



Kjære lilbit aksjonær

Vi har knust Norgesrekorden i folkefinansiering! Det har aldri vært større interesse rundt et selskap i en folkefinansieringskampanje. Vi takker alle våre aksjonærer for å gjøre det mulig og ønsker dere varmt velkommen inn i lilbit-familien. Nå gleder vi oss til å vise dere at vi er tilliten verdig. Vi skal jobbe knallhardt for å oppnå visjonen om å bli en internasjonal markedsleder innen smart omsorg for kjæledyr, og vi ønsker fortsatt hjelp fra dere.



Hjelp oss å gi kjæledyr respekten og omsorgen de fortjener

Mens vi har fokus på å utvikle teknologien, kan du som aksjonær bidra med å like lilbit, lildog og lilcat på sosiale medier. Frem gjerne innleggene våre og engasjer deg.

Del gjerne din kompetanse og dine råd med oss, enten du er hundeeier, veterinær, hundetrener, markedsfører, eller har erfaring med IPO strategier. Alle innspill tas i mot med takk. Sammen kan vi nå målet fortere. Vi har et solid teknisk team, og satser nå på å styrke laget med en Chief Commercial Officer til å hjelpe oss med kommersialiseringen. Gi lyd hvis du kjenner noen med dokumentert veksterfaring fra internasjonale suksesser.

Prøve, feile, lære og prøve igjen

Våre tre første generasjoner sporingsenheter innfridde dessverre ikke forventningene i markedet. Det var ikke samsvar mellom teknologi og forventninger til teknologien. Kundene så for seg en GPS som var like oppdatert og nøyaktig som en GPS på kartet i biler, men siden små bærbare sporingsenheter har lite batteri, ville de blitt tappet for strøm på noen timer om de oppdaterte seg på samme måte. Vi utviklet derfor batteribesparende innstillinger som *Aktiv modus* og *Passiv modus*, i tillegg til live-tracking, hvor enheten oppdaterte seg hele tiden. Dette løste utfordringene med kort batteritid og nøyaktig lokasjon, isolert sett.



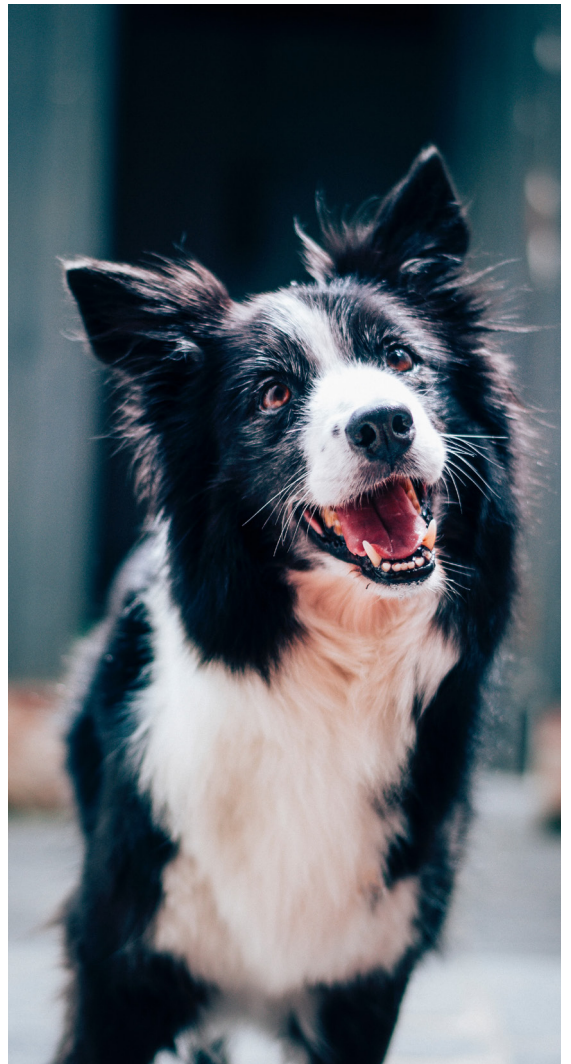
I *Aktiv modus* oppdaterte enheten seg hvert femte minutt, noe som økte batteritiden til 3 dager. Utfordringen var at enheten da mistet muligheten til å ta utgangspunkt i forrige lokasjon, pluss retning, akselerasjon, tid og hastighet, for å finne ny lokasjon. Dette gjorde lokasjonen unøyaktig hvis hunden eller katten var i nærheten av en bygning, bil eller et tre som blokkerte tilgangen til satellittene i det øyeblikket lokasjonen ble kalkulert. Dette klaget kunder på.

