



**Seluxit
bringer Internet of Things
på børsen**

Seluxit forbinder dine ting til internettet

Internet of Things (IoT) er kernen i Seluxits produkt. Vi kobler fysiske produkter til internettet. Det giver vores kunder strategiske konkurrencefordele, fordi det styrker deres kunderelationer.

Seluxit blev etableret for 12 år siden med drømmen om at skabe det intelligente hus. Et hus, som ikke alene gør dagligdagen lettere, men også automatisk reducerer vores energiforbrug. Vi har udviklet én altfavnende, teknologisk platform, der hurtigt, enkelt og billigt kan digitalisere virksomheders produkter, til gavn for både dem og deres kunder.

Hele vejen igennem har vi drevet en sund forretning samtidig med, at vi har investeret i teknologisk førerskab. Nu går vi på børsen for at rejse kapital til at accelerere udviklingen. Vi vil udbygge vores position blandt de teknologisk førende inden for IoT på et marked, hvor der forventes stor global vækst.

Vi inviterer dig med på rejsen.



Daniel Lux CEO, Seluxit

Segmenter og kunder

Seluxit har siden etableringen udviklet banebrydende IoT-løsninger og bistået virksomheder i deres digitale transformation af deres produkter. I stedet for kun at sælge et fysisk produkt, hvad end det er en elmåler eller en robotplæneklipper, kan vores kunder nu også tilbyde en ydelse, der tilfører produktet merværdi i form af fx energi- og vandbesparelser.

Flere af Seluxits nuværende kunder er kendte internationale virksomheder med en årsomsætning på over 1 milliard Euro.

Blandt vores kunder er et af Tysklands store energiselskaber, innogy, samt en global leverandør af havevaredekskaber, Gardena. Seluxit bidrager dermed til, at millioner tyske husstande får intelligente elmålere, der automatisk kan være med til at reducere energiforbruget, samt at nogle af verdens mest avancerede robotplæneklippere, vandingscomputere og jordfugtighedssensorer taler sammen og automatiserer og optimerer havearbejdet for ejeren.

Vækst

Strategien for næste fase er at bygge videre på Seluxits teknologiske position og at intensivere salgsarbejdet på de tre forretningsområder, Smart Meter, Smart Home og Smart Machine, hvor Seluxit har mangeårige erfaringer og ser de mest oplagte vækstmuligheder.

Måltrettet ekspansion i den takt, markedet nu åbner mulighed for, kræver yderligere kapital. Provenuet fra udbuddet skal sikre, at Seluxit kan fortsætte sin produktudvikling, samt øge og professionalisere sine salgsaktiviteter, og derved forfølge sin mission om at vokse og fortsat være en central global spiller inden for IoT-løsninger til B2B markedet.

For os er brugervenlighed, skalérbarhed og lave omkostninger nøgleord, der gør vores ambition realistisk. Vi vil fortsat være blandt de teknologisk førende på IoT-området. Vi er dermed med til at sikre, at drømmen om det intelligente hjem bliver til virkelighed, med Seluxit som en toneangivende aktør.

“ Vi har udviklet en løsning, der kan få stort set al elektronik til at samarbejde. Vores køleskab, lys, plæneklipper, varmepumpe, elmåler og meget anden elektronik er blevet intelligent. Det er Internet of Things. Det er fremtiden, og vækstpotentialer er globalt. ”

Daniel Lux
CEO, Seluxit

Internet of Things: Et marked i rivende udvikling

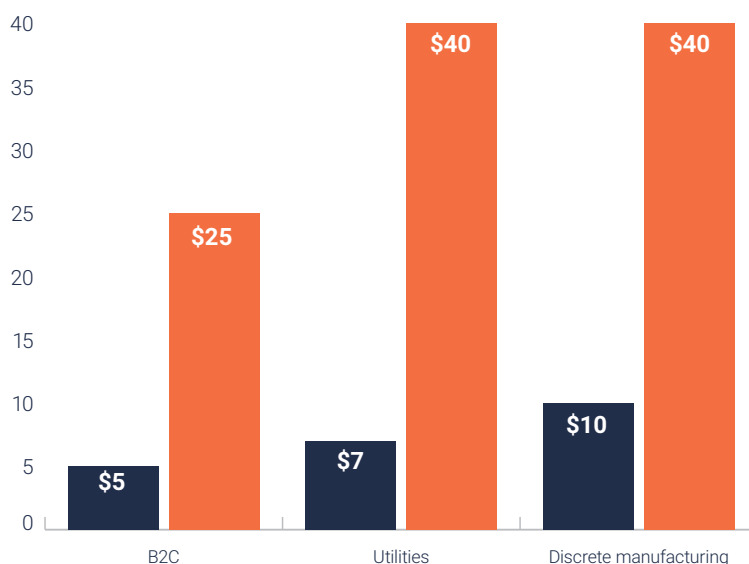
Internet of Things er den teknologi, der muliggør dataopsamling og fjernstyring af en lang række produkter via mobiltelefonen.

