 år** för uppbyggnad & lansering av techplattform samt samverkande försäljnings- och marknadsinsatser
- Pris per aktie är **548 SEK**
- Pre money-värdering **39 MSEK**
- Ca. **70%** ägs av Charlotte Ljung, resterande fördelat på tolv delägare
- Hittills har totalt cirka **6 MSEK** investerats, senaste emissionen 3,5 MSEK (årsskifte 2022/2023)

YTTERLIGARE INFORMATION

Väsentliga avtal och samarbeten

Samarbets- och affiliateavtal finns med aktörer såsom bland annat Benify, Söderberg & Partners, Max Mathiessen och Erik Olsson. Vidare har Endbright vunnit stor exponering och genomslag i press- och media och bland annat knutit sig till profiler såsom Amelia Adamo, Moa Herngren och Calle Schulman.

Sedan våren 2023 är Endbright i dialog med justitiedepartementet som sökt Endbrights kunskap, data och insikter i bodelningsprocesser. Detta då en enad politik medger "systemfel" i de lagar och den praxis som finns idag. Per januari 2024 arbetar Endbright med två försäkringsbolag/ partners i utformningen av en unik relationsförsäkring. Därtill är man i långt gången dialog med fyra svenska storbanker.

Nu vidareutvecklas och byggs den digitala plattform som kommer att tillgodose användare med digitala verktyg, avtal och kopplingar till samhällsfunktioner såsom skatteverket, försäkringskassa och tingsrätt. Även andra banker, försäkringsbolag och andra tredje-partsaktörer/ affiliates kommer att knytas till denna plattform, via white label.

Traction

Total har Endbright, sedan start, slussat och tillgodosett ca. 10 000 användare med hjälp i skilsmässa eller separation, i en *reaktiv* fas. Data och insikter har sedan legat till grund

för att utveckla det *preventiva* erbjudandet, i Relationsskydd och Relationsförsäkring, däri den know-how och IP som ligger till grund för de flöden som man nu ser till att integrera i, bland annat, bankerbjudande eller via försäkring (primärt i grupp/ servicelösningar mot företag/ B2B.)

Bolaget har medvetet arbetat taktiskt, i liten skala, för att samla data, utvärdera och A/B testa olika piloter och scenarios. Under våren -24 pågår även en pilot med användare av Relationsskyddet via Endbright's egna kanal/ B2C.

Priser & Utmärkelser

Endbright har vunnit i Svenska Dagbladets/ Carnegies nationella tävling "Framtidens Entreprenör 2022". Under Q3 2022 vann även grundaren Charlotte Ljung pitch-tävlingen DI/ Female Founders i Skåne, och gick till nationell final i slutet av november.

2021 blev Endbright utvalt till att ta emot innovationsstöd från Vinnova, ett bidrag om 300 000 SEK. Detta då Vinnova ansåg att Endbright representerar ett nyskapande i sin affär och sina tjänster samt bidrar till ökad social hållbarhet med en global marknadspotential.

Investerat kapital

Hittills har totalt cirka 6 MSEK investerats i Bolaget. Under Q4 2021 genomförde Bolaget en nyemission (2,5 MSEK) till en pre-money värdering om 20 MSEK. Årsskiftet 2022/

2023 tillfördes ytterligare kapital om ca 3,5 MSEK i en emission, Pre-money var då 50 MSEK. Syftet med dessa emissioner har varit att finansiera plattformsutveckling, satsning och utforskande på marknadsföring samt att knyta namnkunniga och erfarna profiler till sig för att skapa ett än starkare intellektuellt kapital inom Bolaget. Totalt har Grundare/ CEO och huvudägare Charlotte Ljung tillfört bolaget ca. 3,5 MSEK.

Riskfaktorer

Det är av stor vikt att potentiella investerare betraktar relevanta risker vid sidan av Bolagets tillväxtpotentialer. Alla investeringar är förenade med risk, så även en investering i Bolaget.

Ansvar

Bolagets styrelse är ansvarig för innehållet i detta dokument. Styrelsen försäkrar härmed att alla rimliga försiktighetsåtgärder vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i dokumentet, såvitt de vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting utelämnats som kan påverka bedömningen av Bolaget.

Endbright

EN DEL AV EQUAL EQUITY

