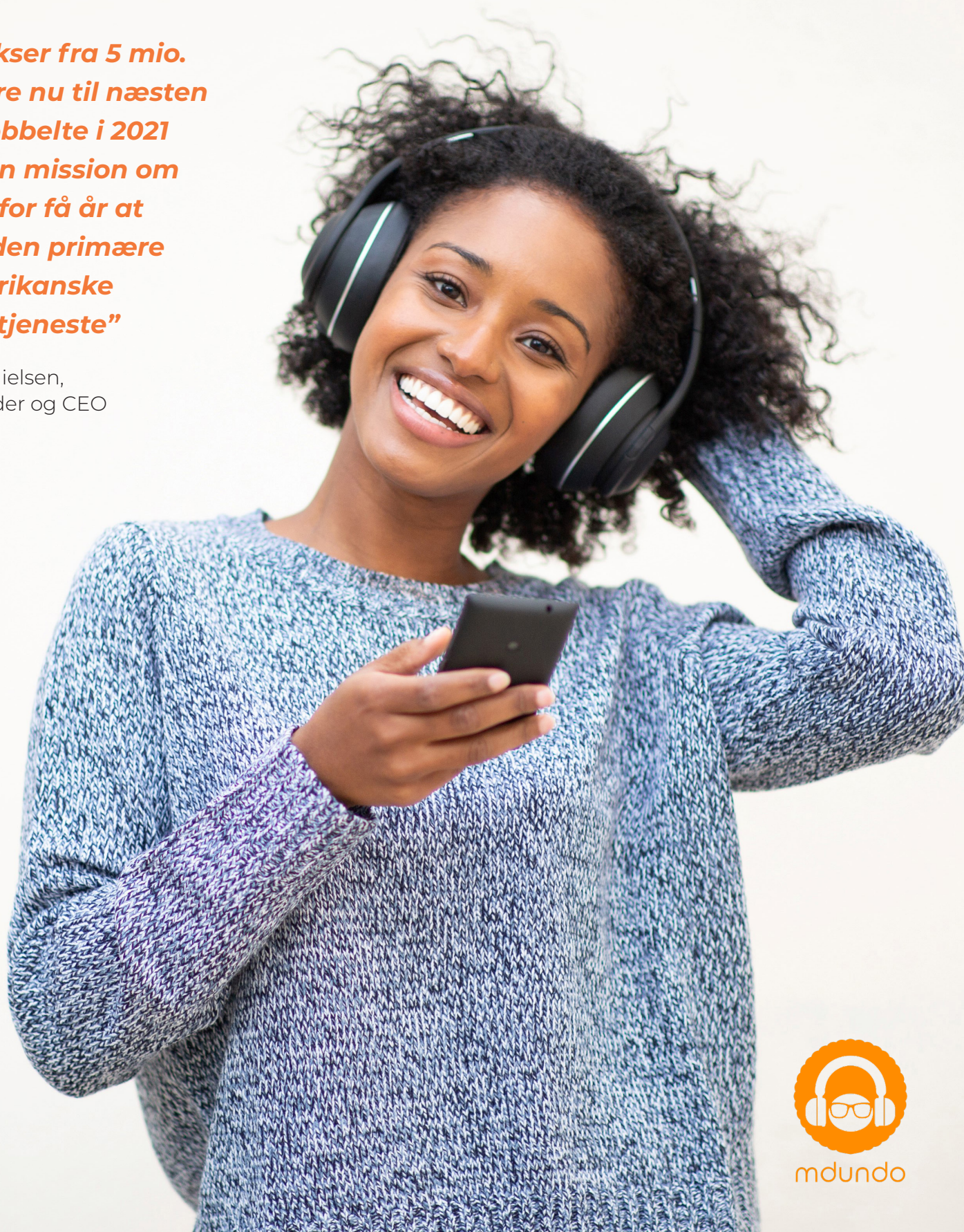


MDUNDO.COM

Afrikansk musiktjeneste med 20 mio. månedlige downloads

”Vi vokser fra 5 mio. brugere nu til næsten det dobbelte i 2021 med en mission om inden for få år at være den primære panafrikanske musiktjeneste”

Martin Nielsen,
co-founder og CEO



mdundo

Vi har muligheden for at blive Afrikas svar på Spotify

Med et ben i Danmark og et ben i Kenya er det svært ikke at se de meget store muligheder i Afrika. Udviklingen finder sted for øjnene af dig. Alle har en telefon i hånden, og mange har sågar to. Der er økonomisk vækst og en generel optimisme.

