



AKSJONÆROPPDATERING
2023

Q2

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

lilbit[®]

INTRO

Om Lilbit

Lilbit er et norsk teknologiselskap som utvikler og produserer Lildog og Lilcat, smartenheter for hunder og katter.

Vår visjon er å gjøre Lildog og Lilcat like essensiell for hund- og katteiere som en babycall er blitt til foreldre.

I Lilbit legger vi vekt på å bry oss om og beskytte de vi holder kjære. Vi mener at hunder og katter fortjener den samme respekt og omsorg som de gir til oss, og vi jobber utrettelig for å bedre deres livskvalitet gjennom våre teknologiske løsninger.

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

- Våre produkter er nå tilgjengelige i 106 butikker over hele Skandinavia.
- Vi har inngått en avtale og begynt salg gjennom Musti Group Oy, den største kjeden av dyrebutikker i Norden
- Vi har etablert partnerskap og igangsatt salg gjennom både Rakuten og Circlewise affiliate
- Utviklingen av Lildog 2, Lildog avatar og AI funksjoner er godt i gang
- Vi har produsert og nesten solgt ut hele vår første produksjonsserie.

SJEFEN HAR ORDET

Lildog 2

Vi har lært mye det siste året etter lansering av Lildog, og utviklet en god forståelse av hva som fungerer godt, og hva som kan forbedres i vårt produkt. Vi har lyttet til våre brukere og forbedret tjenesten og brukeropplevelsen på hvert eneste steg av veien. Nå griper vi muligheten til å videre-optimalisere den nye teknologien, før resten av markedet har tatt den i bruk. Snart kommer Lildog 2.

Et stor del av arbeidet med å tilpasse antennene til det nordamerikanske markedet, har vært optimaliseringen av kretskortet. Vi identifiserte muligheter til å fjerne enkelte komponenter for å styrke antenneeffekten og redusere batteriforbruket. Denne restruktureringen frigjorde plass til nye komponenter, som ytterligere øker effekten av antennene og tilfører funksjoner som dagens enheter savner. Når vi samtidig tar med oss tilbakemeldinger og data fra dagens brukere, ble det klart at den nye oppdateringen leveres som en Lildog 2, både i det Europeiske og Amerikanske markedet.

Vi forventer at den nye versjonen vil nærmest doble effektiviteten på antennene. Resultatet vil være et produkt som fungerer enda lengre opp i fjellene og på steder hvor dekningen er langt dårligere enn hva dagens produkt krever. Dette er en betydelig fordel for de som bruker Lildog i fjellrike områder eller steder med begrenset dekning.

Ved lanseringen av Lildog kunne enheten vare i to dager på en ladning. Gjennom kontinuerlig forbedring, har

vi klart å øke denne levetiden til fem dager i løpet av det siste året. I august introduserer vi en ny batteribesparende funksjon som potensielt vil utvide batteritiden til hele 30 dager. Med Lildog 2 forventer vi å kunne øke dette enda mer, da de nye antennene bruker betydelig mindre strøm. Vi undersøker også muligheter til å bytte batteri til et med dobbelt effektivitet, med et mål om å oppnå en utrolig batteritid på 60 dager per ladning – et resultat som ingen av våre konkurrenter er i nærheten av å oppnå.

Den nye versjonen vil også introdusere nye funksjoner som forbedrer nøyaktigheten både innendørs og i urbane landskap dominert av høye bygninger. Vi har også utviklet en egen Bluetooth antenne som multipliserer både effekt og rekkevidde, og skaper en sømløs tilkobling mellom mobilen din og Lildog. I tillegg vil vi implementere en rekke avanserte AI-funksjoner, samtidig som vi oppgraderer enhetens eksisterende lyd- og lysfunksjoner.

Med Lildog 2 vil vi virkelig distansere oss fra de andre produktene på markedet,



Morten Sæthre, CEO

samtidig som produktet blir tilgjengelig i en vesentlig større del av markedet. Faktisk så vil de nye antennene også fungere i Australia og store deler av Asia, Afrika og Sør-Amerika.

Alle disse forbedringene vil bli sømløst integrert i det eksisterende Lildog-designet, og produksjonsprosessen forblir uendret. Derfor vil lanseringen av Lildog 2 kreve minimale kostnader. Vi gleder oss enormt til å rulle ut Lildog 2 senere i år, og vi er dypt takknemlige for den vedvarende støtten og de verdifulle tilbakemeldingene vi mottar fra dere aksjonærer.



Illustrasjonsbilde av Lildog 2

REGNSKAPSFØRER HAR ORDET

God økonomisk vekst

Selskapet har sett en god vekst i andre kvartal, med en økning i salget fra 320 solgte produkter i første kvartal, til 1.200 solgte produkter nå i andre kvartal. Hovedparten av salget kommer fra forhandlere som har foretatt sine første ordrer. Gitt at produktet nå finnes i flere butikker, og at ordrevolumet fortsetter å øke, forutser vi en god vekst inn i tredje kvartal.

