



AKSJONÆROPPDATERING
2022

Q1

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

lilbit[®]

INTRO

Om Lilbit

Lilbit er et norsk teknologiselskap som spesialiserer seg på maskinvare og programvare for enheter tilkoblet tingenes internett. 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.

Lildog som plattform kan levere flere ulike tjenester, på samme måte som en smarttelefon. Plattformen kan på et senere tidspunkt tilrettelegges for utvikling av tredjeparts-tjenester.

Nøkkeltall

(Urevidert)

| MNOK | 2021 | 2020 | % |
|-----------------------|------|------|--------|
| Driftsinntekter | 6,1 | 8,3 | -27 % |
| Driftskostnader | 14,5 | 7,1 | 104 % |
| Driftsresultat (EBIT) | -8,4 | 1,2 | |
| Investeringer i FoU | 13,0 | 7,0 | 86 % |
| Egenkapital | 23,4 | 1,5 | 1460 % |
| Egenkapital (%) | 61 % | 6 % | 917 % |
| Antall ansatte | 18,0 | 6,0 | 200 % |

Høydepunkter

- Produksjonslinje ferdigstilt
- Første produksjonsserie på 200 enheter gjennomført
- Designprofil, nettsider og apper ferdigstilt og publisert
- Komponenter til første del av 5000-serie bestilt og mottatt
- Ansatt ny CTO, Christian Neverdal

Si hei til
vår nye
CTO

SJEFEN HAR ORDET

Gjennomføringsevne

John Doerr, skriver i sin bok «Measure what matters» at ideer er enkle, gjennomføring er alt. I boken «Angel Investing» skriver forfatter David S. Rose at en god idé ikke er verdt noe uten en god gjennomføring av salg, og at selv et middelmådig produkt kan oppnå god suksess med en god gjennomføring. David sier videre at ideer kun er multipler av gjennomføringsevne.



Morten Sæthre, CEO

Etter oppstart i 2016 solgte vi produkter for rundt 10 millioner det første året, hvor vi raskt ble Norges og kanskje Europas største leverandør i vårt segment. Vi fulgte opp med internasjonalt salg i 67 land. Markedet virket umettelig, men produktene var ikke gode nok. Vi hadde ingen mulighet til å forbedre kvalitet, sikkerhet, funksjoner eller brukeropplevelse og ble nødt til å ta et veivalg. Vi kunne velge å fortsette salget av produkter fra Kina, øke omsetning for så å kjøre selskapet på børs med en god avkastning til de første investorene. Eller vi kunne starte på nytt, utvikle noe eget med norsk kvalitet, god sikkerhet og en intuitiv brukeropplevelse. Med et godt produkt ville vi feie alle konkurrenter av banen, hvor en børsnotering ikke ble selve målet, men et steg på veien til å bygge noe som varer. Vi valgte det siste.

Siden den gang har vi vært et utviklings-selskap med fokus på planlegging. Så når vi nå kunne satse på gjennomføring igjen ved lansering av høstens emisjon, så trykket vi til for fullt. Det ble ny norsk

rekord etter bare åtte dager. Med ny økonomi ble det mer hensiktsmessig å avvente forhåndssalg av produktene, så på nytt måtte vi avvente med videre gjennomføring.

Bytte av produksjonspartner

Ved produksjonsstart, så var ikke alt klart i henhold til avtale, så vi tok med oss alt av utstyr over til ny produksjonspartner her i Trøndelag. Vi tapte tid og vår plass i køen på enkelte komponenter, men fikk likevel gjennomført vår første produksjon som planlagt i 2021.

Forsinkelser i leveranser av komponenter er likevel ikke den eneste grunnen til at vi er forsinket med salget. Ved de første brukertestene oppdaget vi raskt en rekke ting som måtte utbedres, selv etter snart to år med DFM (design for manufacturing). Den jobben som er gjort de siste månedene hvor vi har sittet sammen på produksjonsstedet hadde ikke vært mulig å gjennomføre remote.

Forsinkelser i salg skal likevel ikke forsinke børsnoteringen. Vår ambisjon er fortsatt å omsette for over 100 millioner, etterfulgt av en vellykket børsnotering, selv om vi kommer senere i gang med salget.

Bill Gates sa en gang at «De fleste overvurderer hva de kan oppnå på et år og undervurderer hva de kan oppnå på ti år». Om vi tror på David S. Rose sin teori om at ideer er multipler av gjennomføringsevne, så ligger alt til rette for et godt resultat nå som det nye, bedre, norske produktet er ferdigstilt og vi på nytt kan starte å gjennomføre.

Vi er særdeles fornøyde med det nye produktet. Den intuitive, selvbeskrivende brukeropplevelsen skiller seg fra alt annet i markedet. Jeg er ufattelig stolt over det Lilbit er blitt, med nytt varemerke, produkt og ansatte. Vi mottar mange spørsmål om et innblikk i hvordan vi jobber, så derfor er dette tema i denne aksjonæroppdateringen. Håper det gir deg noe verdi i å lese om hvordan vi gjør ting.

FINANSSJEFEN HAR ORDET

Økonomi

(Urevidert)

Lilbit hadde i 2021 driftsinntekter på 6 millioner kroner, en nedgang fra 8 millioner i 2020. Inntektene knytter seg til enhetssalg og abonnement på de gamle produktene. Vi har fortsatt rundt en halv million i månedlige inntekter fra de gamle produktene som fortsatt er i bruk. Vi forventer produksjon og salg av Lildog nå i starten av Q2 2022.