Jeg brænder for musikindustrien, som i 2012 for alvor var begyndt at komme tilbage på benene efter et mørkt årti med nedadgående vækst. Det var især vores svenske naboers Spotify, der var drivkraften bag en digital udvikling, som skulle vise sig fuldstændigt at ændre musikindustrien - globalt.

Det blev meget hurtigt klart for mig og mine medstiftere, at der var et stort udækket behov og en interesse for en digital musiktjeneste i Afrika både fra musikere, brugere og kommercielle partnere. Vi havde sågar vores første reklameaftale med et af Afrikas største teleselskaber, Airtel, før Mdundo var lanceret.

"... en befolkning på over en milliard og et forbrugermarked med et kæmpe og voksende potentiale"



Martin Nielsen,
CEO og co-founder Mdundo

I Afrika syd for Sahara, som er Mdundos primære marked, er der en befolkning på over en milliard og et forbrugermarked med et kæmpe og voksende potentiale. Succesfulde tjenester og produkter i Afrika er, i lighed med alle andre markeder, løsninger, der er tilpasset de lokale forhold. Derfor er Mdundo, der betyder rytme på swahili, i alle aspekter udviklet med fokus på de forskellige og særlige lokale forhold. Det skaber succes, og det har vi bl.a. oplevet ved tilgang af musikere til vores platform. Det tog et år at få 400 ombord, efter 2 år havde vi aftaler med 6.500, og efter 5 år har vi nu ca. 80.000 fra hele Afrika, som med Mdundo nu får en indtjening fra afspilningen af deres musik.

"Dermed vil vi i Afrika have opnået, hvad Spotify har opnået i Vesten, og hvad Tencent har formået i Asien"

Mdundo har 5 mio. månedlige brugere, men potentialet er mere end 30 gange større. Med udgangspunkt i en stejl vækstkurve og en meget skalerbar løsning vil vi investere yderligere i brugervækst og i vores markedsdækning af hele Afrika syd for Sahara, så vi inden for 3 år har etableret Mdundo som den førende panafrikanske musiktjeneste for forbrugere og musikere. Dermed vil vi i Afrika have opnået, hvad Spotify har opnået i Vesten, og hvad Tencent har formået i Asien.

"Udviklet med fokus på de lokale forhold – og det har skabt succes"

Det har været en vild rejse med Mdundo de sidste fem år. Rejsen fortsætter med uformindsket styrke og med den også en rejse, hvor den afrikanske musikindustri med Mdundos hjælp vil udvikle sig på samme måde, som musikindustrien i Vesten har gjort de seneste 10-15 år.

Mdundo er en musiktjeneste med 5 mio. brugere – udviklet specifikt til det afrikanske marked

Mdundo er en online musiktjeneste i lighed med f.eks. Spotify, men udviklet med fokus på det afrikanske marked og de mere end en milliard indbyggere i landene syd for Sahara. I lighed med forholdene i Vesten distribueres musik digitalt, men digitale musiktjenester står først nu til et gennembrud, og Mdundo er en væsentlig faktor i den udvikling.