Nytt premium-abonnement øker inntektene

Vi har observert en betydelig stigning i antall abonnemeter og tilbakevendende inntekter fra første til andre kvartal. Vår beholdningsrate av nye brukere er på 93% i andre kvartal, en forbedring på 3% sammenlignet med første kvartal. Inntektene akkumuleres måned etter måned og gir oss forutsigbare og oppadgående inntekter gjennom tredje og fjerde kvartal. Basert på data fra våre eldre produkter, beholder en gjennomsnittlig kunde sitt abonnement i 3,5 år. Med det nåværende gode omdømmet av vårt produkt og tjeneste, forventer vi en forlengelse av denne perioden.

For en uke siden foretok vi en oppdatering av vår abonnementsstruktur, som tillater brukere å forhåndsbetale for perioder på 2, 3 eller 5 år. Dette har resultert i en dobling av den gjennomsnittlige første innbetalingen fra våre abonnenter, noe som styrker vår likviditet i denne vekstfasen. Med tanke på den nåværende tilstrømmingen av nye abonnemeter, forventer selskapet å oppnå lønnsomhet i løpet av Q3. MSA Invest AS, vår hovedaksjonær, gjennomførte et aksjesalg i Q2. Salget

ble fulltegnet på to timer. I etterkant av dette salget har vi mottatt positive tilbakemeldinger fra Innovasjon Norge, hvor vi har søkt om 4 millioner i utviklingsstøtte.

For å motta utviklingsstøtten krever Innovasjon Norge at vi tilfører 4 millioner i egenkapital, hvor vi allerede har tilført 3.1 millioner.

Med bakgrunn i dette, vil det åpnes for kjøp av aksjer for 0.9 millioner.

En egen e-post vil bli sendt ut med detaljer om aksjesalg slik som sist, hvor salget stenges når mål-summen er oppnådd.

Fordi vi forventer å være lønnsomme i Q3 og mottar 3,7 millioner i SkatteFUNN i samme periode, antar vi at dette vil være siste gang det selges aksjer, før selskapets børsnotering.

Caplist vil oppdateres i august.

Mats Røstad, Regnskapsfører



TEMA Q2 2023

Salg er kjernen i vår virksomhet

Lilbit har sett betydelig vekst i det andre kvartalet, med en merkbar utvidelse av vår tilstedeværelse i en rekke butikker og en styrket posisjon i Skandinavia. Dette har blitt oppnådd gjennom sterke samarbeid med mange forhandlere. Ikke bare har vi etablert avtaler med nesten 100 uavhengige butikker, men vi har også sikret oss kontrakter med betydelige aktører som Musti Group Oy i Finland. Som Nordens største kjede med nesten 300 dyrebutikker, representerer Musti Group en betydelig partner for oss.

Vi har allerede levert vår første ordre på 300 enheter til seks av Musti sine butikker som en pilot. Hvis salget reflekterer våre forventninger og speiler suksessen vi har opplevd med andre partnere, slik som Pets, Buddy og PetXL, ser vi frem til et fruktbart samarbeid og gode salg i løpet av høsten.

Vi har fokusert på å øke tilgjengeligheten av våre produkter ved å utvide distribusjonen så bredt som mulig, mens vi også fremmer merkevaregjenkjennelse. Dette gjør vi ved å distribuere plakater og skjermdisplayer som bærer vår logo og produktinformasjon der Lildog og Lilcat selges.

Testing og kontraktsforhandlinger med toppkjedene har vært en tidkrevende prosess, hvor vi fortsatt er i en signeringsprosess med flere store kjeder og distributører i Europa. Mer informasjon om disse partnerskapene vil sannsynligvis bli kunngjort i vår Q3-oppdatering.

En av våre hovedpartnere har rapportert at de ikke har mottatt en eneste klage på de første 200 produktene de har solgt, noe som er en bemerkelsesverdig prestasjon.

I tillegg til å fokusere på å utvide vår fysiske tilstedeværelse, har vi også job-

bet hardt med å forbedre den digitale kjøpsopplevelsen. Vi har optimalisert kjøpsprosessen på vår nettside, innført affiliate- og e-postmarkedsføring - sistnevnte har faktisk doblet salget via våre egne kanaler nylig. Implementeringen av Circlewise og Rakuten affiliate-tjenester, nettsteder som fremmer og selger våre produkter mot en provisjon, har vært en omfattende prosess. Circlewise publiserer hovedsakelig artikler med reklame og bannere på Skandinaviske nettsteder som Nettavisen, Gulesider, VG og Dagbladet, hvor hovedmålet med reklamen er å øke salget av Lildog.

