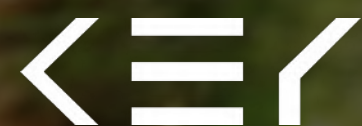
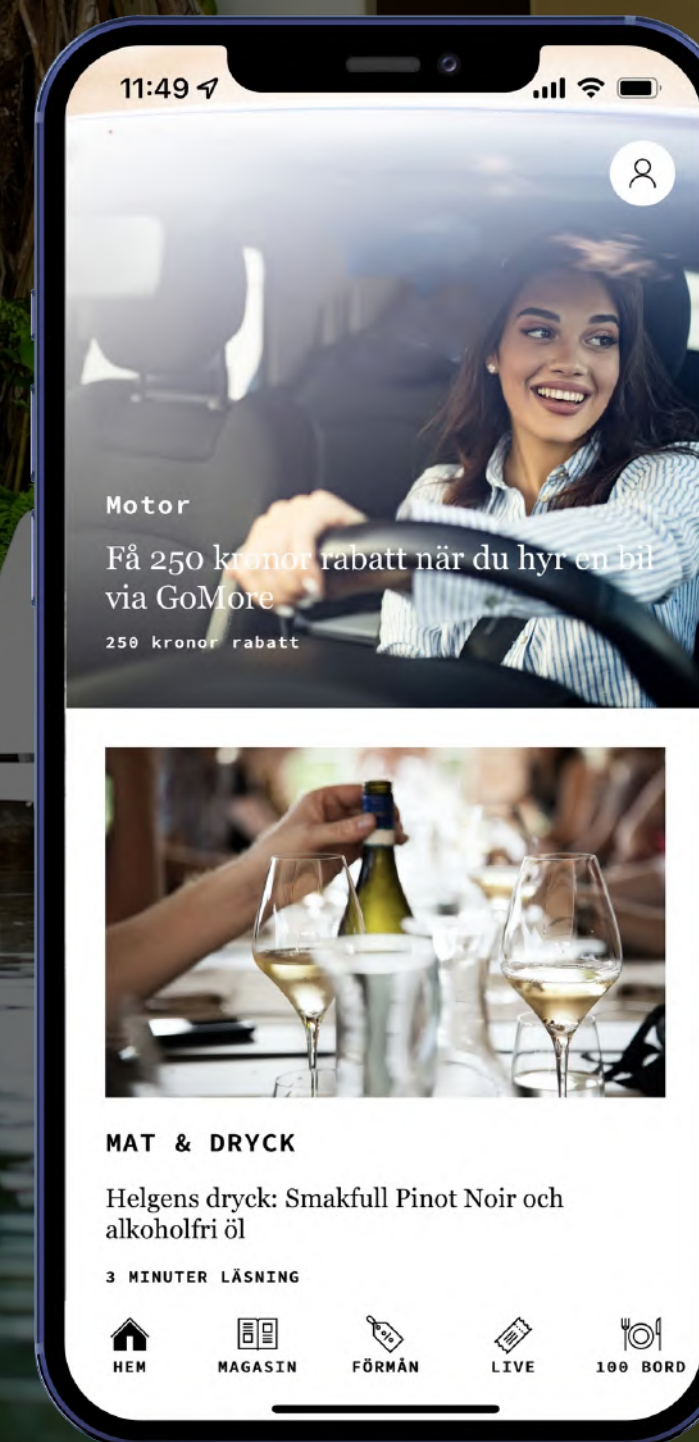