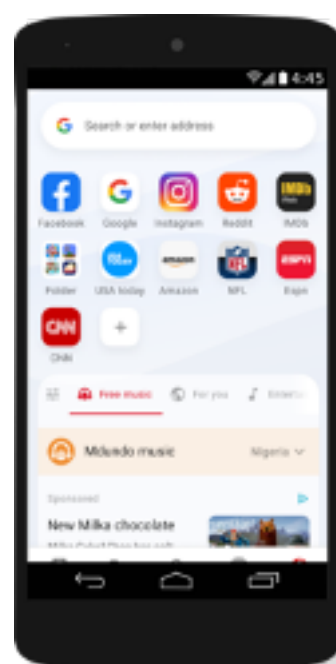
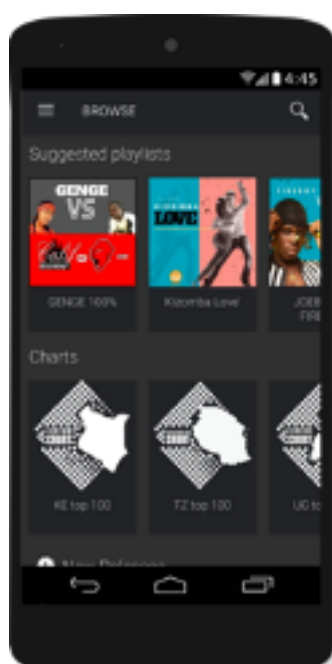
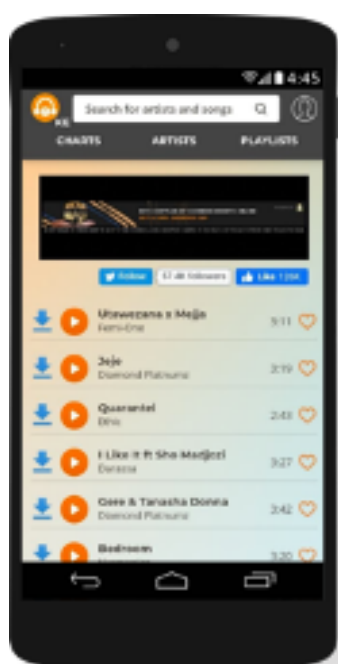
Mdundos musiktjeneste kan tilgås online via hjemmesiden www.mdundo.com og via en Android app til mobiltelefoner. Mdundo har p.t. 5 mio. aktive brugere på både hjemmesiden og i appen samt over 20 mio. downloads og streams pr. måned.

Musik høres også i Afrika mest via en mobiltelefon, men mobildata er dyrt, og mobiltelefonerne i Afrika har typisk en relativ lav hukommelse. Derfor er Mdundo primært baseret på downloads, er optimeret til mobiltelefoner og forbruger kun begrænset data og hukommelse - i modsætning til de internationale streamingtjenester.

Mdundo har indgået et partnerskab med browseren Opera, der i 1. kvartal 2019 havde 119 mio. brugere i Afrika. Partnerskabet består i, at Mdundo og Opera som test har lavet en musikkanal. Mdundo leverer musikken til musikkanalen, mens Opera leverer trafik igennem deres browser og indtjening fra Operas reklamenetværk.

Mdundos musiktjeneste har 1,4 mio. internationale musiknumre samt 200.000 musiknumre uploadet fra afrikanske kunstnere til Mdundo.

**20 mio. downloads
og streams pr.
måned.**





7.2 mio.

Diamond Platnumz er den af Mdundos kunstnere på platformen, der har haft flest downloads med 7.2 mio.



20 mio.

Mdundo har over 20 mio. downloads pr. måned



5-9-18 mio.

Mdundo har 5 mio. månedlige aktive brugere, der forventes at vokse til ca. 9. mio. i 2021 og ca. 18 mio. i 2022.



200.000

Over 200.000 musiknumre er uploadet på Mdundos platform af kunstnere fra 32 Afrikanske lande.

Fra et primært østafrikansk fokus er Mdundo nu hastigt på vej mod en panafrikansk tilstedeværelse

Mdundos markedsfokus er Afrika syd for Sahara, som adskiller sig kulturelt fra landene nord for Sahara. Med en opstart i Kenya har Mdundos primære marked været Kenya og de østafrikanske lande Tanzania og Uganda.