Det er foretatt betydelige investeringer i produksjonslinjen

Lilbit hadde i 2021 driftskostnader på 14 millioner kroner. Herav utgjør lønnskostnader 2,5 millioner kroner og andre driftskostnader 6,5 millioner kroner. Lilbit har i 2021 fått 9 nye ansatte. Det er investert cirka 13 millioner i forskning og utvikling («FoU») i 2021.

Driftsresultat (EBIT) i 2021 ble -8,4 millioner kroner. Lilbit har pr. 31.12.21 en egenkapital på 23,4 millioner kroner, som tilsvarer en egenkapitalandel på cirka 60 %.

Lilbit har i 2022 fortsatt arbeidet med å videreutvikle enheten. Det er videre foretatt betydelig investeringer i produksjonslinjen som vil bidra til å sikre en mer effektiv og automatisert prosess. Vi har videre lagt betydelige ressurser i forpakkingsdesign, herunder produksjon av bærekraftig forpakning samt en enhetlig og solid designprofil.

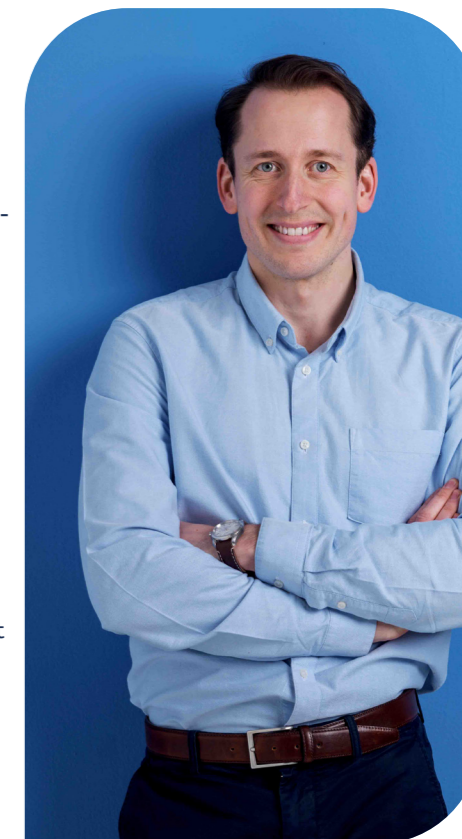
Lilbit planlegger å hente inn ytterligere 50 millioner kroner i løpet av 2022. Emisjonen vil bidra til å sikre en mest mulig forutsigbar og økonomisk for-

nuftig tilgang på kritiske komponenter, samt til å skalere opp salg.

Ordinær generalforsamling forventes avholdt i løpet av mai/juni. Vi kommer tilbake med mer informasjon om gjennomføring og innkalling til generalforsamling på et senere tidspunkt. Endelige regnskapstall for 2021 vil bli publisert på våre nettsider.

Formuesverdi pr 31. 12. 21

Formuesverdi på aksjene i Lilbit AS pr 31.12.2021 er beregnet til kr 0,08 pr aksje. For personlige aksjonærer skal opplysninger om formuesverdi legges inn i skattemeldingen under temaet «Finans», og «Se hva du kan legge til». For aksjonærer som eier aksjer via et aksjeselskap skal formuesverdien inngå i post 461 i RF-1028.



Bjørn Are Aamnes Mostue, CFO

PRODUKSJONSSJEFEN HAR ORDET

Produksjon

Vi produserte 200 kretskort før jul. Disse kortene har vi i vinter brukt til å sammenstille komplette enheter for test og kapslet inn i sveisede plasthus. Testerne av disse enhetene har vært Lilbit ansatte og deres hunder. Noen har også vært brukt i destruktive tester for å sjekke vanntetthet og robusthet.



Tom Kristian Bardal, Produksjonssjef

Lildog skal tåle tøffe forhold, hvor et av kravene er at produktet skal være støv- og vanntett både ved spyling med høyt trykk og ved nedsenkning i vann over en lengre periode (30 minutter). Vi har derfor satt oss som mål at enheten skal ha en kapslingsgrad på IP67. De første trykktestene ble ikke godkjent, og vi redesignet derfor deler av kapslingen og antennen for å få et nytt og vanntett design. Dette blir nå testet på nytt i disse dager.

Vi har arbeidet med produksjonslinjen vår, med det som hører til av måleutstyr og programvare. Her hadde vi våre utfordringer - både med tilgang på utstyr for testene og ressurser som er i stand til å gjøre utviklingsarbeidet. Dette har vi løst med å kjøpe inn måleutstyr som er brukt (men kalibrert), for så å gjøre den største delen av utviklingsarbeidet internt. Vi får da som en bonus beholdt kompetansen på dette internt i Lilbit, og dette er viktig for selskapet når vi vokser og øker produksjonstakten.