Key Experience



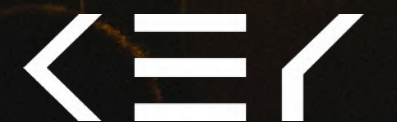
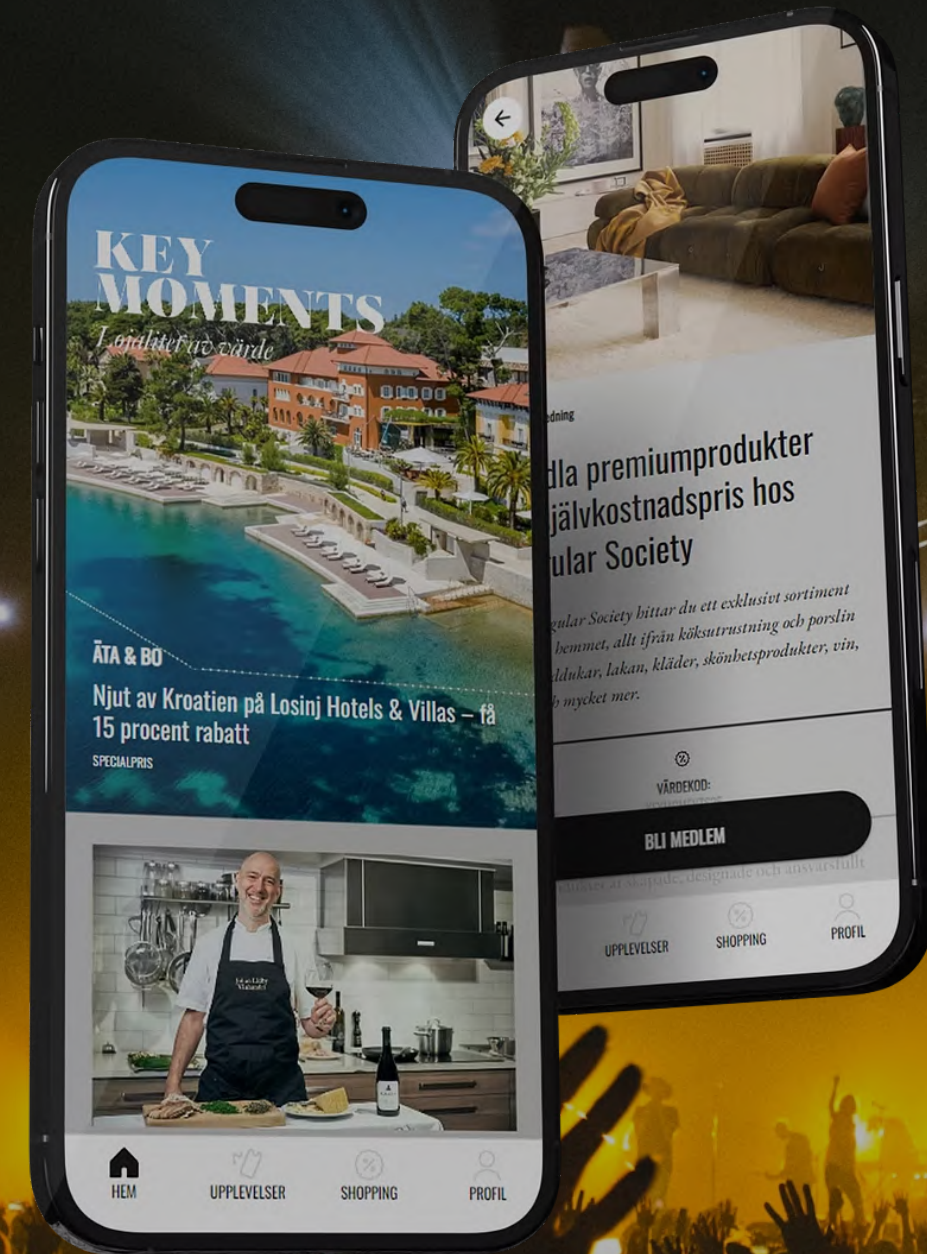
Detta är Key Experience

Key Experience Scandinavia AB(publ) är Sveriges ledande innehålls- och upplevelseleverantör inom segmenten Banking, Premium Banking och Private Banking.

På uppdrag av banker producerar vi förmåner, evenemang och redaktionell läsning. Slutkunderna som nås av innehållet är privatkunder hos Avanza Private Banking, Nordea Private Banking och Handelsbankens samtliga kortnivåer i både Norge och Sverige; Allkort, Bankkort, Private Banking och Platinum. Med start Q1 2025 har vi även Swedbank Private Banking som kundgrupp.

Innehållet kommuniceras i appar som Key producerat åt bankerna. Apparna efterliknar digitala magasin där användaren kan ta del av allt ifrån upplevelser, förmåner, artiklar, live-evenemang och restaurangrekommendationer.

Teamet har lång bakgrund inom marknadsföring, prisbelönad svensk magasinjournalistik i segmentet premium lifestyle samt inom internationell eventproduktion i branscherna bank och fastigheter.



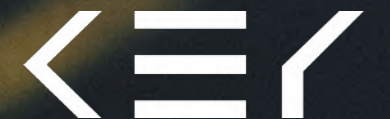
MJUKVARA & INNEHÅLL

Mjukvara

Key utvecklar sin egen mjukvara och sitt eget publiceringsverktyg, framtaget av några av Sveriges främsta utvecklare. Företaget arbetar med moderna teknologier och molnbaserade lösningar (Google Cloud Platform), vilket gör mjukvaran extremt skalbar. Då banker i allmänhet, och nordiska banker i synnerhet, lägger enormt stor vikt vid säkerhet och bakgrundskontroller är det en stor fördel att Key har få underleverantörer inom det egna systemet. Mjukvaran klarar idag allt från statistikrapporter till avancerad segmentering samt distribution av innehåll. En modern mjukvara med kapacitet för många användare och ny innovation.