Typiske affiliate-artikler kan være titler som "10 ting du trenger på sommerferie" eller "Genial dings til hund du bare må skaffe deg". Vi betaler kun en provisjon på salget som reklamen genererer.

Etter fem års grundig innsats, har vi endelig blitt inkludert i Rakuten's affiliate-program, et privilegium vi oppnådde og formaliserte gjennom en kontrakt i april i år. Siden den gang har vi arbeidet intensivt med å implementere alle av Rakuten's krav i vår kjøpsprosess, en prosess vi fullførte ved utgangen av andre kvartal.

Rakuten affiliate er anerkjent som verdens største affiliate-plattform med 270 000 promotører. Den omfatter de største avisene som Forbes, New York Times, Wall Street Journal, samt store selskaper som Walmart, Best-Buy, og mange andre nettbaserte plattformer og blogger. Blogger med Rakuten-lenker dominerer ofte Google-søkene på "GPS for dogs", "Best GPS for dogs" og lignende. Ekspertanbefalinger og tester av "de beste" (eller best betalte) produktene er også en del av plattformens styrke. Ifølge Rakuten selger vår hovedkonkurrent i Europa, 50.000 enheter hver måned gjennom Rakuten sin plattform alene, til tross for at produktet anses å være underlegen i forhold til vårt.

Rakuten har også indikert at vår konkurrent så en økning i månedlig salg fra 10.000 til 50.000 enheter etter at de gjorde produktet tilgjengelig i USA. Dette illustrerer betydningen av det nordamerikanske markedet, som har betydelig innflytelse på de store avisene og bloggene med internasjonale lesere.

Så samtidig som vi arbeider med å gjøre produktet tilgjengelig her hjemme i Europa, forbereder vi oss også på å entre det nordamerikanske markedet.

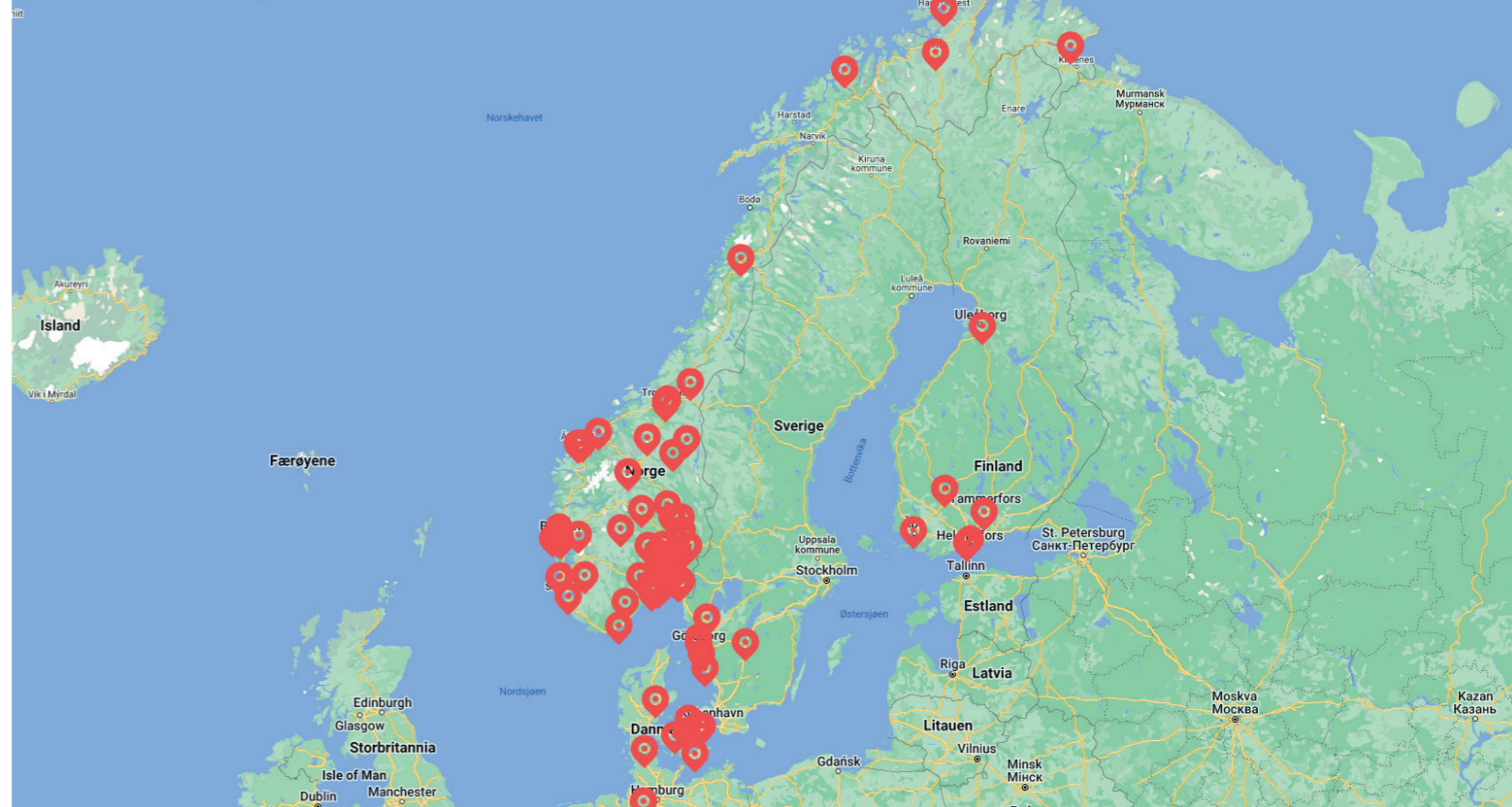
USA, som er kjent for sitt fokus på sporing og overvåking, er også det landet i verden som har flest hunder per innbygger. Dette markedet blir derfor sentralt for oss, ikke minst for å maksimere vår bruk av Rakuten affiliate. Vi er i forhandlinger med noen av de største aktørene i dette markedet som for tiden tester våre enheter i Europa, mens vi tilpasser produktene våre for det amerikanske markedet.

