

Investeringsprospekt

For

InvesteringsAlliansen

Morgan Nilsen

24. Mars 2024

Innholdsfortegnelse

Selskapsvisjonen	3
Lederskapet	4-6
Avdelingsoversikt	7-8
Tek-Selskapet	9-10
Media Huset	11
Nettsamfunn	12-13
Eiendom	14
Service	14
Prosjekter	14
Tidslinje	15
Risiko	16
Tilbudsdetaljer	17

Visjonen

Økonomien idag har blitt vesentlig vanskeligere de siste årene. Rentene stiger, inflasjonen er høy, og marginene presses ned i de fleste sektorer. Det er derfor vanskelig for den individuelle investoren å finne solide investeringsmuligheter. Men denne økonomien har også en stor oppside, og den dreier seg i hovedsak om 2 deler.

1. Denne økonomien premierer den godt kapitaliserte investor, som ikke blir presset eller stresset i "dårlige" tider. Denne typen investor har anledning til å vente til de gode mulighetene dukker opp, og trenger heller ikke gå ut av posisjoner som en konsekvens av dårlig økonomi.
2. Denne økonomien premierer den kunnskapsrike investor, som vet å finne gode muligheter i alle markeder. Denne typen investor vet hvor muligheter kan skapes og bygges riktig.

Filosofien bak InvestorAlliansen er at ved å slå oss sammen til en super-gruppe av investorer, med ulike bakgrunner, kunnskapsområder og styrker, så kan vi både ha en solid økonomi og et svært bredt kunnskapsområde, som vil gjøre det tryggere for oss å investere i tiden fremover samt sikre oss høyere gevinst.

Primærmålet vil være å etablere selskaper som kan generere sterk kontantstrøm, samt støtte-selskaper som kan bidra til økt eksponering og soliditet for våre egne selskaper, våre aksjonærer og våre kunder.

Sekundærmålet vil være å investere overskuddet i eiendom og prosjekter som kan videre stå for kapital-lagring og verdistigning til fordel for aksjonærene.

Konsernets struktur er optimalisert for rask vekst og senere salg. Hovedstrategien vil være å bygge Tek-selskapet så fort som mulig, samt influenser avdelingen, slik at vi kan eksponere markedet for våre tjenester. På denne måten kan vi selge enten hele eller deler av konsernet om 3 til 10 år med en stor gevinst.

Konsernets selskaper er optimalisert for synergi mellom selskapene, og er en systematisk håndtering av ressursene og menneskene vi har tilgang på i vår organisasjon.

Konsernsjef og Styreleder



Morgan Nilsen

Morgan Nilsen er en 39 år gammel mann fra Tønsberg, med bakgrunn som eiendomsinvestor, eier av Formue Forum AS og stifter av Pillux Capital Fund, LP. Morgan har jobbet som investor og gründer siden 2012, og har bygget sitt varemerke rundt integritet, soliditet og defensive investerings-strategier. Morgans styrker er sentrert rundt forhandlinger, markedsanalyse og hans evne til å samle flokken.

Morgans rolle i konsernet er hovedsaklig å overse at datterselskapene blir stiftet og driftet riktig. Selskapene må samarbeide og kommunisere godt sammen for å optimalisere driften, og Morgans rolle er å skape tydelige retningslinjer og bygge systemer for å oppnå dette formålet.

I tillegg til hans virksomhet som investor og forretningsmann, har Morgan en lidenskap for samfunnsengasjement og filantropi. Han har en svært aktiv rolle i lokale arrangementer og som initiativtaker til eventer som fokuserer på å støtte lokalsamfunnet og fremme økonomi og entreprenørskap blant nordmenn.

Morgans visjon for dette konsernet er å bygge det stort og stabilt på en rask måte for så å selge konseptet videre, slik at alle investorene kan få en sterk avkastning på relativt kort tid.