Lokal musik er centralt for enhver musiktjeneste i verden, men i Afrika er der ikke de samme muligheder for at opnå adgang til lokalt produceret musik, der ofte er lavet uden et pladeselskab. Mdundos ekspansion er derfor tredelt. Først etableres et lokalt musik-katalog i det enkelte land ved at de største kunstnere lægger deres musik op på Mdundos platform. Derefter øges kendskabet til Mdundo hos kundesegmentet, og når kendskabsgraden er tilstrækkelig, igangsættes de kommercielle tiltag, der driver indtjeningen.

”I Afrika er der ikke de samme muligheder for at opnå adgang til lokalt produceret musik”

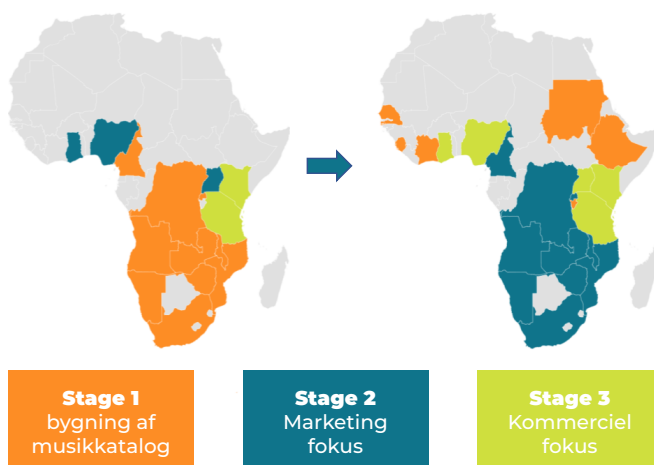
Brugervæksten følger den geografiske ekspansion. Fra ca. 1,2 mio. brugere i 2017 har Mdundo nu 5 mio. månedlige aktive brugere, hvoraf halvdelen er fra Østafrika. Næste år forventes Mdundo at have ca. 8,5-9,0 mio. månedlige brugere, og som om to år forventes at være vokset yderligere til ca. 18 mio. månedlige brugere i og uden for Afrika.

Både hjemmeside og appen kan bruges i og uden for Afrika. Da der også uden for Afrika er stor interesse for at lytte til afrikansk musik, forventes andelen af brugere uden for Afrika at blive øget til ca. en million månedlige brugere i 2022. Internationale brugere udgør således på sigt en væsentlig indtægtsgruppe for Mdundo.

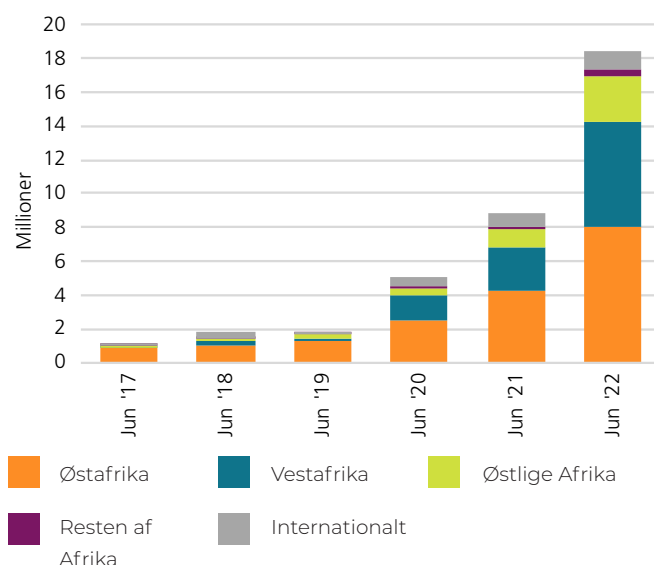
Mdundo er i dag aktiv i 15 lande og med kommercielle aktiviteter i Kenya og Tanzania. Medio 2022 forventes Mdundo at være aktiv i 21 lande og med kommercielle aktiviteter i 5 lande. Disse fem lande repræsenterer ca. 149 mio. potentielle brugere af Mdundo og et reklame-marked på ca. 1,6 mia. kr. i 2022.

