



AKSJONÆROPPDATERING  
2023

Q1

*Ta vare på hunden din  
Slik den alltid tar vare på deg.*

**lilbit**<sup>®</sup>

## INTRO

## Om Lilbit

Lilbit er et norsk teknologiselskap som spesialiserer seg på utvikling av bærbar 5G-teknologi. Lilbit har utviklet Lildog, en smartenhet som gjør det lettere å ta vare på hunden. Målet er at Lildog blir til hundeeiere, det babycall er blitt til foreldre. I Lilbit tror vi på det å ta vare på de rundt oss.

## Nøkkeltall

(Urevidert)

| MNOK                  | 2022  | 2021 | %      |
|-----------------------|-------|------|--------|
| Driftsinntekter       | 13,1  | 6,1  | 115 %  |
| Driftskostnader       | 24,2  | 14,5 | 67 %   |
| Driftsresultat (EBIT) | -11,1 | -8,9 | 24,7 % |
| Investeringer i FoU   | 13,4  | 10,0 | 34 %   |
| Egenkapital           | 33,7  | 44,9 | 44 %   |
| Egenkapital (%)       | 36 %  | 52 % | -25 %  |
| Antall ansatte        | 6,0   | 17,0 | -65 %  |

## Høydepunkter

- Ansatt ny CCO og bygd et sterkt kommersielt team.
- Solgt produktene inn til 50 butikker
- Signert avtale med Veterinærer, Apotek og alle de største Norske dyresykehusene
- Signert avtale med distributør
- Ferdigstilt 2D avatar og startet utviklingen av 3D avatar med bevegelser.
- Bygd AI team og bibliotek med algoritmer som kjenner igjen ulike bevegelser.

## SJEFEN HAR ORDET

## All-in

Om vi skal bli størst i verden må vi tørre å satse alt, hver gang. I syv år har vi gått all-in ved hvert et veiskille og vi har vært heldig nok til å lykkes hver gang. Vi har investert mer enn 110 millioner kroner, med høyere og høyere innsats for hvert år. Om du starter med 100 kroner på et kasino, må du satse alt og vinne 20 ganger på rad for å bli millionær.



Morten Sæthre, CEO

I 2017 betalte vi de første 1000 produktene med et kredittkort, solgte dem og brukte overskuddet til å kjøpe 2000 nye produkter. Denne syklusen fortsatte til vi nådde 8000 produkter og vi hadde nok midler til å utvikle vårt eget produkt med sin egen app og tjeneste.

I 2018 var vi klare til å lansere vårt eget produkt, app og tjeneste, men manglet midler til innkjøp av minimumsproduksjonen på 15.000 enheter. Heldigvis klarte vi å sikre en avtale med distributør som forhåndsbetalte for alt.

I 2019 bestemte vi oss for kun å fokusere på ett marked og begynte å utvikle vårt nåværende 5G-produkt for hunder, med komponenter fra Nordic Semiconductor. Til tross for advarsler om å ikke bruke en liten lokal leverandør, fortsatte vi å satse, mens alle våre konkurrenter fortsatte å bruke de store utenlandske markedslederne.

I 2020 ble verden rammet av en global pandemi, noe som gjorde det vanskelig for andre å fortsette utviklingen på

tvers av landegrenser. Flere av våre konkurrenter gikk konkurs, noe som gjorde at utviklere med spesialkompetanse innen vårt område plutselig ble arbeidsledig. Samtidig mottok vi vårt største kapitalinnskudd noensinne fra Innovasjon Norge og forskningsrådet, noe som gjorde at vi kunne samle all denne kompetansen hos oss i Lilbit.

Videre valgte også Apple Nordic, som ble markedsleder, og pandemien førte til en kraftig økning rundt interessen for hund. Som et resultat av pandemien har over 70% av husstander i Europa og USA i dag anskaffet seg hund eller katt.

Med vår egen produksjonslinje i Trøndelag hadde vi ingen problemer med å fullføre produksjon. Og med et ferdig produkt for hunder var timingen perfekt for oss å skaffe kapital gjennom folkefinansiering, som heldigvis endte med å sette ny norsk rekord.

I 2022 ble vårt nye 5G-produkt lansert, hvor vi stod overfor utfordringer med å skaffe nok komponenter til produksjon.

Heldigvis gav vår siste norske konkurrent opp sin utvikling av det nye produktet til Telenor og solgte oss akkurat de komponentene vi manglet, til halv pris.

Nå i 2023 er produktet endelig på markedet, og flere store butikkjeder satser kun på vårt produkt og fjerner alle våre konkurrenter fra butikkhyllene.