Konsern CTO, Styremedlem CEO, Tek-Selskap



Adrian Turcsan

Adrian Turcsan (39) er en erfaren leder fra Budapest, Ungarn, innen teknologibransjen, med over 15 års erfaring innen digital markedsføring. Med en rik bakgrunn fra internasjonale mediebyråer som Omnicom og Dentsu, har Adrian utviklet sine ferdigheter innen optimalisering av digitale eiendelers ytelse på tvers av ulike områder, inkludert søkemotoroptimalisering (SEO), annonsering, konverteringsrate og innholds-markedsføring.

Hans varierte ferdigheter strekker seg også utover markedsføring, og omfatter også kompetanse innen utvikling og brukeropplevelse. Adrian har en evne til å gjøre nettsider og apper svært funksjonelle og brukervennlige, og sikrer problemfri interaksjon for publikum. Som leder av teknologiselskapet, vil Adrian bruke innovative strategier som utnytter teknologi for å drive vekst og forbedre brukeropplevelsene. Hans kompetanse på digital innovasjon og forpliktelse til kvalitet gjør ham til en verdifull ressurs i det stadig skiftende digitale landskapet.

Adrian vil tre inn som Daglig Leder for Teknologiselskapet, samt at han vil være Chief Technology Officer (CTO) og sitte som Styremedlem for Konsernet.