Nuværende markeder

Markeder i 2021/22



Mdundo: Månedlige aktive brugere



En gennemprøvet og afrikansk tilpasset forretningsmodel

Mdundos forretningsmodel er baseret på samme model som de internationale streamingtjenesters, men er tilpasset de afrikanske forhold. Det er således en gennemprøvet forretningsmodel.

Mdundo tilbyder brugerne to koncepter: Freemium (gratistjeneste), der er reklamefinansieret, og Premium, der er abonnementsbaseret. Mdundo fokuserer p.t. primært på gratistjenesten, og Mdundos primære indtjeningskilde er derfor reklamer. Reklamerne består dels af bannerreklamer, dels af reklamer, som er indbyggede i musiknumrene. Således vil f.eks. et musiknummer, der er downloadet fra Mdundo, have en 5-10 sekunders reklame, som afspilles inden nummeret. Indtægterne fra begge reklametyper er det seneste år øget med 400% efter implementering af en ny og succesrig kommerciel strategi.

”Mdundo forventer fremadrettet at flytte forretningsmodellen mere og mere over til det abonnementsbaserede Premium produkt”

Som det kendes fra Danmark, har teleselskaberne i Afrika et stigende behov for at kunne tilbyde sine abonnenter andet end tale og data - f.eks. musiktjenester. Mdundo forventer inden udgangen af 2020 at indgå en aftale med et teleselskab i Tanzania, der har mere end 10 mio. abonnenter, om at levere Mdundos Premium-musiktjeneste til teleselskabets kunder. Som det kendes fra Danmark, vil betalingen for abonnementet på Mdundo

blive trukket automatisk via telefonregningen.

Partnerskaber med teleselskaber forventes at blive en væsentlig indtjeningskilde for Mdundo fremadrettet og dermed flytte forretningsmodellen mere og mere over til det abonnementsbaserede Premium.

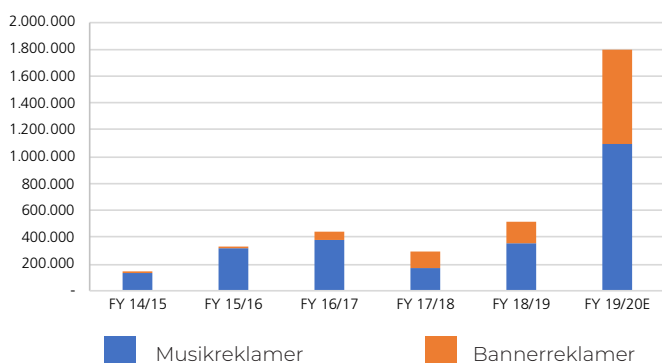
Afrikanske kunstnere får sjældent penge fra afspilning

”Mdundo fokuserer p.t. primært på gratistjenesten, og Mdundos primære indtjeningskilde er derfor reklamer”

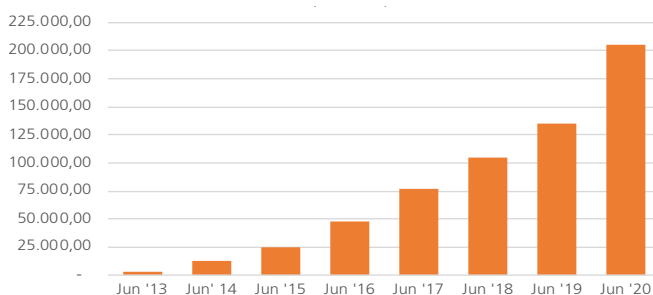
gen af deres musik. Dette skyldes udbredelsen af ulovlige musiktjenester, fravær af effektiv opkrævning af musikrettigheder samt få musikere på kontrakt med et pladeselskab. Mdundo har derfor udviklet en gør-det-selv distributions-løsning, hvor musikere og andre rettighedshavere kan uploade og administrere deres musik på Mdundos platform.

Der er p.t. ca. 200.000 musiknumre uploadet direkte på Mdundo, og Mdundo deler sin indtjening med de ca. 80.000 musikere, der har tilføjet deres musik på Mdundos platform. Hidtil har Mdundo udbetalt ca. 1,9 mio. kr. til lokale musikere.