I nedenstående illustration ses den forventede vækst fra 2015 til 2020 fordelt på de tre sektorer, hvor Seluxit primært opererer. B2C omfatter Smart Home segmentet. Utilities omfatter Smart Meter segmentet. Discrete Manufacturing omfatter Smart Machine segmentet. Det ses tydeligt, at alle sektorer forventes at investere betydelige beløb inden for IoT. "Utilities", som indeholder forsyningsvirksomheder, forventes at næsten seksdoble deres investeringer i IoT i perioden 2015-2020. ^[1]

IoT, globale investeringer 2015 / 2020

USD, milliarder

■ 2015 ■ 2020



[1] <https://www.plantservices.com/industrynews/2017/forbes-releases-iot-forecasts-for-2018-notes-84-growth-of-network-connections-in-manufacturing/>

Internet of Things kort fortalt

Helt enkelt kan man sige, at "Internet of Things" (IoT) gør, at man kan fjernstyre sin elektronik fra sin mobiltelefon.

Kender man Teslas biler, har set facebook-opdateringer fra vennernes løbeture eller har en printer på sit netværk, kender man allerede Internet of Things.

Men det er ikke alene computere og smartphones, der kan kobles på internettet. Nu om dage kan stort set alle elektroniske enheder kobles på og "tale sammen", og det åbner mange muligheder for at optimere vores dagligdag. Det får stadig flere virksomheder øje på.

**Med 5 skridt får vi
sammen med kunden
digitaliseret
deres produkt
og koblet det på
internettet**



1. Produktet

Sammen med virksomheden udvikler vi produktet og tilføjer "connectivity"



2. Dataopsamling

Data opsamlles sikkert og krypteret



3. Kontrol

Vi sikrer kontrol over produktet fra PC, tablet eller smartphone



4. Indsigt

Vi bistår med videreudvikling af produktet med nye funktioner



5. Sikker drift

Vi sørger for driften til en lav og transparent pris

Seluxit IoT

Seluxits tilgang til IoT er, at det skal være så simpelt som muligt for kunder og samarbejdspartnere at komme i gang. Samtidig skal det være så gennemtænkt, at der uden videre kan bygges avancerede løsninger ovenpå. Derfor hjælper Seluxit sine kunder hele vejen fra det fysiske produkt til en driftsklar løsning.

Med på hele rejsen

For Seluxit er nøglen til succes for IoT-projekter, at kunde og leverandør ser processen som en helhed. Kunderne er eksperter i deres produkter og Seluxit er eksperter i IoT. Seluxit mener derfor, at den bedste løsning findes i tæt samarbejde med kunden. Seluxit bidrager med sin viden om potentialet inden for IoT til at hjælpe kunden med at bygge solide og skalerbare løsninger, som kan understøtte fremtidig produkt- og serviceudvikling.

Næsten alle andre IoT-virksomheder, vi kender til, udvikler specifikke løsninger fra opgave til opgave og fra kunde til kunde. Hos os har vi den konkurrencemæssige fordel, at alle vores løsninger kører på én fælles platform.

Det giver kunderne en tryghed for, at deres løsning kontinuerligt bliver overvåget, vedligeholdt og videreudviklet. Samtidig sænker det vores udviklingsomkostninger og reducerer den tid, vi bruger på at udvikle løsningen. Vi er derfor ofte i stand til at levere en fuldt funktionsdygtig prototype på 14 dage.

Seluxits indtjening bygger på 3 ben:

Dataforbrug på Seluxits IoT-plattform

IoT Hardware og Licenser på de produkter vores kunder sælger

Konsulentbistand for at kunden kommer hurtigt i markedet

Fordelene for kunderne ved denne forretningsmodel er mange. Omkostningerne til dataforbrug er direkte relateret til kundens salg. Med licenseret software, har kunden samtidig ret til opdaterede og dermed fremtidssikrede versioner. Med Seluxits konsulentbistand, bliver risici minimeret og produktet kommer hurtigere på markedet.