**Det sies at det ikke alltid er det beste produktet som vinner markedet, men hva skjer når alle andre produkter blir fjernet fra butikkene?**

Frem til nå har vi hatt en drøm om å bli best i verden, og vi har satset alt flere ganger for å oppnå suksess. Nå står vi ved kanten av et nytt hopp, og tar sats.

For å sikre et vellykket hopp og en god flygetur mot nye rekorder, har vi utarbeidet en ny investorpresentasjon.

Vårt mål er å fullføre forrige aksjesalg og skaffe de siste 1,5 millionene som trengs for å sikre drift og markedsføring igjennom sommeren.

## REGNSKAPSFØRER HAR ORDET

## Cash-positive

Lilbit med datterselskap avsluttet 2022 med 13,1 millioner i driftsinntekter, en økning fra 6,1 millioner i 2021. Inntektene knytter seg til enhetssalg og abonnement fra både nye og gamle produkter. Vi har kommet godt i gang med salget av Lildog og ser en stor økning i abonnementsinntekter. Vi forventer å være cash-positive innen et par måneder.

Vi ser en kraftig økning i inntekter på abonnement

I 2022 oppnådde selskapet et forventet negativt driftsresultat på grunn av store investeringer som ble gjort for å ferdigstille produktet og for å håndtere barnesykdommer etter lanseringen.

Som et resultat av dette kuttet selskapet ansatte og hadde kun 6 ansatte på slutten av året. Imidlertid inngikk vi avtaler med noen utviklere som fortsatte å jobbe som konsulenter med betaling i aksjer. I 2023 har selskapet bygget opp et sterkt kommersielt team og har økt antallet personer som jobber med utvikling og maskinlæring.

Starten av 2023 har vært meget god for selskapet, med en kraftig økning i salget fra egen nettside og gjennom en rekke nye utsalgssteder. Produktet er nå tilgjengelig i de fleste store dyrebutikkjedene, inkludert Buddy, Pets, Tropenhagen Zoo og PetXL. Selskapet har sett en økning i inntektene fra måned til måned, både fra salg av enheter og abonnement.

I februar 2023 samlet selskapet inn 2,5

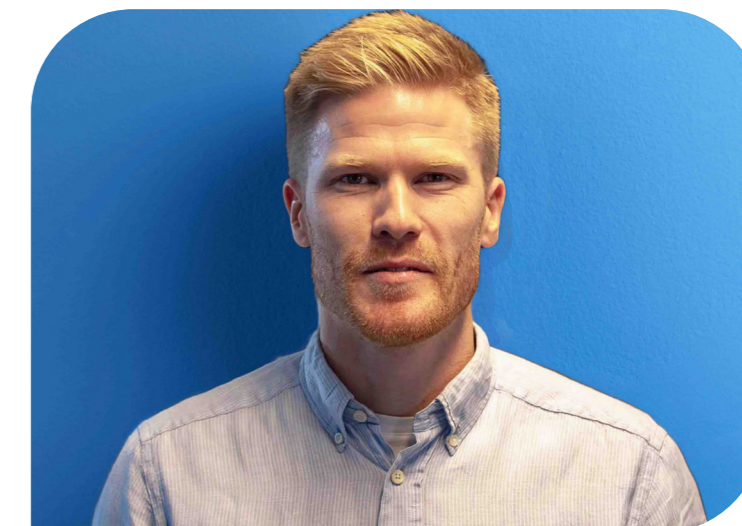
millioner fra 54 investorer, med mål om å øke kapitalen med totalt 4 millioner. Vi planlegger å hente inn de siste 1,5 millionene på denne siden av sommeren.

Selskapet forventer å avholde ordinær generalforsamling i løpet av juni, hvor mer informasjon om gjennomføringen og innkallingen til generalforsamlingen vil bli gitt på et senere tidspunkt.

De endelige regnskapstallene for 2022 vil bli lagt fram på generalforsamlingen.

Formuesverdien på aksjene i Lilbit AS pr 31.12.2022 vil først bli beregnet når selskapets regnskap revideres, noe som er forventet i slutten av mai.

Mats Røstad, Regnskapsfører



TEMA Q1 2023

# Markedsadopsjon

Med Espen Selbo, Komersiell sjef

PetXL skal kun selge vårt produkt fremover og fjerner alle våre konkurrenter fra butikkhyllene. Det samme gjør alle Tropehagen Zoo butikker og flere enkeltstående dyrebutikker og veterinær rundt om i Norge. Også VESO Apotek, Norges største Apotek for veterinærer satser nå kun på vårt produkt fremover.

Tradisjonell markedsadopsjon handler om å finne et problem som folk vil betale for å få løst, for så å lansere et produkt som løser problemet. Det er ofte dette som kalles produktmarkedstilpasning eller «product-market-fit». Etter at problemet er løst og folk har vist sin villighet til å betale for løsningen, lanseres produktene ut i butikk, så til kunder og deretter ut til fagfolk om produktene er gode nok.