Indtægter fra reklamer 2014/15 – 2019/20E (DKK)



Musiknumre uploadet på Mdundo



Mdundo Platinum Award gives til musikere med 1.000.000 downloads



Willy Paul



Naibo



Khaligraph Jones



mdundo

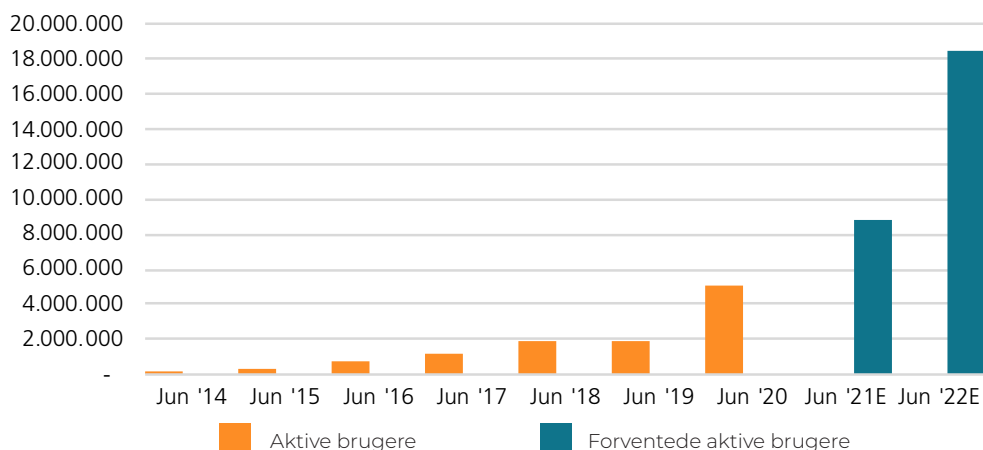
Fra 5 til 18 mio. aktive brugere

Både antallet af aktive brugere og omsætningen forventes at fortsætte væksten de kommende år – accelereret af børsnoteringen.

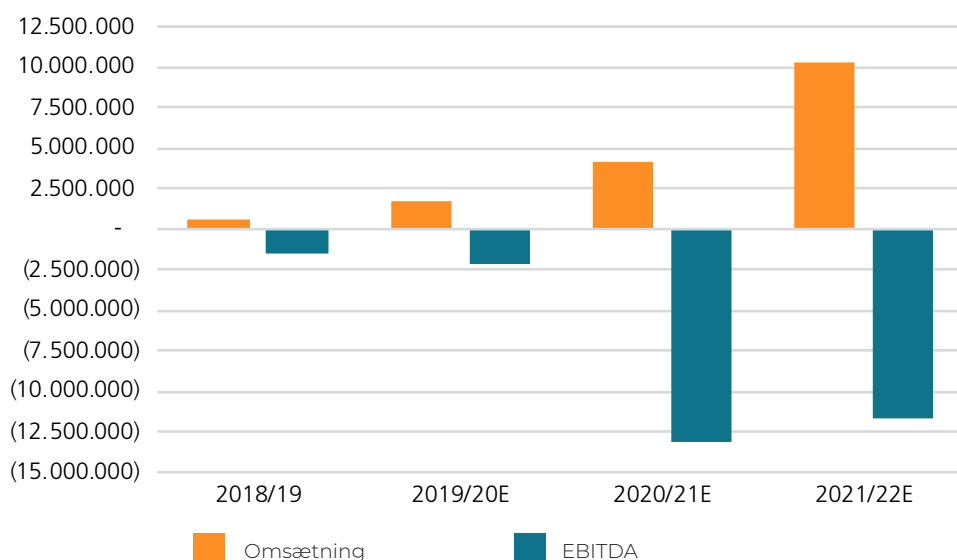
Mdundo har det seneste år haft en brugertilvækst på over 100%. Med kapital fra børsnoteringen forventes denne vækst accelereret således, at antallet af bruger stiger fra de nuværende 5 mio. til ca. 8,5-9,9 mio. i 2021 og ca. 18 mio. i 2022.