I *Passiv modus* ble enheten satt i dvale, noe som økte batteritiden til fjorten dager. Brukerne måtte imidlertid trykke på en knapp i den mobile applikasjonen for å oppdatere lokasjon. Historikk, batterioppdateringer og andre varsler var ikke aktive når enheten hvilte, noe som ikke stod til forventningene til enkelte av kundene våre.

Likevel har vi i dag 6000 fornøyde kunder som betaler månedlig for å bruke de gamle produktene. Ved å intervjuere våre fornøyde kunder forstod vi at de er brukere med høy teknisk innsikt som håndterer navigeringen mellom de ulike innstillingene godt.

Et nytt produkt som fungerer sømløst ut av boksen

Med den nye enheten kan vi endelig levere en sporingsenhet som fungerer slik som majoriteten i markedet forventer at den skal fungere, uten krav til teknisk installasjon eller brukerforståelse. Den vil fungere sømløst ut av boksen med automatisk oppdatering av nøyaktig lokasjon. Den skal vise historikk, hvor kjæledyret befinner seg og hvordan dyret har det i sine omgivelser, helt automatisk. Vi sikter på en batteritid på opptil 90 dager ved normalt bruk, men påberegner kortere batteritid i starten mens vi jobber med batterioptimalisering.



Hva gjør den nye enheten bedre?

Innen teknologi handler mye om batteri-forbruk, hvor den nye smalbåndsteknologien er laget for å sende lite data over lang distanse, nettopp for å redusere batteri-forbruket til små bærbare enheter som skal kobles til nett.

Det er derfor smalbånd ofte omtales som smalbånd for tingenes internett. For å kunne utnytte smalbåndsteknologien må produktet optimaliseres for små data-strømmer. Dette krever at hele produktet, fra kretskort til antenner, innebygd programvare, tjenester, mobil-applikasjoner og produksjon settes sammen iterativt i en og samme prosess. Det holder ikke å bruke referansedesign til kretskortet, kjøpe antenner og bruke et team til maskinvaren, et annet til den innebygde programvaren og et tredje til tjenester og mobilapplikasjoner, slik som ved utvikling av bredbåndsprodukter.

Utviklingen av en slik enhet krever et større team av kryssfunksjonelle og tverrfaglige utviklere som sammen utvikler produktet og designer det inn i produksjon, i samme prosess.



Det handler om å forstå kjæledyrene våre bedre

Ved å forbedre batteritiden betraktelig får vi nå en enhet med lang batteritid. Etterhvert som vi reduserer strømforbruket, vil vi kunne bruke mer energi på å tolke dataene direkte med maskinlæring, uten å måtte sende rådata til nettet, og heller sende resultatet eller hendelsen som produktet oppdager. Vår maskinvare har fått prosessorkraften til å gjøre dette, samtidig som den bruker lite batteri. Det er nettopp dette som gjør produktet så framtidsrettet. Når enheten begynner å kjenne igjen kjæledyrets atferds- og bevegelsesmønster, vil den kunne oversette alle de små tegnene og signalene som hunder og katter gir fra seg til kunnskap om dyrets helse og behov. Dette vil forandre måten vi forstår og tar vare på dyrene våre. Det vil øke samspillet og livskvaliteten til både dyrene og eierne som tar i bruk tjenesten. Visjonen om å gi kjæledyr den samme respekten og omsorgen som de gir til oss, blir mulig.

I boken *The 7 Habits of Highly Effective People*, sier Stephen Covey: «Å begynne med slutten, betyr å starte med en klar forståelse av hvor du er nå og hvor du skal, slik at skrittene du tar alltid er i riktig retning». Denne tankegangen har preget alt lilbit har gjort de siste tre årene. Vi startet med visjonen og skal nå levere et produkt som er utviklet for fremtiden.

Vi har satset hardt og fått gode venner på veien

Forbes skriver at IoT antas å være historiens største marked. Vi har vært heldige som har fått mulighet til å jobbe målrettet med utvikling i dette markedet i nesten fem år, før Apple bekreftet markedet i 2021, med lanseringen av sin Airtag.