Innehåll

Med några av Sveriges bästa redaktörer, med gedigna kontaktnät och stor erfarenhet av event i premiumklassen och modern innehållsproduktion, är Key en attraktiv aktör för både globala och lokala aktörer att samarbeta med. I samråd med bankerna utvecklar Keys redaktörer egna format och inspirerande innehåll som har visat sig vara både populära och lönsamma.



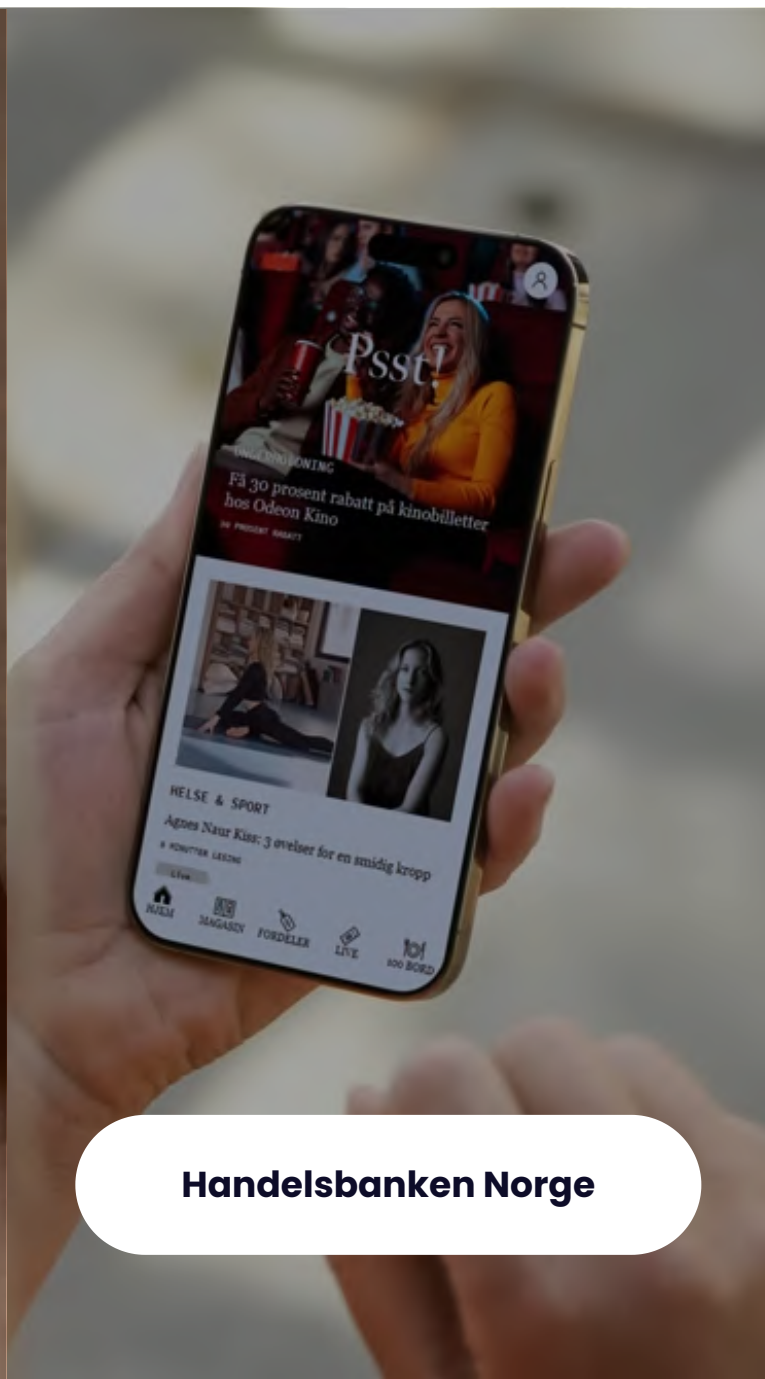
KUNDERNA

Key Experience Scandinavia AB(publ) äger alla sina varumärken och de rättigheter som kommuniceras i apparna. I samråd med kunderna tar vi fram varumärken och innehåll som håller över tid.