Vår lokale produsentpartner i Vanvikan står nå klar til å bistå med produksjon av de første tusen enhetene som skal ut til våre første eksterne kunder. Alt av komponenter er på plass, mens plasthus,

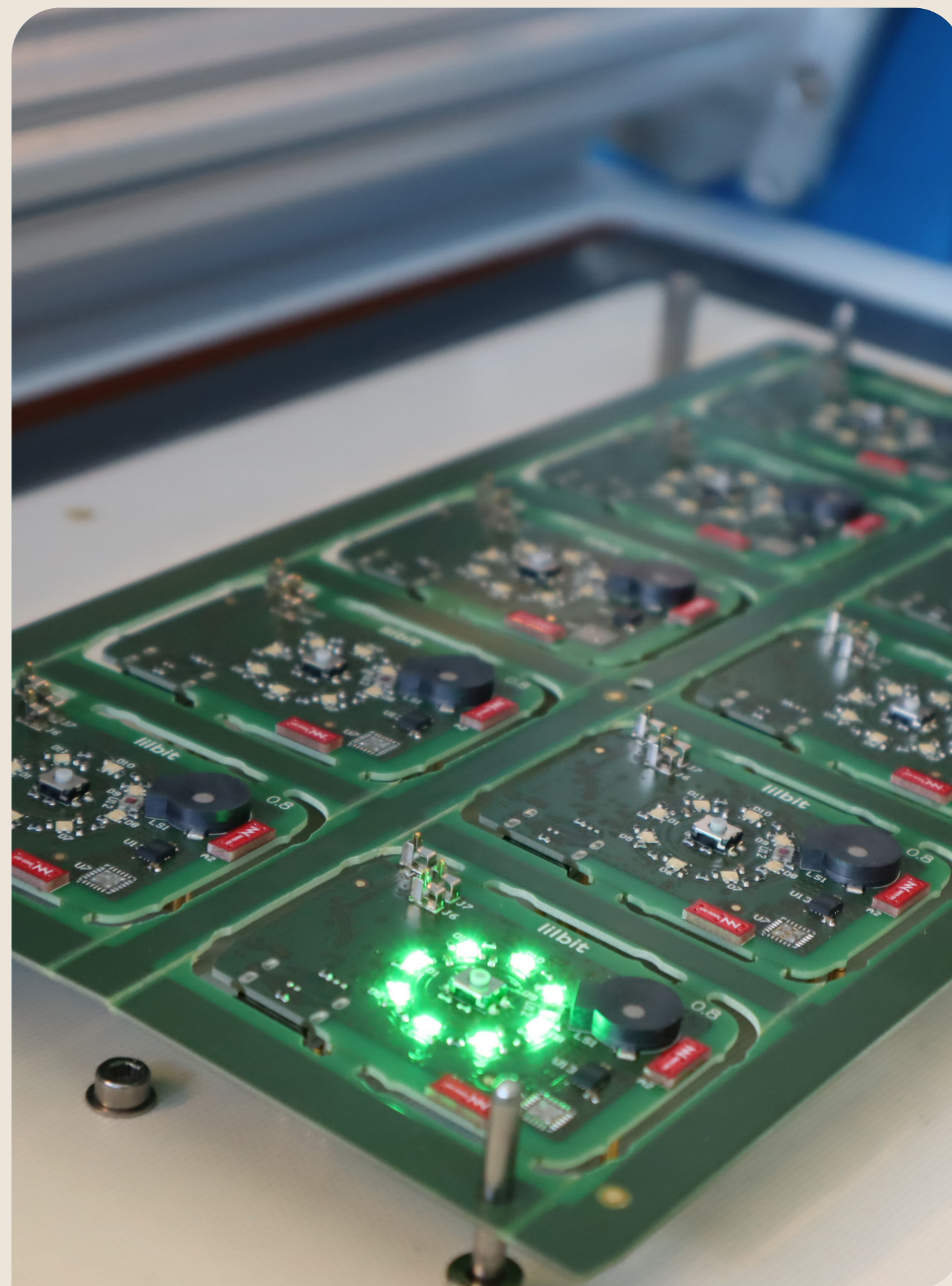
tilbehør og forpakkingsmateriale er på vei inn. Vi forventer å starte produksjon like over påske. Også produksjonstest er nylig ferdigstilt med gode resultater.

Vi er fortsatt berørt av komponentkrisen i verden, noe som gjør det vanskelig å skaffe komponenter og planlegge produksjon på en økonomisk god måte. Da vi designet Lildog tok vi høyde for å kunne bytte ut kritiske komponenter på kretskortet ved å designe inn plass til flere forskjellige komponenter med samme funksjon. Vi utviklet også kritiske komponenter slik som antenner helt selv for å unngå risiko rundt komponentinnkjøp. Likevel så opplever vi at noen komponenter er vanskelig å få tak i. Vi har her heldigvis fått god hjelp av Nordic Semiconductor, og samtidig fått hjelp fra våre øvrige partnere til å finne komponenter fra varehus. Dette er da komponenter med kortere leveringstid, men høyere pris. I påvente av at komponenter skulle komme inn har vi brukt tiden til å gjøre grundige tester. Alt gjøres med tanke om at vi skal kunne masseprodusere enhetene i stor skala.

Etter produksjonen som går nå i april er det kun noen få komponenter som man-

gler til neste 4000-serie som planlegges den første uken i juni. Også her vil vi kjøpe enkelte komponenter direkte fra varehus for å kunne starte produksjon tidligere. Vi har innkjøpsprognoser på 55.000 enheter nå i 2022, noe som kan økes ved tilgang på kapital for komponentinnkjøp.