Styremedlem CEO, Media Selskapet



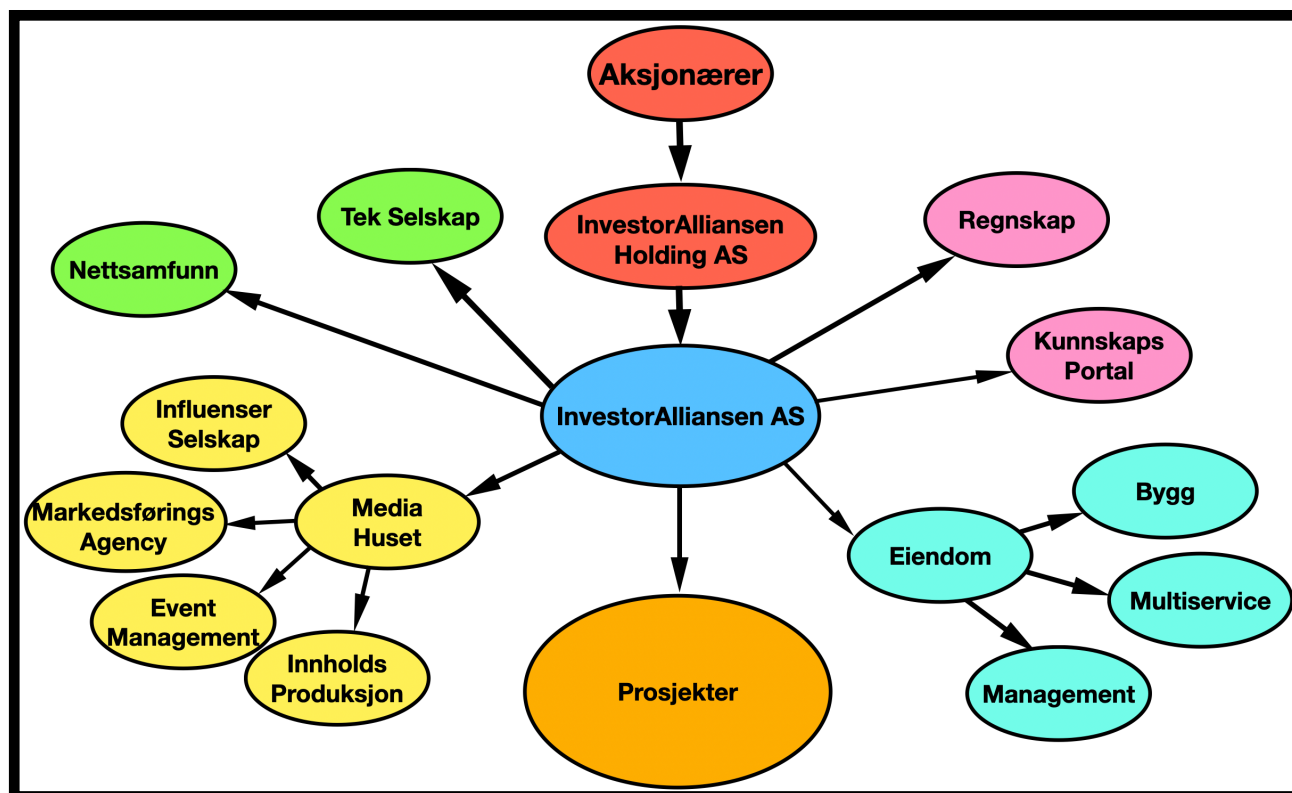
Robin Svendsen

Robin Svendsen, 35 år, er en dedikert investor og bedriftseier fra Tønsberg, med en lidenskap for vekst og suksess. Med en solid utdannelse innen yrkesfag og verdifull erfaring fra Telemarksbataljonen, har Robin bygd et imponerende rulleblad som entreprenør med flere vellykkede oppstarter i forskjellige bransjer.

Gjennom årene har Robin utviklet et omfattende nettverk av kontakter, og han legger stor vekt på å lytte til deres innsikt og erfaring. Han tror på kraften av samarbeid og partnerskap for å oppnå felles mål. Med sin visjon og entreprenørånd ønsker Robin å bidra til veksten av enhver virksomhet han er en del av og ser frem til å bidra til å bygge konsernet sterkere.

Som en ressursrik leder er Robin fast bestemt på å bringe sin kunnskap og evne til å bygge broer til enhver virksomhet, og han ser frem til å utnytte sine muligheter for å utvide og styrke bedriften gjennom en kombinasjon av erfaring og et omfattende nettverk.

Oversikt over avdelingene



Tek-avdelingen (midlertidig navn)

Tek-Selskapet skal utvikle en webside som skal kunne bygge nettsamfunn og som skal kunne hjelpe eksisterende nettsamfunn, influensere, bedrifter, organisasjoner og sportslag enklere kunne tjene penger på salg av medlemskap, kurs, billettsalg og salg av produkter og tjenester. Selskapet vil bli utviklet under Adrian Turcsan sin ledelse, og skal etableres i Mai.

Media-avdelingen (Midlertidig navn)

Media Huset blir en større avdeling med flere datterselskaper der primærfokuset er å bygge en eksponeringsmaskin der vi utvikler våre egne og videreutvikler eksisterende influensere og bistår de med management, samt at vi benytter de til å generere markedsføringsmuligheter og innholdsproduksjon. Denne avdelingen vil ledes av Robin Svendsen.

Eiendom-avdelingen (Midlertidig navn)

Det forventes at Tek-avdelingen vil generere store kontantstrømmer på relativt kort sikt. Dette vil bidra til å kunne bygge opp en betydelig portefølje av eiendom. Da svært mange av våre aksjonærer allerede er investert i eiendom og/eller har dyp kunnskap om faget, så bør vi utvikle denne avdelingen ved første mulighet.

Nettsamfunnet (Midlertidig Navn)

Tek-selskapet designer et digitalt verktøy som skal gjøre det enklere for ledere av nettsamfunn å tjene penger på sine samfunn. Selv om dette selskapet er designet for at eksterne kunder skal kunne bruke det, så vil vi også kunne starte våre egne samfunn og tjene penger på dette. Vi vil ha tilgang på mye data rundt nettsamfunn, og vil kunne bruke dette for å tjene penger på egne websider. Et slikt selskap vil være hensiktsmessig å eie plattformene fra et selskap i Norge, men å drifte fra et lavkost land som feks Filippinene. (Lederskap for denne avdelingen vil bli avgjort senere.)

Konsulent/Service-Avdelingen (Midlertidig navn)

Internt i vår organisasjon har vi eksperter i mange fagområder. Vi utvikler dette konseptet for å gjøre kunnskapsutveksling enklere, samt for å kunne bidra til å øke inntekt for våre eiere og konsernet. Ved å lage en webside, der våre egne kan markedsføre seg og tilby sine tjenester, samt fremlegge priser og kalender, så kan vi bruke vårt media apparat til å promotere tjenestene videre. Når selskapet har nok bredde så vil det også være hensiktsmessig å starte med regnskap og andre tjenester.