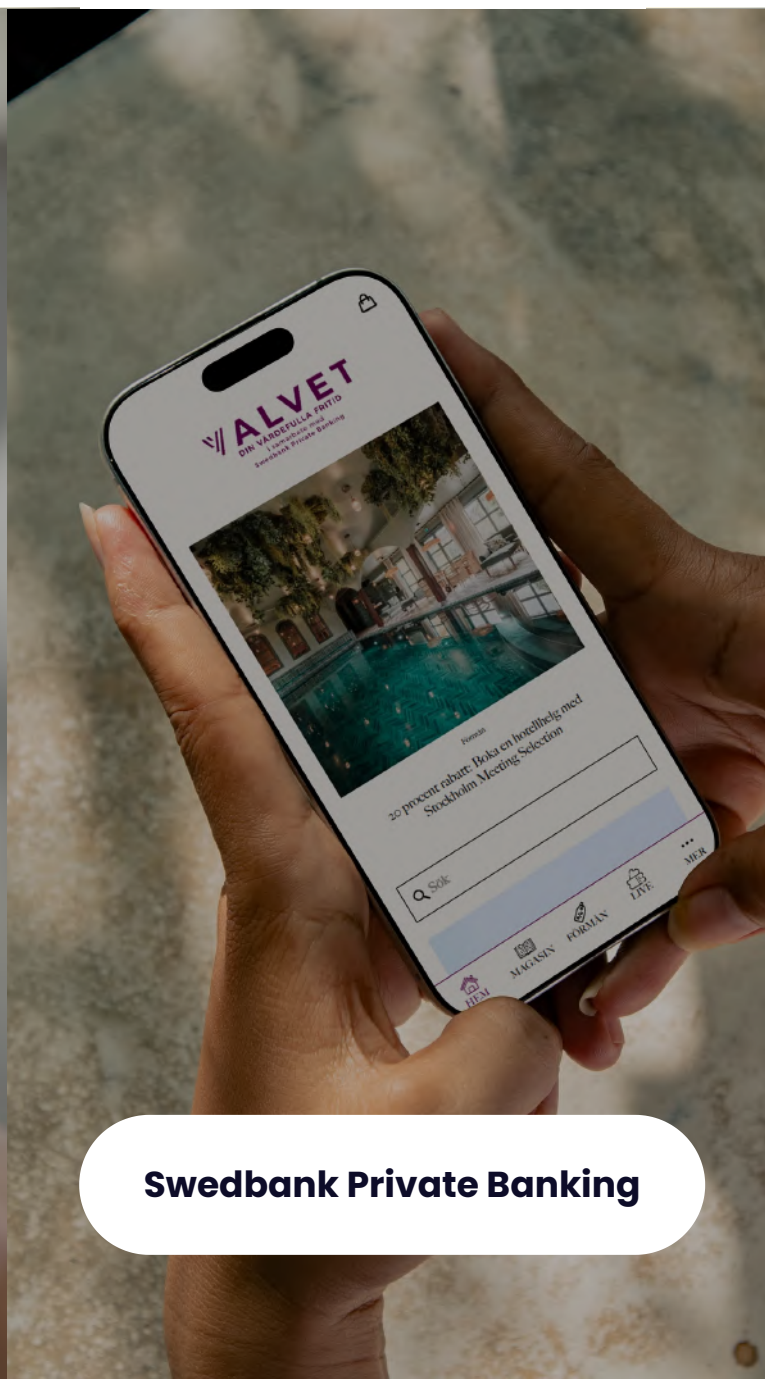
Key Experience Scandinavia AB(publ) äger alla varumärken



Handelsbanken Sverige



Handelsbanken Norge



Swedbank Private Banking



Nordea Private Banking



Avanza Private Banking

INTÄKTER

Intäkterna i Key ökar kraftigt de kommande åren då volymen av användare ökar, majoritet av bankerna i norden ansluter och marknaden förstår kraften i denna nya kanal. Ju fler banker som ansluter, desto starkare blir positionen och marknaden blir tvungen att anpassa sig. Detta skapar en unik position som gör det möjligt att genomföra kampanjer och förmåner på ett helt nytt sätt.