Jeg er stolt over teamet og det vi har fått til med produktet vi leverer. Vi gleder oss hele gjengen til å endelig sette i gang med volumproduksjon på vår egen produksjonslinje, og ikke minst til å se mottakelsen i markedet.



TEMA Q1 2022

Hvordan vi jobber

Vi tenkte at vi skulle invitere aksjonærene i Lilbit til å bli litt bedre kjent med de som jobber i selskapet og ulike tema som engasjerer oss. Innledningsvis vil jeg som gründer starte med et innblikk i min historie og min tilnærming til hvordan vi jobber.

I Forsvaret handlet ledelse om mot. Mot til å ta ansvar for den handlingen som kreves. Mot til å ta et standpunkt og stå opp for sine verdier, selv i krevende situasjoner. Mot til å ta den vanskelige samtalen. I mine 7 år i forsvaret så handlet det i hovedsak om å veksle mellom en autoritær oppdragsbasert ledelse hvor sjefens ord var undersåttens lov, -og en relasjonsorientert ledelse som bygget tillit og teamfølelse. På skytebanen var det ingen rom for diskusjon rundt hvordan geværet skulle peke mot blinkene. Her var det kun en måte å gjøre ting på, og det var lederens jobb å styre og kontrollere. Ved relasjonsorientert ledelse handlet det om å lede ved eksempel, vise vei og bygge tillit. Alle forholdt seg til lederen.

For å kunne fly en Boeing 737 full av passasjerer må alle piloter gjennom et kurs som lærer dem å samarbeide i team. På et fly er det også et hierarki med kun én øverste leder, men det er et satt rammeverk og prosedyrer som bestemmer. I mine 7 år i cockpit var det prosedyrer som bestemte hvordan jeg skulle forholde meg til ulike scenarier, og ikke lederen ombord. Om det begynner å brenne i motoren på et fly, så er det prosedyren som er øverste autoritet, og som skal følges. Alle forholder seg ikke til lederen slik som i forsvaret, men til

flyselskapet som leder, innoverer og styrer sine ansatte igjennom sine rammeverk og prosedyrer.

Jose Mourinho sier i en episode av «Livets spill» at han ikke trener fotballspillere, men fotballag. Det er ikke Mourinhos jobb å fortelle Ronaldo hvordan han skal skyte ballen eller finte en motspiller, det skal Ronaldo finne ut av selv. På samme måte som i et flyselskap, så styrer Mourinho sine spillere igjennom sitt rammeverk av taktikk, posisjonering og ulike trekk.

Det er samme filosofien som ligger til grunn for måten vi jobber på i Lilbit. Vi skal lede prosessen og styre selskapet igjennom rammeverk og prosedyrer. Vi skal gi teamene rom og ansvar til å løse komplekse problemer på egenhånd. Vi skal optimalisere og tilrettelegge for at enkeltferdigheter blomstrer. Vi skal engasjere, motivere og sette krav, sammen. Vi har over de siste årene utviklet en arbeidsmetodikk som er tilpasset oss og det vi utvikler, hvor vi måles og motiveres av den verdien vi leverer fra dag til dag.

Morten Sæthre, CEO



Tekniske team

Med Christian Neverdal, CTO

I Lilbit brenner vi for smidige praksiser som fokuserer på åpenhet, tillit og selvstendige team. Våre team bruker en iterativ tilnærming til leveranser av verdi, hvor fungerede programvarer og tjenester leveres så raskt som mulig isteden for i store partier. Dette gjør det mulig å evaluere og endre krav kontinuerlig.

I Lilbit arbeider vi med utvikling i tre team. Alle teamene har samme produkteier som tilrettelegger og planlegger arbeidsoppgaver. Vi har også en scrum master som styrer prosessene.

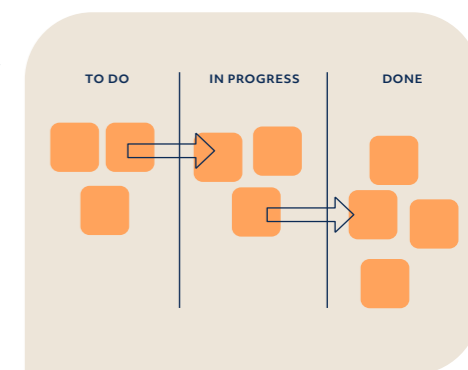
På figuren ned til venstre ser dere en oversikt over teamene i Lilbit. Vi har et "cloud-team" som består av våre backend- og app-utviklere, samt en designer. Et "firmware-team" som består av våre utviklere på innebygd programvare og et "device-team" som består av elektroingeniører på produksjon og maskinvare. I teamene så er det enkelte personer med ansvar på kryss av teamene som vist i de blå feltene. Dette er personer som jobber på kryss av flere team, noe som gjør teamene kryssfunksjonelle. Dette er gjerne de utviklerne med mest erfaring, som igjennom et langt liv med utvikling har oppnådd kunnskap på tvers av de ulike fagfeltene. I sin enkleste fremstilling så kan dette anses som tverrfaglige utviklere.

Når vi i Lilbit snakker om tverrfaglig samarbeid, så snakker vi om at ulike yrkesgrupper med ulik kompetanse arbeider sammen mot et felles mål. Dette skjer blant annet om utviklere, veterinærer og hundetrener jobber sammen i utviklingen av en enhet til hund.