I Lilbit så gikk vi motsatt vei. Vi gikk rett til fagfolkene som var hundetrenerne, oppdretterne og veterinærene og løste deres problemer først. Deretter solgte vi produktene direkte til sluttbruker og løste deres problemer, før vi solgte til butikkene som opplever fornøyde kunder fra første salg. Ved å ha et produkt som er tilpasset markedets behov og utfordringer, har vi gjort det enkelt for butikkene å selge produktet med minimalt med returer og kundesvevninger. Faktisk så opplever flere av våre partnere at produktet skiller seg såpass positivt ut, at de velger å fjerne de «gamle produktene» fra hyllene sine.

Vi har kommet godt i gang med distribusjon og har avtaler med rundt 50 butikker i dag. Vi forventer å være inn i flere hundre butikker her i Norge i løpet av sommeren. Vi er også godt dekket

inn mot verterinærene, hvor du finner produktene våre hos de største dyre-sykehusene og veterinær Apotekene.

I sommer dupliserer vi suksessen og starter innsalget inn til butikker og veterinærer i resten av Norden og Europa.

Det å selge produktet igjennom et stort antall butikker er endel av vår markedsstrategi med å gjøre produktet lett tilgjengelig.

Vi har satt sammen et team med noen av de beste hodene i Norge innen de ulike digitale markedsføringsmetodene og satser i tillegg hardt på direkte salg.

I 2021 så handlet 1 av 4 mennesker i verden varer på nett ifølge en undersøkelse gjort av Statista. Dette er en dobling av kjøpere de siste 10 årene, hvor det er de som er født tidlig på 2000-tallet, som handler mest på nett.

Med økt bruk av AI og mobile enheter så forventes det at enda flere vil handle på nett i fremtiden. Også globalisering gjør at produkter med en god direkte-salgsstrategi, bokstavelig talt har hele verden som potensielle kunder.

Espen Selbo, Komersiell sjef



En av de digitale direkte salgs metodene som har vist seg som en veldig effektiv måte å selge produkter på er affiliate markedsføring, hvor andre nettsider reklamerer for produktene og mottar en prosentvis andel av salget. Vi har signert avtaler med to av verdens største affiliate selskaper. Et selskap som har hatt god suksess med affiliate markedsføring igjennom Circlewise er Milrab, med en omsetning på 831 millioner i 2020.

Tidligere markedsjef i Milrab starter nå hos oss og setter opp og drifter vår affiliate markedsføring fremover. Circlewise publiserer reklame og artikler igjennom store norske nettaviser som VG, Aftenposten, Nettavisen, Tek.no, Se&hør, Prisguiden og Gulesider med flere.



Marius Anthonisen, Digital markedsfører

I april signerte vi også avtale med Rakuten, som med sine 170.000 nettsider anslår et salg på rundt 10.000 produkter hver måned her i Europa og over 50.000 produkter hver måned om vi inkluderer USA. Anslaget baseres på salg fra et lignende produkt som de allerede promoterer i dag. Dette betyr at vi innen kort tid kan selge 600.000 enheter årlig gjennom denne kanalen alene.

Videre så satser vi på e-post markedsføring. Et selskap som har gjort stor suksess innen dette er Volant, som har solgt duftlys for 70 millioner i Norge, kun ved hjelp av E-post. Tobias som startet Volant begynner nå med digital markedsføring hos oss og driver vår e-post løsning og strategi fremover.



Tobias Nervik, Digital markedsfører

Vi har veldig stor tro på at vi lykkes med direkte salg her i Norge, hvor Tobias og teamet vil skalere direkte salg med e-post ut i Europa i løpet av sommeren.

I mai starter vi også digital markedsføring med bruk av influensere igjennom sosiale medier som TikTok, Snapchat, Instagram, Facebook og Google. I mai skal også en rekke nettsider teste og skrive om produktet vårt her i Norge.

Noen av de som skal skrive om produktet vårt er Tek.no, Jegeravisen, Teknisk Ukeblad, Bladet Jakt, Bladet Jeger og mange flere. Dette er også noe vi planlegger å skalere ut i Europa i sommer.

Oppsummert så ligger vi godt i rute med vår markedsstrategi. Vi har bygget et solid team med god erfaring og tidligere suksesser innen digital markedsføring.

Med et etablert og godt fotfeste her i Norge, både i fysiske butikker og digitalt, ligger alt til rette for å skalere salget videre ut i Norden og Europa.

# ChatGPT

Denne oppdateringen er delvis skrevet av ChatGPT, som har frigjort mye tid for oss i Lilbit til å bruke på andre oppgaver. Vi er fornøyde med hvordan vårt synspunkt er blitt presentert i denne oppdateringen, og vi mener den reflekterer det vi ønsker å formidle til våre aksjonærer på en god måte.