At Nordic Semiconductor lå rett oppi gata, klar for å hjelpe oss i gang med sin nye smalbåndschip var også et lykketreff. På den tiden anbefalte eksperter oss å satse på en av de store markedslederne framfor en liten lokal leverandør. Heldigvis for oss valgte også Apple å bruke Nordic Semiconductor, som i dag er blitt en markedsleder med kraftig vekst.

Vi er også takknemlige for at Innovasjon Norge og forskningsrådet har støttet oss hele sju ganger. Sist i forbindelse med utviklingen av en egen produksjonslinje i Norge, rett før verden stengte ned og gjorde det ekstra vanskelig for alle som utvikler og produserer i utlandet.





Produksjon og fremdrift

I 2019 hentet vi inn Einar Aaland, tidligere produksjonssjef hos både Autronica og Q-Free til å sette opp en helautomatisert produksjonslinje for oss her i Trøndelag. Vi har siden jobbet med design for produksjon (DFM) og oppsett av produksjons og distribusjonsmetoder.

Vi har allerede produsert flere serier prototyper til testing og sertifiseringer. I desember skal den første serien med masseproduksjon kjøres gjennom produksjonslinjen. Serien er på 200 enheter og målet er å luke ut feil og barnesykdommer i produktet og produksjonsmiljøet.

Vi har bestilt 5.000 komponenter med estimert leveringstid til midten av første kvartal 2022, og startet innkjøp av 20.000 til 30.000 serie. Planen er å øke produksjonsantallet systematisk og kontrollert, samtidig som vi leverer de første enhetene til kunder i Norge. Vi ønsker å følge de første kundene tett, slik at vi kan luke bort eventuelle usikkerheter før vi setter inn støtet med distribusjon via store, nordiske butikkjeder. Vi har gode distribusjonskanaler i Norden, Benelux og Tyskland, så disse markedene et naturlig neste steg for oss.

Kunden har alltid rett

I utgangspunktet var planen vår å initiere forhåndssalg av produktene i desember i år for å rekke julesalget. Men siden kommunikasjonen rundt produktet fremdeles er i støpeskjeen, har vi bestemt oss for å utsette dette forhåndssalget litt. Vi vil være helt sikre på at produktet fremstilles og oppleves på en slik måte at kundene får en fantastisk erfaring. Alt handler om den gode brukeropplevelsen og vi vil ikke risikere at noen får et middelmådig førsteinntrykk.

Børsnotering

I boken «Den intelligente investoren» sier Warren Buffet at en smart investor først peker ut markedet hun tror vil vokse i fremtiden, for så å satse på selskapet med best potensial innen dette markedet. Om vi følger denne tankerekken, og tror på teorien om at IoT er historiens største marked, så har alle som investerer i lilbit truffet godt.

Hvis vi også legger til grunn at Norge, med Telenor og Telia i spissen, er verdensledende innen utrulling av smalbånd for IoT, og at Nordic Semiconductor er verdensledende innen chip til dette markedet, ser vi at en aktør med lilbits profil kan være selskapet med best potensial i dette markedet. Når dette også blir synlig for andre, vil det lønne seg å gå på børs.

Forberedelser til børsnotering

Vi har nylig ansatt en CFO som skal jobbe med å planlegge, iverksette og gjennomføre børsnoteringen. Vår CFO vil også overvåke selskapets økonomi og rapportere til styret og aksjonærer. Vi ser ingen grunn til å vente med børsnoteringen, men avventer å gå inn i detaljer, til produksjon, salg og selskapets børsnoteringsstrategi er helt på plass.





VI SNAKKES SNART IGJEN

Vi ønsker å oppdatere dere om utviklingen i selskapet fortløpende og jobber nå med å finne den beste felles plattformen for alle i lilbit-familien. Neste nyhetsbrev vil komme tidlig i 2022, med informasjon om vår nye visuelle profil, en sniktitt inn i applikasjonen og et innblikk i hvordan vi jobber kryssfunksjonelt mellom maskinvare, programvare, tjeneste og marked.

Ikke nøl med å ta kontakt hvis du har spørsmål eller kommentarer.

Vi ønsker dere ei god jul og et godt nyttår!

Med vennlig hilsen


Morten Sæthre
CEO Lilbit AS