Prosjekter (Midlertidig navn)

Det forventes at konsernet vil ha store disponible midler når webside teknologien er utviklet. Dette vil la oss kunne starte diverse prosjekter underveis. Prosjekt avdelingen skal være en "Catch all" avdeling som dekker alt som faller utenfor de ovenforstående avdelingene, men også inkludere oppstart av prosjekter som senere vil falle inn under andre avdelinger.

Tech Selskapet

Hovedkonsept

Teknologiselskapet skal, under Adrian Turcsan's ledelse utvikle en plattform som skal ha som hovedfunksjon å gjøre det enklere å tjene penger på digitalt innhold. Selskapet skal utvikle en plattform der de som ønsker skal kunne registrere seg og dermed få tilgang på sin egen side, der de kan legge ut innhold som kan benyttes til inntjening. Teknologiselskapet skal bistå de som benytter plattformen til å tjene penger, og samtidig ta rundt 10% av inntektene til de samfunn som bruker vår side.

De fleste nettsamfunn idag har en influenser som lager innhold om et tema som nettsamfunnet har glede av. Mange influensere idag har ingen gode måter å tjene penger på sine samfunn, og det er her vi skal bygge verktøy som gjør dette enklere.

En måte å visualisere vårt konsept er at vi skal bygge en webside som vil fungere litt som en "Skyskraper" der influensere og andre innholdsprodusenter skaffer seg en "leilighet" som da er deres samfunn, og disse innholdsprodusentene kan møblere selv med egne "møbler" som da er innholdet de lager.

De mest vanlige måtene å tjene penger på samfunn er ved å enten selge nettkurs, medlemskap, billetter eller digitale produkter. Vi skal hjelpe våre kunder med alt dette, da vår plattform vil være optimalisert for alle disse alternativene. Samt at vi skal ha gode løsninger for reklameinntekter, sponsoravtaler og kundefordeler.

Når en kunde melder seg opp på vår webside vil de velge fra en meny hva slags type betalingsystemer de ønsker på sin plattform.

Eksempel kunde

"Kristian" har YouTube kanal om å leve som digital nomade, og jobber med å lage videoer om livet sitt på Bali. Hans YouTube kanal har 300,000 følgere, og han legger ut videoer 2 ganger i uken. "Kristian" melder seg opp på vår side, og begynner å lage ekstra videoer om hvordan andre kan leve slik som han på kanalen sin og reklamerer om sin nye plattform hos oss. Når folk kommer til hans plattform blir de møtt av en side som viser at det koster 100kr i måneden å være medlem. "Kristian" har valgt å ha lav medlemskontingent fordi han også selger kurs om sin livsstil. Han lager blant annet kurs om hvordan kjøpe riktig utstyr, hvordan finne riktig reiseforsikring, hvordan finne kunder og bygge nettverk når man alltid er på reise. Disse tar

han 2,000kr per stykk. Han har også laget en E-bok som folk kan kjøpe for \$10 som viser mer om livsstilen og gode løsninger rundt dette.

Hos oss finner han løsninger for alt dette, og hver gang det skjer en betaling på vår plattform så får vi en prosent av gevinsten. Sannsynligvis noe rundt 10% av hver transaksjon, på alle typer transaksjon. Etter et år hos oss bestemmer han seg også for å avholde et webinar en gang i måneden med en annen digital nomade også der de selger billetter via vår plattform. Betalingene blir automatisk splittet slik at vi får vår 10% og det resterende beløpet blir utbetalt til dem. "Kristian" er strålende fornøyd med å enkelt kunne tjene penger med vårt system.

Reklame

Vår plattform vil ha anledning for å ha reklame på alles nettsamfunn og de inntektene vil gå til Teknologiselskapet. Alternativt kan vi ha en funksjon der eiere av nettsamfunn kan betale oss for å skru av reklame i sitt samfunn også.

Integrasjon

Vår plattform kommer også til å integreres med andre nyttige digitale verktøy, slik som MailChimp som hjelper til med håndtering av e-post lister, samt Stripe som hjelper med håndtering av betalinger.