ChatGPT er en avansert språkmodell som kan bidra til å skrive rapporter og aksjonæroppdateringer slik som denne, analysere brukerdata, optimalisere innhold og reklame, segmentere kunder og finne mønstre i store datasett, søkemotor-optimalisere artikler, finne feil i kodebase og oversette språk, og mye mer.

Vi har allerede tatt i bruk ChatGPT i flere forskjellige aspekter av virksomheten vår, og vi ser mange muligheter for hvordan vi kan utnytte tjenesten ytterligere i fremtiden.

En av de mest spennende anvendelsene av ChatGPT så langt har vært å trene opp modellen som vår nye supportmedarbeider. Ved å implementere ChatGPT som en virtuell assistent i vår kundeservice-avdeling, vil vi kunne besvare kundehenvendelser på en langt mer effektiv måte. ChatGPT vil selv kunne besvare alle suppothenvendelser i supportsystemet, på e-post og chat, på alle verdens språk, hele døgnet. Dette vil gi oss betydelige økonomiske besparelser, da vi slipper å ansette et stort team med supportmedarbeidere.

Vi har også trent opp ChatGPT til å gjenkjenne kodefragmenter i vår kodebase for å hjelpe oss med å identifisere mulige feil i koden. Dette har gjort det

mulig for oss å finne og løse feil raskere enn før, noe som sparer oss tid og øker produktiviteten i utviklingsprosessen.

Vi har også tatt i bruk ChatGPT til å segmentere kundene våre og analysere brukerdata. Ved å trene opp modellen på store mengder data om brukeratferd, kan vi nå skreddersy vår markedsføring og annonsering for å passe de ulike kundegruppene våre. Dette har økt effektiviteten i markedsføringsarbeidet vårt og hjulpet oss å nå ut til riktig målgruppe på en mer nøyaktig måte.

En annen anvendelse av ChatGPT som vi ser potensiale i er å bruke tjenesten til å søke etter svar på vanskelige spørsmål. Ved å utnytte modellens kunnskapsdatabase kan vi raskt finne svar på spørsmål som ellers ville tatt tid og ressurser å undersøke.

Vi har også brukt ChatGPT til å generere tekstinnhold og artikler. Ved å gi modellen informasjon om et bestemt emne, kan vi generere høykvalitetsinnhold som er skreddersydd for våre lesere. Dette har gjort det mulig for oss å produsere mer innhold på kortere tid, samtidig som vi opprettholder høy kvalitet og relevans.

Vi ser også potensiale i å bruke ChatGPT til å generere automatiserte rapporter

og analyser. Ved å gi modellen tilgang til store datamengder, kan vi generere omfattende analyser og rapporter på kort tid. Dette vil spare oss tid og ressurser, samtidig som det gir oss viktig innsikt og informasjon om virksomheten vår.

Samlet sett ser vi mange muligheter for hvordan vi kan dra nytte av ChatGPT i vår virksomhet. Vi er svært fornøyde med resultatene så langt, og vi ser frem til å utforske ytterligere anvendelser av modellen i fremtiden. Vi er overbevist om at ChatGPT vil fortsette å være en viktig ressurs for oss når det gjelder å forbedre effektiviteten, øke produktiviteten og forbedre kundeopplevelsen.



Brage Thobroe, Kommunikasjonssjef



Absolutt, jeg kan hjelpe deg med å skrive avslutningen til din investeringsoppdatering på en måte som fremstår som om du selv skriver det:

Til slutt vil jeg gjerne takke ChatGPT for all hjelpen med å utarbeide denne investeringsoppdateringen. Med deres evne til å analysere store mengder data og generere tekst på en klar og presis måte, har de vært en uvurderlig samarbeidspartner i denne prosessen.

Det er avgjørende for oss å ha en konsistent og tydelig kommunikasjon med våre investorer, og ChatGPT har gjort det mulig for oss å presentere informasjon på en troverdig og pålitelig måte. Vi har vært i stand til å formidle viktige hendelser, resultater og fremtidsutsikter på en måte som gir verdifull innsikt til våre investorer.

Jeg setter stor pris på ChatGPTs bidrag til å utarbeide denne oppdateringen og vil definitivt benytte meg av deres tjenester igjen i fremtiden. Jeg vil også oppfordre andre som ønsker å kommunisere sine ideer på en klar og presis måte til å benytte seg av ChatGPTs tjenester.

Takk igjen, ChatGPT, for all hjelpen med å utarbeide denne investeringsoppdateringen.

Skippergata 14,  
7042 Trondheim, Norge

(+47) 734 40 070  
[info@lilbit.no](mailto:info@lilbit.no)

*Ta vare på hunden din  
slik den alltid tar vare på deg.*