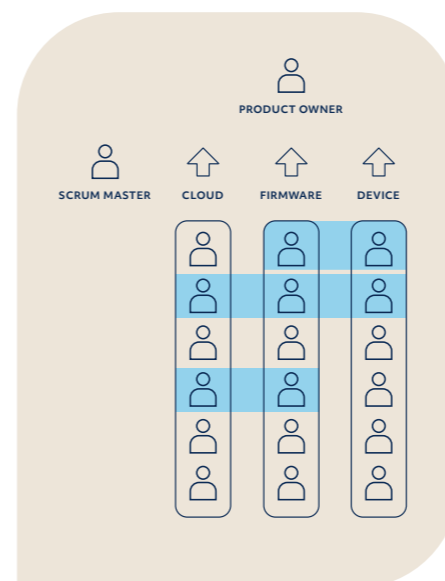
Selv om det å være smidig er mer en bruk av rammeverk og prosesser, så kan arbeidsmetodikkene i Lilbit enklere forklares med rammeverkens måte å

fremstille arbeidet på. I Lilbit bruker vi et rammeverk som heter Scrum og en prosedyre for å administrere arbeid som heter Kanban.

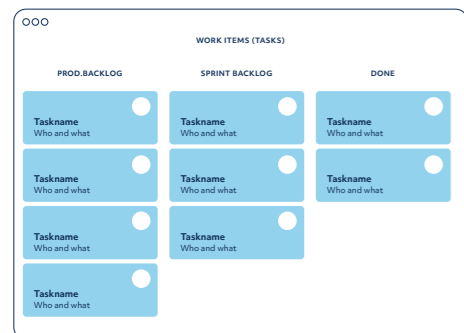
Kanban er et visuelt system for å styre arbeidsoppgaver. I sin enkleste grad er Kanban et Brett hvor arbeidsoppgaver blir synliggjort som lapper. Arbeidsoppgavene prioriteres deretter og flyttes fra venstre til høyre på brettet etthvert som oppgavene gjennomføres.



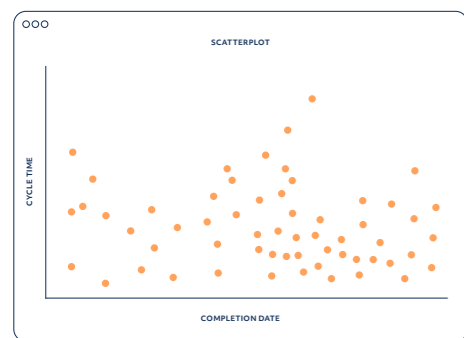
Det å kunne plukke og velge sine egne arbeidsoppgaver har flere fordeler. Utvikleren får en bedre arbeidshverdag ved at han selv kan starte å levere oppgavene på det tidspunktet som passer best. Noen liker å starte med de tyngste oppgavene fra starten av dagen, mens



andre jobber mest fokusert fra 10-14. Det å selv kunne plukke oppgaver gir et større eierskap til oppgavene som plukkes, hvor utvikleren som har tatt på seg oppgavene har det hele og fulle ansvaret for at oppgaven ferdigstilles.



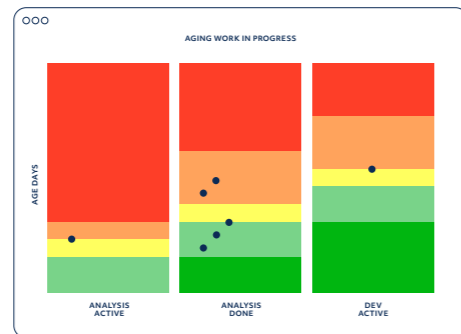
Alle team og medlemmer har sine oppgaver, som flyttes til høyre på brettet etter hvert som de utføres. Dette gjør at alle til enhver tid har oversikt over hva alle jobber med. Vi sparer oss for spørsmål slik som, hva jobber du med nå da? Og, ble du ferdig med den oppgaven vi snakket om i går? Eller den klassiske, - dette har jeg bedt deg om tidligere. Et slikt system skaper oversikt, eierskap, motivasjon og gjør gjentakelser overflødig. Hver morgen så møtes vi for å se på hva som er gjort, hva som må gjøres og om det er behov for hjelp ved noen av oppgavene.



I et slikt scatterplot-kart ser vi alle oppgaver det jobbes med og hvilke oppgaver som har tatt lengst tid. De oppgavene som har tatt lengst tid går igjennom hver morgen for å se om andre

medlemmer i teamet kan hjelpe til med disse oppgavene, slik at en verdi kan leveres.

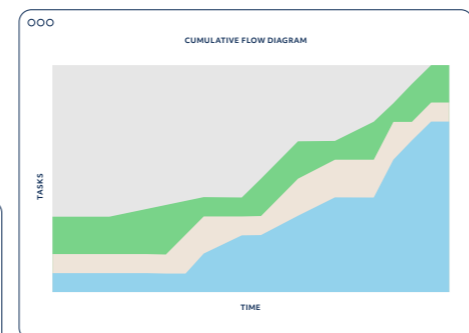
Ved generell oppgaveløsning sier Little's law at ved å øke den gjennomsnittlige mengden pågående arbeid, så øker du samtidig den gjennomsnittlige tiden det tar å løse hver enkelt oppgave. Vi må derfor begrense antall oppgaver som utviklerne har på bordet samtidig, for å øke den totale effektivitet på utviklingen.