Språk

Vår plattform vil tilby mange språk, som feks Norsk, Engelsk, Spansk, Fransk, Tysk, Arabisk, Tagalog, Mandarin +++

App

En av de aller viktigste fordelene på vår plattform er hvordan våre kunders samfunn synkroniserer sømløst med vår App som tilbys på Android og IOS. Vår app vil synkronisere med alle våre kunders samfunn i samme app, og vil ha samme funksjoner som websiden.

Risiko

Digitale verktøy utvikles hele tiden, og det finns flere konkurrenter som både eksistere og kan komme på sikt. Av den grunn bør vi også starte våre egne samfunn for å øke inntjeningspotensialet til plattformen, samt at vår hovedstrategi bør være å bygge plattformen og systemene for videresalg om noen år.

Potensialet for gevinst

Potensialet i dette verktøyet er enormt. Når plattformen eksisterer vil det ikke eksistere noen barriere for hvor mange som kan ta bruk våre systemer. Dersom vi tar 10% av alle transaksjoner på vår plattform så vil det utgjøre en enorm kontantstrøm om vår markedsføringsplan er sterk.

Media Huset

Media avdelingen i konsernet skal ledes av Robin Svendsen, og ha som hovedmål å være et promoteringsorgan for Konsernet og våre klienter.

Influenser Stallen

Teknologiselskapet vil utvikle en plattform som er optimalisert for Influensere, og vi ønsker derfor å starte et Influenser selskap som fokuserer på å samle influensere inn i et fellesskap, samt utvikle influenser-kurs og bistå med Management av influensere. Media huset skal ha som mål å få flest mulig brukere over på teknologiplattformen så fort plattformen er klar, samt å promotere våre kunder og aksjonærers egne selskaper. Mange influensere idag behøver hjelp med strategi rundt økonomistyring og produktutvikling, samt selvutvikling og annen bistand.

Marketing-Agency

Vårt mediahus vil ha tilgang på mange influensere med store nettverk. Samt at internt i vårt konsern så har vi eksperter på SMMA og SEO. Dersom vi ansetter en stab i Filippinene vil vi også ha flere ansatte som jobber på heltid med dette, og vi kan benytte Mediahuset som mellomledd for å finne og skape nye oppdrag som genererer inntekter for konsernet. Ved å kontakte selskaper som kan ha bruk for våre tjenester kan vi skape oppdrag for våre influensere, og vi vil ta imot kunder som finner oss.

Event Management

Mange av våre nettsamfunn, influensere, aksjonærer og kunder vil ha behov for å avholde eventer. Vi skal utvikle et konsept der vi kan bruke våre influensere til å avholde slike prosjekter for å generere oppmerksomhet, følgere, profitt og nye kunder.