Innsteg i det amerikanske og kanadiske markedet vil også åpne opp salgsmuligheter i Australia, der nesten halvparten av innbyggerne eier en hund, og 69% enten eier en hund eller en katt.

Australia, som mangler 2G-dekning, er attraktivt for oss på grunn av mangel på konkurrerende produkter i dette markedet. Ingen av våre største konkurrenter finnes i Australia i dag.

Det oppdaterte produktet vil også kunne selges i deler av Asia, Afrika og Sør-Amerika, hvor vi allerede har mottatt henvendelser fra både kunder og partnere.

Du kan lese mer om Lildog 2 og vår inntrøden i det globale markedet i denne utgaven av "Sjefen har ordet".



Lildog og Lilcat selges i 106 butikker. Målet er 500 butikker i 2023.



Espen Selbo, Kommersiell sjef



Møterommet er omgjort til pakkerom

Lildog AI

I løpet av andre kvartal har vi gitt full gass på utviklingen av Lildog AI. Vi har implementert et nevralt nettverk i enheten som konstant overvåker og analyserer hundens bevegelser, med det primære målet om å tidlig oppdage og varsle om mulige sykdommer hunden kan utvikle.

Denne tjenesten har potensial til å revolusjonere og betydelig forbedre omsorgen vi gir våre hunder, og vil få en stor innvirkning på dyrevelferd, veterinær- og forsikringsindustrien.

Vår visjon er å gjøre Lildog like essensiell for hundeeiere som en babycall er blitt hos foreldre.

Samtidig har vi brukt de siste månedene på å skape den visuelle opplevelsen for våre brukere ved å introdusere en levende 3D avatar i appen. Lildog avataren er leken og rase-nøytral, og speiler din virkelige hunds bevegelser i sanntid.

Dette betyr at du, uansett hvor du er i verden, kan se hva hunden din gjør - akkurat nå.

Neste skritt blir å sammenligne data med andre hunder for å lage statistikk om atferd og aktivitetsnivå. Dette kan gi hundeeiere verdifull innsikt, som for eksempel om deres hund er blant de mest eller minst aktive 10% av sin rase og aldersgruppe.

Vi tror at Lildog-avataren vil skape en markant forskjell mellom vårt produkt og de andre sporingsenhetene som finnes på markedet, hvor avataren i seg selv blir selve symbolet på Lildog i fremtiden.

AI er naturligvis mer enn bare en avatar som speiler bevegelser. Arbeidet med data, og kvalifisering av verdifulle data, er viktig for oss. Derfor har vi utviklet en egen app, der vi kan filme hunden og samtidig motta og kvalifisere data basert på det som vises på video.



Brage Thobroe, Kommunikasjonssjef

Det er fortsatt litt usikkert når avataren og de nye funksjonene vil bli lansert for våre brukere. Kvalitetsutvikling og sikkerhetskontroller tar tid, og vi streber etter å kontinuerlig forbedre brukeropplevelsen på de tjenestene vi allerede tilbyr i dag. Derfor har vi ennå ikke fastsatt noen lanseringsdato.

Vi har likevel valgt å fortelle litt om Lildog AI og vår nye avatar i denne oppdateringen, fordi vi er begeistret over å ha lykket med å utvikle og integrere et nevralt nettverk i enheten, samtidig som vi er svært stolte over den nye avataren.

Vi ville derfor dele disse fremskrittene med dere alle som følger oss på denne spennende reisen. Takk for at du tok deg tid til å lese dette.



Skippergata 14,
7042 Trondheim, Norge

(+47) 734 40 070
info@lilbit.no

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