Med et øget antal brugere samt flere lande med kommercielle aktiviteter, forventes Mdundos omsætning at stige væsentligt de kommende år og nå DKK 10 mio. i 2021/22. Da det er målsætningen at etablere Mdundo som en væsentlig panafrikansk musiktjeneste og dermed fortsat at have en høj vækst, estimeres der med et underskud i de næste par år.

Månedlige aktive brugere (MAU) ultimo 2013/14 - 2021/22E



2018/19 - 2021/22E Omsætning og EBITDA (DKK)





623 mio.

En vækst fra 456 mio. unikke mobilabonnenter i 2018 til 623 mio. i 2025 gør Afrika syd for Sahara til det hurtigst voksende mobilmarked i verden



1,6 mia.

Størrelsen af det for Mdundo relevante reklamemarked estimeres til 1,6 mia. kr. i 2022.



1,9 mio.

Mdundo har udbetalt 1,9 mio. kr. til de afrikanske musikere, der har lagt deres musik op på Mdundo

2



Med en markedsværdi på 62 mio. kr. er Mdundo prisfastsat til ca. 2 US dollar pr. aktiv månedlig bruger. Peers er prisfastsat i niveauet 10 - 115 US dollar.

Ledelsen

Mdundo.com er et dansk selskab. Den daglige drift af Mdundo-musiktjenesten sker fra Mdundo Ltd. i Kenya

Den daglige ledelse af Mdundo i Kenya

Martin Nielsen
CEO



Martin Nielsen har en bachelor i Business Science fra Cass Business School i London og startede sin professionelle karriere i acceleratoren og investeringsfonden, 88mph.ac, der fokuserede på early-stage tech-start-ups i Afrika.

Shirley Koinange,
COO/Head of Music



Shirley Koinange har en Bachelor i Mass Communication - Electronic Media fra Africa Nazarene University i Kenya og en kandidat i Radio Management and Production fra University of Sunderland i England.

Peter Cabrera
Head of Sales



Peter Cabrera har en Bachelor i Philosophy og en kandidat i Aesthetics - begge fra University of York. Før sin ansættelse i Mdundo har han arbejdet med rekruttering, herunder for teknologi-, medie- og underholdningsbrancherne.

Francis Muchina
Head of A&R



Francis Muchina har en Bachelor i Laws fra Jomo Kenyatta University of Agriculture and Technology. Før Mdundo var han bl.a. Copyright Manager hos Phat! Music & Entertainment, der er en af Kenyas ledende copyright management-selskaber

Mdundo.com A/S' bestyrelse

Jesper Vesten Drescher
Bestyrelsesformand



Jesper Vesten Drescher har en executive MBA fra INSEAD og 10 års erfaring med at opbygge og drive management consulting virksomheder. Han har været Managing Partner for Capacent Management Consulting og blev i 2017 valgt som årets business angel i Danmark.

Jakob Ellehaug Sode
Medlem af bestyrelsen



Jakob Ellehaug Sode har en civiløkonomisk uddannelse fra CBS. Han har i mere end 25 år arbejdet med forretningsudvikling, risikostyring, investering og finansiering bl.a. som CFO og Business Angel. Jakob er i dag Senior Account Manager hos Vækstfonden.

Martin Nielsen
Medlem af bestyrelsen



Martin Nielsen har en bachelor i Business Science fra Cass Business School i London og startede sin professionelle karriere i acceleratoren og investeringsfonden, 88mph.ac, der fokuserede på early-stage tech-start-ups i Afrika.