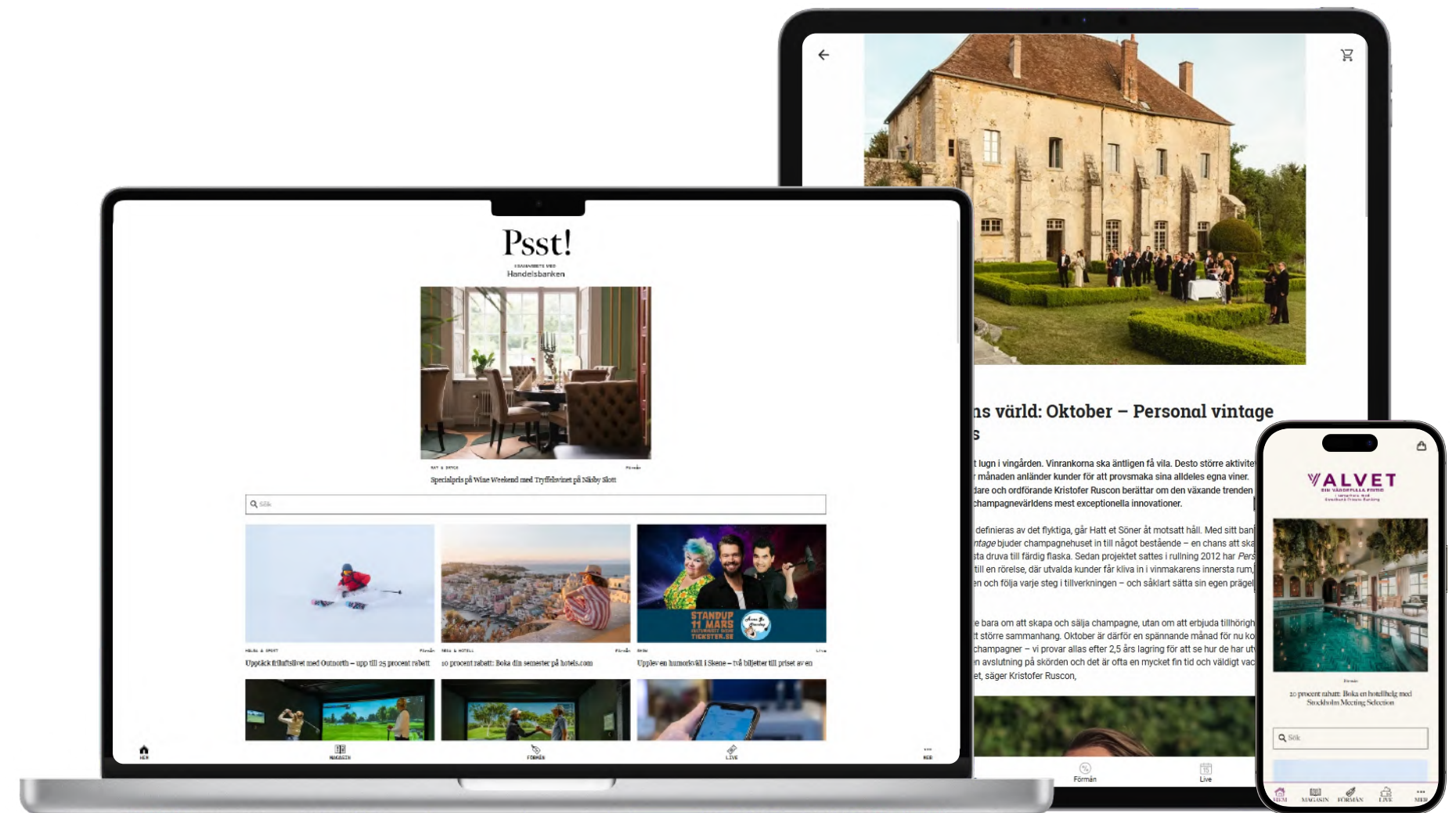
Andreas Solheim

VD

ANVÄNDAREN

Möjligheterna till intäkter från reklamsamarbeten och provisioner är direkt kopplat till antalet användare. Antalet användare har ökat under 2025 och vi har hittat smartare sätt att onboarda kunderna via deras egna kanaler.

- 2022 - 20 000 användare
- 2023 - 34 000 användare
- 2024 - 75 000 användare
- 2025 - 96 000 användare



INTÄKTSKANALER

01

ARVODEN FRÅN BANKERNA

Key erbjuder licens för mjukvara, redaktionellt innehåll och förmåner inom live, shopping och upplevelser för alla delar av bankens tjänster.

02

REKLAMSAMARBETEN

Med Sveriges största samling av private banking kunder och unika möjligheter till segmentering, och växer fortfarande, så är plattformen en attraktiv plats för kommersiella samarbeten.