Content Produksjon

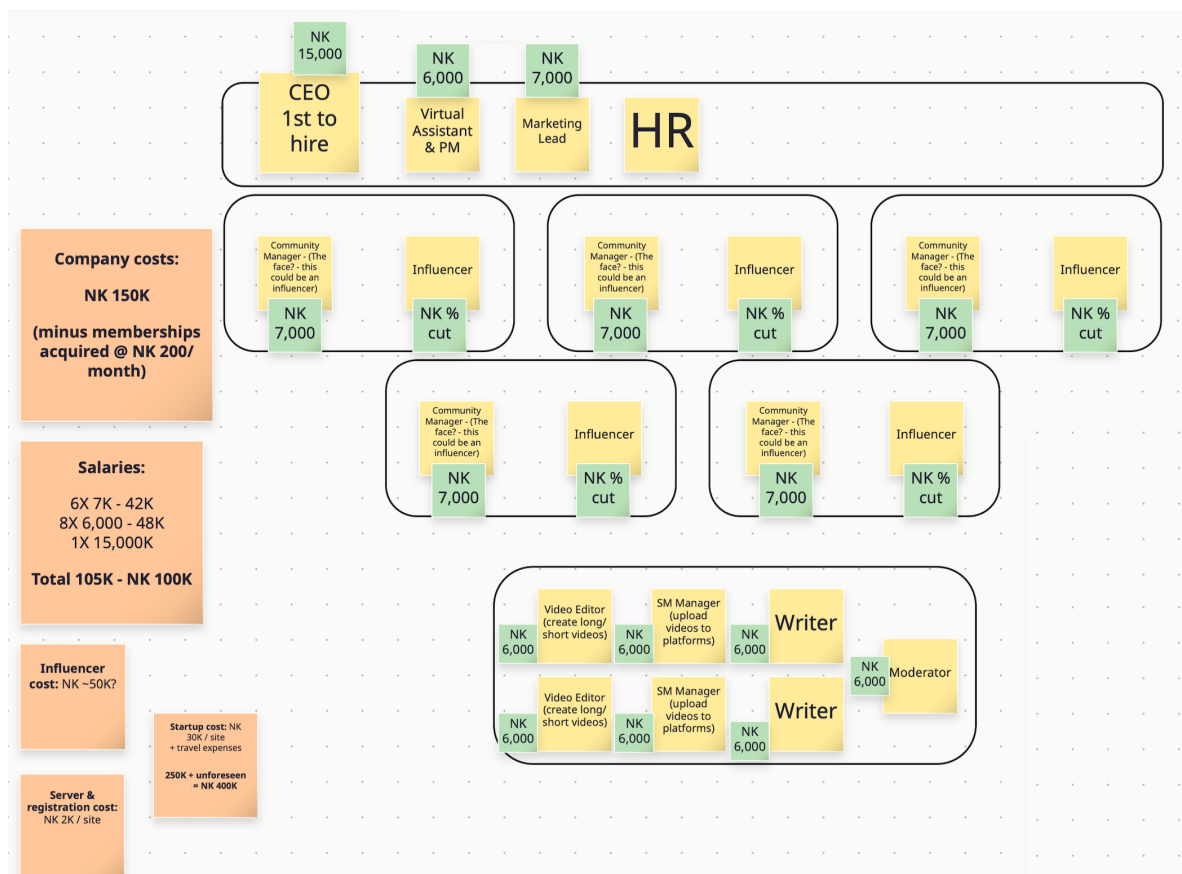
Våre egne nettsamfunn og eksterne kunder vil behøve innholdsproduksjon. Våre influensere kan benyttes til denne jobben da de allerede er svært sterke innen dette feltet. Vi vil også ha behov for mye videoutstyr, redigeringsverktøy, samt lyd og lysutstyr. Dette kan benyttes til å lage reklamer, YouTube videoer og diverse andre typer innhold.

Nettsamfunn-Selskap

Teknologiselskapets plattform vil være et utrolig kraftig verktøy for eksisterende nettsamfunn med tanke på kapitaliseringsmuligheter. Ved å starte våre egne samfunn, kan vi oppnå 3 ting.

1. I utviklingsfasen kan de nettsamfunn vi starter selv bidra til å komme med feedback og ideer for utviklingen av tek-plattformen. For å kunne servere best mulig sluttprodukt er det viktig at vi får testet systemene våre og utviklet plattformen for flest mulige alternativer. Våre egne samfunn vil også kunne hjelpe oss utvikle informasjons-pakkene rundt hvordan andre kan bruke vår plattform, og fungere som "proof of concept".
2. Ved å utvikle våre egne samfunn kan vi raskere øke vår kontantstrøm på vegne av konsernet. Nettsamfunn som fungerer godt kan være sterke kontantstrøm maskiner, og vi vil besitte mye kunnskap om drift av slike samfunn.
3. Med tiden vil vi besitte store mengder data på hvilke type nettsamfunn som fungerer best. Vi kan benytte denne dataen til å stadig bygge egne samfunn i nye sektorer der vi identifiserer muligheter.