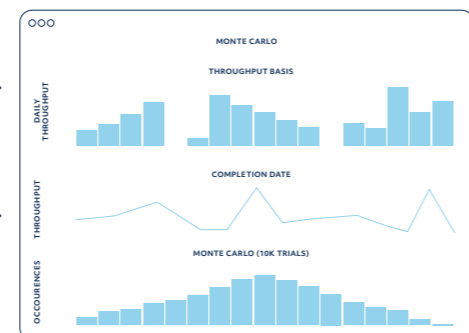
Ved å sette rammer for WIP (work in progress), så kan vi kontrollere og effektivisere måten vi løser oppgavene på. Hver morgen ser vi derfor på et "Aging work in progress" diagram, som viser oss hvilke oppgaver det jobbes med. De eldste oppgavene som enda ikke er ferdigstilt vil vises oppe i det røde feltet. Det er disse oppgavene vi snakker om når vi møtes hver morgen. Hvordan kan vi sammen ferdigstille disse oppgavene som "henger" lengst uten å bli ferdigstilt.

Hensikten med diagrammene og de daglige møtene er å unngå å bruke tid på møter og analyser. De daglige møtene varer rundt 10 minutter og gir oss et kjapt overblikk over alt vi jobber med, alle oppgaver og hvor i prosessen oppgavene befinner seg. Et 10 minutters møte er kun 2,2% av arbeidsdagen, så selv om det høres byråkratisk ut med et møte hver dag, så har det altså en hensikt.

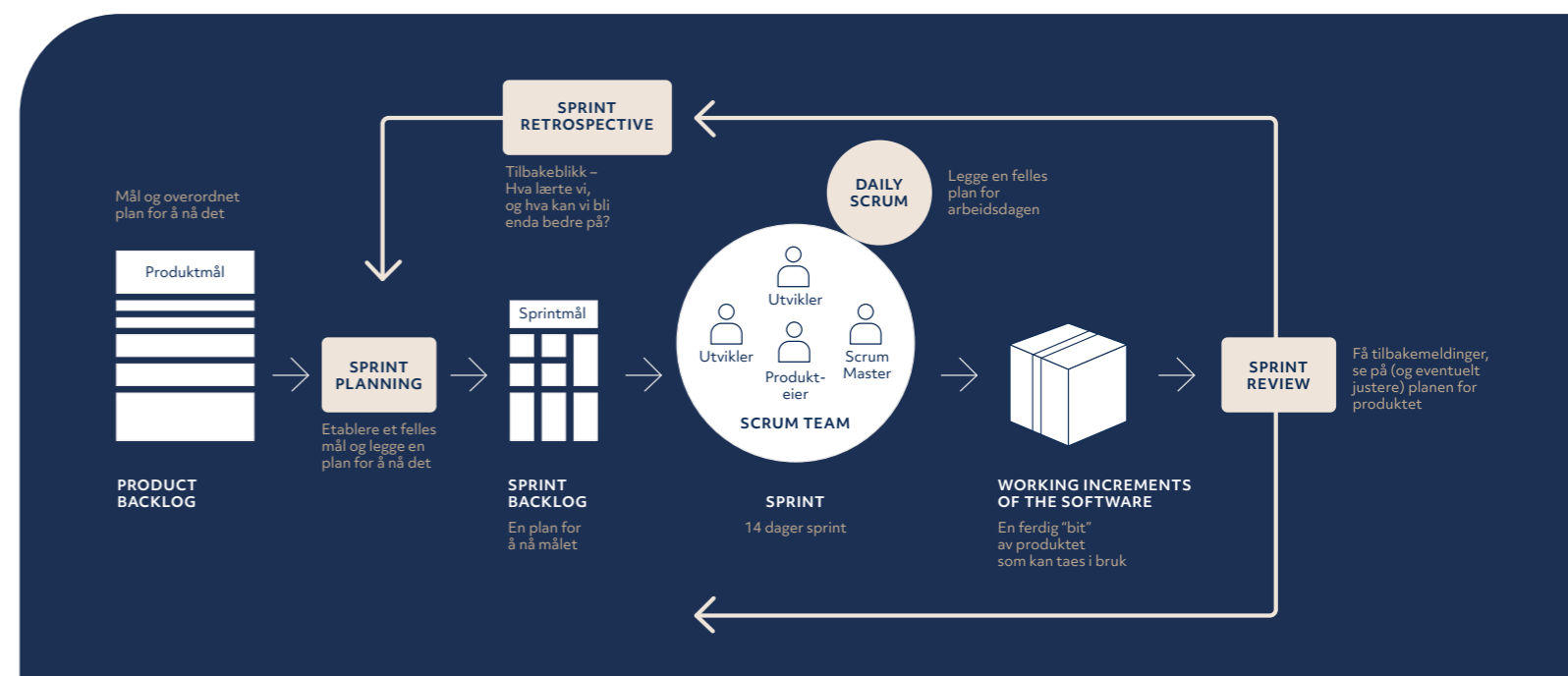
Ved å bryte opp oppgavene, jobbe med færre oppgaver samtidig og kontinuerlig ferdigstille og levere verdi, så når vi våre mål raskere. I et "Cumulative flow-diagram" knyttet til alle arbeidsoppgaver, så kan vi lese hvordan selskapet kontinuerlig leverer verdi.