03

FÖRSÄLJNING & PROVISION

Alla plattformarna har ehandel med kundkorg där biljetter, presentkort och all typ av digital handel kan genomföras.

MARKNADEN

Potentialen för bankarvoden per bank i Norden

Potentialen för reklamsamarbeten i Norden per användare

Potentialen för provisioner i Norden per användare

Antal Banker i Norden

Antal Banker I Europa

Antal Banker i världen

> **15 miljoner per bank och år**

> **50 kr per användare och år**

> **10 kr per användare och år**

>**400**

>**5 000**

> **10 000**

> **8 miljoner**

Antal bankkunder i Sverige

> **20 miljoner**

Antal bankkunder i Norden



Vi på Key Experience Scandinavia AB(publ)

Ledning

Per Bergström
Arbetande S.O

Andreas Solheim
Styrelseledamot

Johan Svensson
Styrelseledamot

Björn Svennenfors
Styrelseledamot

VD

Andreas Solheim

CRM

Manju Perera

Content

Per Nilsson

Sophie Ankréus

Cajsa Dunström

Johan Svensson

Tech

Tommy Samuelsson

Sacharias Sjöqvist

FINANSIELL UTVECKLING

År	Omsättning (msek)	EBIT (msek)	EBIT marginal	Anmärkning
2023	8,5	1,1	-	Nya banker ansluter
2024	8,5	-0,9	-	Produktutveckling för skalning
2025	13	0,845	6,5 %	Uppskalning av användare 300 %
2026	15	4,05	27 %	Utökade samarbeten som effekt av ökning av antal användare
2027	21	8,4	40 %	Nordiska samarbeten och format
2028	29	11,6	40 %	Tillväxt genom unika format och samarbeten

INVESTERINGSERBJUDANDE

Key Experience Scandinavia AB(publ) står inför en betydande finansiell uppsida med:

- **Kontrakterad Tillväxt:** Våra befintliga kunder och avtal garanterar en omsättningsökning under 2026–2027.
- **Fortsatt lönsamhet 2026:** Med en färdig plattform och låga driftskostnader förväntar vi oss ett positivt kassaflöde samt EBIT på ca 4 Msek under 2026, vilket markerar ett viktigt steg mot långsiktig lönsamhet.
- **Hög Skalbarhet:** Varje ny kund tillförs med hög marginal, tack vare redan gjorda centrala teknikinvesteringar.

Visionen är att erbjuda en lojalitetsplattform för bankkunder och etablera en stark nordisk position. För att accelerera tillväxten genomför bolaget nu en kapitalanskaffning med sikte på en strategisk exit inom tre år.

Investeringserbjudande

- **Målbelopp:** 5 MSEK (med möjlighet till ytterligare 5 MSEK vid överteckning)
- **Maximalt emissionsbelopp:** 10 MSEK
- **Pris:** 50 SEK per aktie (100 000 – 200 000 aktier)
- **Värdering:** 58,1 MSEK pre-money / 63,1–68,1 MSEK post-money
- **Teckningsperiod:** 20 mars – 29 maj 2026
- **Exitmål:** IPO eller försäljning inom ca 36 månader

Datum	Emissionbelopp	Teckningskurs	Premoneyvärdering	Kommentar
okt 2021	1,5 miljoner	17 sek	20 miljoner	Utveckling av plattform
okt 2023	1,5 miljoner	34 sek	40 miljoner	GCP och molninfrastruktur
jan 2024	0,75 miljoner	45 sek	53 miljoner	Anpassning av plattform för nya funktioner inom statistik
mars 2026	5 - 10 miljoner	50 sek	58 miljoner	Tillväxt och format

EXITSTRATEGI

Investeringen i Key Experience Scandinavia AB(publ) innebär att delta i ett bolag som är i ett tydligt scale up läge. Målet är en strategisk exit inom 36 månader, antingen genom börsnotering (IPO) eller genom en försäljning till en större internationell aktör inom tech, media eller martech.

Key Experience Scandinavia AB(publ) erbjuder en unik investeringsmöjlighet i ett techbolag med en imponerande kundbas och en förväntad exponentiell värdeökning med tillväxt och lönsamhet. Etablering i Norge är startad med en av de större bankerna och man ser i nästa steg en full nordisk expansion.

Läs mer om emissionen [här](#)





Andreas Solheim / VD & Grundare / andreas@keyexperience.se / +46 73 524 00 48

[Key Experience Scandinavia AB\(publ\)](#)