Vi har identifisert mulighetene rundt å starte et slikt selskap i Filippinene, der engelsk-språket er godt og talentene vi trenger kan rekrutteres til en relativt lav lønn. Det vil være optimalt å starte et slikt selskap selv med Struktur:



I denne figuren kan dere se en ledelse som består av en daglig leder, en assistent, en markedsføringssjef og en leder for Human Resources. Dette teamet skal kunne overse flere nettsamfunn, som blir driftet av individer og teams. Samt en egen avdeling med videoredigeringsspesialister, Spesialister på sosialemedier, skribenter og moderatorer. Denne avdelingen skal kunne betjene og levere innhold til mange nettsamfunn som vi bygger selv. Og dersom vi ønsker kan vi også levere våre tjenester til eksterne samfunn som ønsker hjelp med innholdsredigering, moderering og produksjon.

Å sette opp et slikt team på rundt 20 mennesker vil koste rundt 4 til 500,000kr og ha en løpende kostnad på rundt 150,000kr i måneden. Det har prosjektert at dersom det stiftes 5 nettsamfunn så må de kunne skaffe ca 200,000kr samlet sett, eller 40,000kr hver i snitt per måned for å kunne dekke en stab på 20 mennesker.

I løpet av April og Mai vil det bli satt opp forslag til gode temaer for slike nettsamfunn og vi har allerede begynt å identifisere nøkkelspillere og influensere som kan støtte våre egne nettsamfunn. Og dersom det er tilstrekkelig kapital i selskapet så vil vi kunne starte dette selskapet i Mai.

Ved tilstrekkelig kapitalisering vil det bli behov for å sette opp avdelingen i Filippinene, og byen Cebu og I.T. Park distriktet har blitt identifisert som den optimale plassen å starte fra. Staben vil primært arbeide desentralisert, men vil ha en mindre base og kontor der. Selskapet vil bli etablert slik at det kan operere selvstendig med minimal administrasjon fra konsernet, men hele tiden integrere med de andre selskapene i organisasjonen.

Dersom dette selskapet lykkes med visjonen om å kunne drifte flere samfunn så vil vi kunne ekspandere raskt og starte nye samfunn for å bidra til økt verdiskapning for investorene.

Eiendom

Det er forventet at konsernet raskt vil være i en posisjon der vi har en sterk kontantstrøm. Synergien mellom Teknologiselskapet og Mediehuset gjør det mulig å oppnå sterke resultater, og en av de beste måtene vi kan lagre denne gevinsten er i eiendom. Eiendom er en sektor de fleste av oss er kjent med, og vi har stor kompetanse på feltet i Styret og blant aksjonærene.

Denne avdelingen kan vi starte når kapitalen fra de andre selskapene gjør dette nødvendig. Skalaen vi vil operere i vil bestemmes av kontantstrømmen vi klarer å etablere.

Da denne avdelingen vil komme mye senere, vil planen rundt denne avdelingen nedprioriteres etableres på et mer hensiktsmessig tidspunkt.

Service

Da vi har et stort antall aksjonærer, samt svært mange mennesker involvert i vårt konsern, vil det være strategisk av oss å lage en oversikt over alle parter kompetanseområde slik at vi kan hjelpe hverandre bedre. Ved å lage en kunnskaps-portal, kan vi bidra til økte inntekter for Konsernet, samt bygge broer mellom aksjonærer, tilby rimeligere priser til aksjonærer og øke eksponeringen for konsernets tjenester ut mot offentligheten.

Portalen kan se ut litt som www.fiverr.com der de som ønsker kan registrere seg med sine tjenester, og portalen kan ta rundt 20% av inntektene for å være et samlingspunkt som også promottes av vårt Medieselskap.

Da svært mange av våre aksjonærer driver egne selskaper, samt at de fleste i vår organisasjon enten allerede har egne selskaper eller vil sannsynlig stifte nye selskaper i nærliggende fremtid, så vil det også være potensielt gunstig å ha vårt eget regnskapskontor som kan serve disse og eksterne kunder.

Prosjekter

Prosjekter er en separat kategori som dekker forskjellige prosjekter vi kan starte opp når vi har en sterk kontantstrøm og budsjett nok til å kunne gripe nye muligheter. Vi har svært mange kreative mennesker i vår organisasjon og vi utvikler et godt markedsføringsapparat som kan promotere mye forskjellig. Influenser-stallen vår kan både komme med ideer og promotere andre parter ideer og prosjekter.