For selskapet er dette en god måte å dokumentere arbeidet og fremdriften. Vi kan vise til prognoser som baseres på faktisk arbeid. Overfor partnere så vil en slik transparent måte å vise våre prognoser på øke tillit til tallene bak prognosene. Tallene kan hentes ut fra et "Monte Carlo diagram" som viser sannsynligheten for når oppgaver og leveranser ferdigstilles, basert på tidligere leveranser av oppgaver.



Vi har siden oppstart forbedret oss på en teknisk due diligence. Det har derfor vært viktig for oss å koble systemet direkte til vår Gitlab-konto hvor alle koder og kommentarer til kodene leveres på engelsk. Dette gir oss full kontroll over selskapets IP, med alle koder, iterasjoner, valg og erfaringer som er gjort på veien.



I tillegg til å bruke Kanban, diagrammer og ulike prosesser rundt arbeidsfordeling, så styres hverdagen med Scrum som rammeverk.

Scrum er veldig lettvektig og utformet på en slik måte at man får en arbeidshverdag der alle får brukt det de kan, og med minimalt av byråkrati. Vårt team er i stor grad selvstyrende og bestemmer selv hvem som gjør hva, og når. Altså er det ingen prosjektleder som sitter og fordeler oppgaver. I stedet lages det mål som teamene jobber mot.

I utviklingsteamene jobber vi mot et "produktmål" som gjerne er et steg på veien mot selskapets visjon. I Lilbit er produktmålet å "Lage en sporingsenhet som fungerer slik som brukeren forventer at den skal fungere, uten brukerforståelse eller input". Dette målet har ligget til grunn for alt vi har gjort.

For å oppnå produktmålet så må vi gjøre endel ting. Disse tingene brytes opp i større oppgaver som å lage en app for iPhone eller å lage et halsbånd som

passer til alle hunder. Disse oppgavene blir endel av produktets backlog. Som du kan se helt til venstre i bildet over.

Vi jobber i sprinter på to uker, hvor vi starter hver sprint med å lage et mål på hva som skal leveres av verdi de neste to ukene. Dette møtet kaller vi for sprintplanning, som vist i neste boks i bildet over. I sprintplanning så finner vi ut av hvordan vi i løpet av de neste to ukene kan levere mest mulig verdi til selskapet.

Vi setter et mål for det vi skal oppnå og plukker oppgaver fra produktbackloggen. Det er produkteier sin oppgave å fasilitere en sprintplanning og bryte ned oppgaver. Hver sprint får da sin egen sprint-backlog.

Deretter skal teamene jobbe med de oppgavene de har valgt. Vi skal ikke ha flere møter, annet enn de daglige møtene som nevnt innledningsvis. Underveis i sprinten skal teamene levere verdi, som er små biter av den totale leveransen og produktmålet. I Scrum så heter det at teamene skal levere biter av verdi i løpet av en sprint.

Mot slutten av sprinten skal teamene vise frem hva de har gjort til stakeholdere som kan komme med sine tilbakemeldinger. Derfra holdes et retrospekt hvor teamene ser tilbake på sprinten og ser på hva de kunne forbedret eller effektivisert. Dette gjør at et Scrum-team konstant vil forbedre og effektivisere sin arbeidsmetodikk.



Christian Neverdal, CTO

Risiko

Det er fortsatt usikkerheter rundt tilgang på komponenter i markedet, noe som kan forsinke salgsmålene for året. Komponentkrisen er vanskelig å spå, men for vår del så forventer vi at det normaliseres i løpet av 2022. I dagens verdensbilde er vi heldige som har både utvikling og produksjon her i Trøndelag. Vi forventer at produksjonslinjen går for full maskin mot slutten av 2022, slik at vi kan oppnå maks produksjon i hele 2023.

Media

I høst opplevde vi at noen av våre partnere som vi markedsførte på folkeinvestkampanjen svarte media at de aldri hadde hørt om oss tidligere. Det ble en krise, som roet seg raskt ned da det kom frem at vi akkurat hadde byttet navn fra Tail it til Lilbit, som var grunnen til at de ikke kjente igjen Lilbit som partner.

En partner som ikke hadde fått med seg navneendringen ringte oss en god tid etter kampanjeslutt med krav om å fjerne påstått samarbeid på folkeinvestkampanjen. Da vi opplyste om navneendringen så ble krisen raskt omgjort til latter og spøk. Vi ble likevel spurt om vi kunne fjerne logoen, da meldingen hadde kommet fra lengre opp i systemet, hvor vår kontaktperson bare ville lukke saken. Vi ville være behjelpelig. Kampanjen var over, så om Folkeinvest godkjente det, så kunne de bare ta bort logoen. Folkeinvest kunne i utgangspunktet ikke forandre på tilbudet i ettertid av kampanjen, men slettet bildet som inneholdt alle logoene til våre partnere som et kompromiss. Dette førte til overskriften «fjernet Elkjøp- og XXL-logo fra prospektet etter å ha hentet 28 millioner». I ettertid så ser vi at vi kunne håndtert dette bedre ved å på forhånd av emisjonen vært proaktivt å snakket med partnerne våre. Dette har vi lært av.