Prisfastsættelse

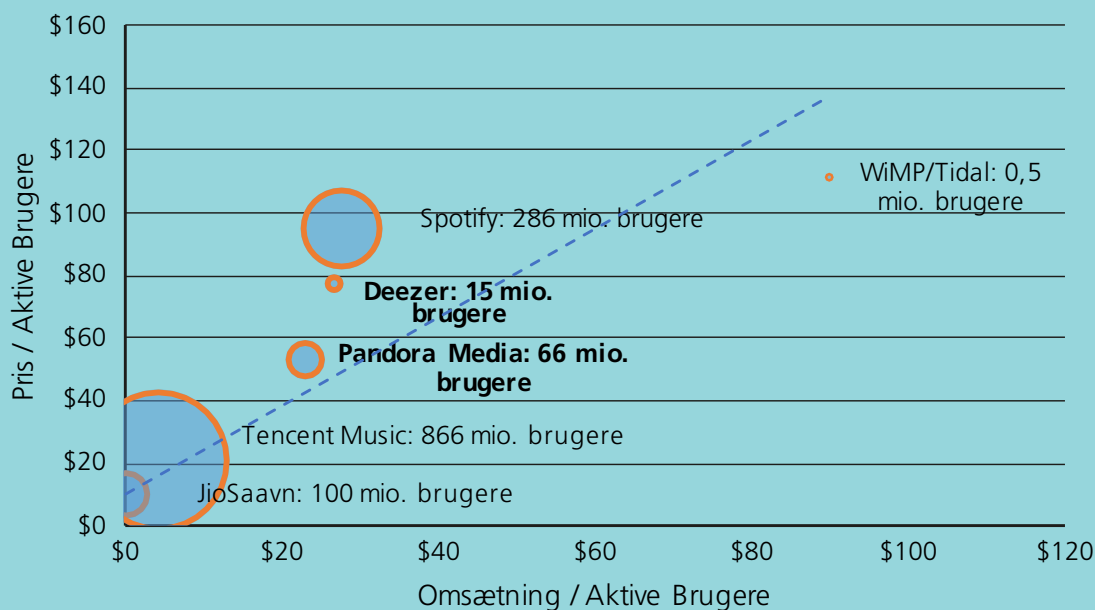
Mdundo er prisfastsat relativt til børsnoterede musik tjenester og transaktioner inden for sektoren

Værdien af Mdundo er primært baseret på prisen pr. månedlige aktive brugere, som musik tjenester er handlet til, eller som de børsnoterede selskaber er prisfastsat til på børsen. Prisen pr. månedlige aktive brugere afhænger af flere forhold, herunder antallet af brugere og omsætning pr. aktiv bruger. Prisen pr. bruger varierer derfor for de enkelte selskaber og transaktioner med et niveau fra 10 US dollar (indiske JioSaavn) til 115 US dollar (svenske Tidal), med Spotify i niveauet 100 US dollar pr. bruger.

”Dermed vil vi i Afrika have opnået, hvad Spotify har opnået i Vesten, og hvad Tencent har formået i Asien”

Med udgangspunkt i Mdundos brugerbase på 5 mio., en månedlig omsætning pr. bruger i niveauet 0,1 kr. og en forventning om 8-9 mio. brugere og stigende omsætning medio 2021, er Mdundos værdi fastsat til ca. 2 US dollar pr. eksisterende bruger og ca. 1 US dollar pr. forventet bruger medio 2021, svarende til en værdi på 62 mio. kr. og 10 kr. pr. aktie.

Omsætning pr. månedlige aktive brugere (USD) og pris pr. månedlige aktive brugere (USD)



Vigtig information

Denne brochure er udarbejdet af Mdundo.com A/S ("Selskabet") udelukkende til orientering og udgør ikke en virksomhedsbeskrivelse. Ingen person bør købe eller tegne aktier i Selskabet, medmindre dette sker på grundlag af de oplysninger, der er indeholdt i virksomhedsbeskrivelsen, offentliggjort den 17. august 2020 i forbindelse med udbuddet og optagelsen af aktier til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark, herunder eventuelle ændringer eller tillæg dertil. Denne brochure udgør ikke og indgår ikke som en del af - og skal ikke fortolkes som - et tilbud om at sælge eller udstede eller en opfordring til at købe eller tegne aktier eller andre værdipapirer i Selskabet. Denne brochure indeholder fremadrettede udsagn, der indebærer risici og usikkerheder. De fremadrettede udsagn, der er indeholdt i denne brochure, gælder kun pr. datoen herfor og kan ændres uden varsel.