Tidslinje

Mars:

Aksjonæravtale skrives, Investorer mottar prospekt, Rettet Emisjon starter, Onboarding av Adrian og Robin i styret, Krystallisering av konsepter for hvert datterselskap, Målsetting for hvert selskap starter, nye forhandlinger med Adroit om CopyCat forumer, Business-plan skrives ned, Scope of work utvikles for Teknologiselskapet, Investerings-prospekt skrives, Selskapsstrukturer blir bestemt, Styret bestemmes, møter med influensere til Media selskapet, system-utvikling for kommunikasjon for konsernet starter, ansvarsområder blir delegert blant styret og ledere, ansettelseskontrakter skrives og forhandles.

April:

Ledere trer inn i fulltidsstilling, Investorer signerer kontrakter, Budsjetter for datterselskap utvikles i tråd med emisjons-beløpets størrelse, Beslutning om vi starter opp selskapet i Filippinene taes, Interne nettsamfunn krystalliseres og respektive nettsamfunn får tema og ledere, Scope of work for Teknologiselskapet ferdigstilles, markedsføringsplaner utvikles, jobb-beskrivelser til selskapet i Filippinene skrives, Headhunters i Filippinene får oppdrag om å finne våre ansatt-kandidater, samarbeidsavtaler utvikles med eksterne nettsamfunn, bedriftsnavn og varemerker bestemmes for datterselskaper som stiftes i Mai.

Mai:

3. Mai er deadline for investorer å få inn penger på konto, 6. Mai avholdes ekstraordinær generalforsamling og investorene får sine aksjer registrert i aksjonærregisteret, lønninger utbetales, advokatkostnader betales, datterselskaper stiftes, utvikling av teknologiselskapets plattform starter, utvikling av 5 interne og 5 eksterne nettsamfunn starter, arbeidet med det filippinske selskapet starter, Robin onboarde de første influenserne, representanter fra styret reiser til Ungarn for å formalisere utviklingsavtalene med Adroit, representanter fra styret reiser eventuelt til Filippinene for å stifte selskapet der og onboarde ledelsen der, Mediehuset starter å utvikle de første influenser-kursene.

Juni:

Det Filippinske selskapet trener opp sine ansatte og de starter sitt arbeid, våre influensere lager content for våre nettsamfunn, systemer blir utbedret, kommunikasjon forbedres, markedsføring iverksettes, kunnskapsportalen bygges, Beta-testing starter av web-utviklingen.

Risiko

Dette selskapet har mange elementer som kan bety vesentlig risiko som hver prospektive investor bør være klar over. Disse risiko-områdene inkluderer, men er ikke begrenset til; avhengighet av nøkkelpersoner, risiko involvert med ansatte, juridisk risiko, risiko for økt konkurranse, risiko relatert til å ha begrenset kapital, skiftende økonomiske forhold i verdensøkonomien, risiko ved potensiell bruk av belåning og risiko relatert til skala på konsernets størrelse.

En investor bør ikke investere i Konsernet med mindre: (1) Investoren kan helt og alene bære den finansielle risikoen for å være aksjonær i konsernet på en ukjent tidsperspektiv; og (2) Investoren kan overleve et eventuelt tap av hele eller store deler av investeringsbeløpet. En aksjonær kan tape litt, eller hele investeringsbeløpet når man kjøper aksjer i et aksjeselskap. Konsernet kan ikke garantere gevinst for aksjonærene, eller at strategiene og arbeidet som blir gjort vil resultere i gevinst. Til tross for tidligere gode resultater som investorer og bedriftsledere, kan ikke styrets medlemmer garantere liknende resultater i fremtiden.

Tilbudsdetaljer

Se Investeringsavtale-dokumentet med vedlegg. Vær klar over at Investeringsavtalen ikke er konfidensiell, men vedlegg "Aksjonæravtale" er konfidensiell.

Både Investeringsavtalen og Aksjonæravtalen må signeres for å kunne bli med som aksjonær i InvestorAlliansen Holding AS.