Økonomi

For et utviklingsselskap er økonomi alltid en usikkerhet frem til produktet starter å generere inntekt. Vi har avventet salget til etter vi har sikret produksjonslinjen og fått testet de første produktene. Så ved lansering av Lildog har vi stor tro på at salget vi følge etter. Likviditet kan likvel fortsatt forsinke veksten, da forhåndsbetaling av komponenter hindrer oss større innkjøp. Vi forutså dette i 2021 å la planer for en kapitaløkning nå i 2022.

Produkt

Lildog vil ikke inneholde alle fremtidige tjenester ved lansering, men grunnfunksjoner som lokasjon, historikk, temperaturmåler, skritteller. Batteritid, lokasjon, skritteller og temperatur vil forbedres å bli mer nøyaktig når vi mottar tilbakemeldinger fra brukerne. Vi må også forvente barnesykdommer i produktet og tjenesten etter lansering.

Men denne gang har vi full kontroll på hele produktet, tjenesten og utviklerne som har utviklet Lildog fra bunnen av. Vi har derfor alle forutsetninger for å forbedre produktet og legge til tjenester fortløpende.

Åpenhet

For oss er åpenhet viktig. Når vi nå velger å publisere aksjonæroppdateringen slik at alle kan se den på nett, må vi forvente overskrifter i media om at vi ikke når våre salgsmål. Dette har vi vurdert som en liten pris å betale for å kunne bygge et transparent forhold med våre aksjonærer, ansatte, brukere og partnere.

Vi har fått nye nettsider, som vi skal oppdatere med nyheter og informasjon fortløpende. Vi skal skal engasjere oss i de sakene som betyr mye for oss og ha mot til å stå for de verdier som vi tror på.



Brage Thobroe, Kommunikasjonssjef

Fremtid

Frem til nå har selskapet hatt full fokus på ferdigstilling av Lildog og enhetens grunnfunksjoner. Vi vil fortsette å optimalisere funksjonene, samtidig som noen av oss går inn i en fase hvor vi ser nærmere på systemene bak. Shermin Voshmir skriver i sin bok 'Token Economy' at tokens er til web3 det nettsider var til web1. Vishmir skriver videre at web3 vil revolusjonere baksystemene og måten vi behandler informasjon på, noe som er veldig relevant for Lilbit.

IOT-produkter slik som Lildog er per definisjon distribuerte produkter som snakker sammen i nettverk. Når disse IOT-produktene snakker sammen direkte, så snakker de peer-to-peer i det som kalles lokale mesh-nettverk. Apples Airtag er et slik produkt som snakker direkte med andre Apple-produkter i Apples sitt lokale nettverk. Hvert produkt har en offentlig nøkkel som alle kan tilkobles, mens det er kun den med den private nøkkelen linket til den offentlige nøkkelen som kan lese dataen, i tillegg til Apples da selvfølgelig. Dette er samme metodikk som ved kryptovaluta-transaksjoner.

Utfordringene med dagens IOT-nettverk er skalerbarhet, sikkerhet, tillit og personvern, noe vi i Lilbit tror kan løses med blokkjedeteknologi. Blokkjede er distribuerte blokker med data som også administreres i et peer-to-peer nettverk. Vi vil derfor intensivere vår forskning og implementering av web3-applikasjoner utover 2022.

Applikasjoner

Det at Lildog er en plattform for fremtidige tjenester betyr helt enkelt at Lildog vil kunne tilkobles flere applikasjoner og tjenester på samme måte som en smarttelefon kan få flere applikasjoner. Lilbit er fremdeles et ungt selskap som akkurat nå lanserer sin første enhet.

Til sammenligning ble også de første smarttelefonene lansert med kun de mest grunnleggende funksjonene. Faktisk så var det tredjeparts utviklere som først kom med applikasjoner for å benytte lyset til blitzten som lommelykt.

Roblox er et annet eksempel på en tjeneste som tok av etter at tredjeparts utviklere fikk tilgang til å utvikle spill på deres plattform. Det som er spennende med Roblox er at de tjener penger på salg av sin egen valuta Robux, reklameavtaler, lisensavtaler, royalties, premium modeller og kjøp i app og av andre applikasjoner. Ikke ulikt vår visjon.

Dagens team vil fortsatt ha full fokus på å optimalisere produktets grunnfunksjonaliteter, med hovedfokus på Lildog sine tjenester. I neste fase økes teamet med nye utviklere som ser nærmere på hvordan vi tilrettelegger for nye tjenester og hvordan det hele kan henge sammen med blokkjedeteknologi.

Utsikter – Salg

Nå starter endelig produksjon og salg, hvor gjennomføring på nytt kommer i fokus. Endelig skal vi starte å selge det vi har jobbet med å utvikle de siste årene. Først skal vi lansere produktet og motta tilbakemeldinger fra våre første kunder. Så skal vi sammen med ny CCO starte veksten av selskapet og nå vår første

milepæl på 100 millioner i omsetning, før vi tar selskapet på børs.

For oss, med utvikling og produksjon i Norge, så kunne ikke tidspunktet for lansering vært bedre. Vi tror også at modningen av teknologiene som anses som de største spillerne i dette markedet åpner for nye forretningsmodeller og skaper store vinnere.

Skippergata 14,
7042 Trondheim, Norge

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

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