Kompromisløs sikkerhed

GDPR, EU's Databeskyttelsesforordning af 25. maj 2018, skærper kravene til IoT-udbydere om at kunne tilbyde kunderne sikker transmission og lagring af store datamængder.

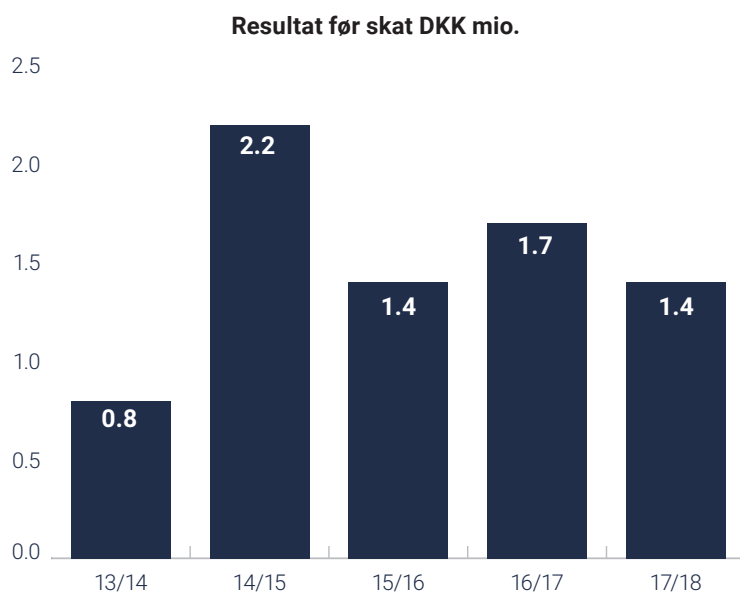
Seluxit har tidligt forholdt sig til denne problematik og har derfor i mange år haft stor fokus på sikkerhed og korrekt behandling af data ved anvendelsen af Seluxits løsninger. Dette er bl.a. medvirkende til, at store internationale koncerner har valgt Seluxit som samarbejdspartner på IoT-området.

En dansk succeshistorie

Resultater og milepæle

Seluxit har siden etableringen i 2006 haft fokus på at udvikle nye teknologiske løsninger og har samtidig drevet en sund forretning.

Resultatet før skat har de sidste fem år gennemsnitligt ligget på DKK 1,5 mio. pr. år. Det seneste regnskab for 2017/18 viser et resultat før skat på DKK 1,4 mio.



Milepæle i Seluxits historie



En vidensvirksomhed med stor diversitet

Som en international, innovativ virksomhed lægger Seluxit ikke blot vægt på stærke tekniske kompetencer hos medarbejderstaben. Der er også tale om en organisation med en bred vifte af erfaring og kulturel baggrund og på hovedkontoret i Aalborg behersker 10 nationaliteter 19 sprog.

Gennem mere end ti år har Seluxit samarbejdet målrettet med førende uddannelsessteder i Europa gennem

EU projekter. Det stærke fokus på innovation og høj faglighed har bidraget til en løbende tilgang af dygtige medarbejdere. Seluxit har fortsat et stærkt fokus på at tilbyde et attraktivt arbejdsmiljø med spændende udviklingsopgaver for kompetente talenter. En væsentlig del af Seluxits medarbejdere har tilkendegivet interesse for at tegne aktier i forbindelse med udbuddet og børsnoteringen.

Seluxit løser **hele** opgaven.
Fra idé, over udvikling til drift.
Det giver vores kunder store fordele.

Kundereferencer

Seluxit opererer inden for tre segmenter. Fælles for alle kunder er, at de udnytter den samme grundlæggende IoT-plattform, mange af de samme udviklingsressourcer og deler dermed også udviklingsomkostningerne.



Smart Meter:

Segmentet består af eksempelvis elmålere, vandmålere og gasmålere. Dataopsamling kan bidrage til at spare energi.



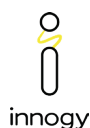
Smart Home:

Segmentet består af produkter til automatisering af hjemmet, hvilket kan være alt lige fra styring af lys til plæneklippere og integration af diverse apparater.



Smart Machine:

Segmentet består af optimering af industrielle maskiner gennem digitalisering med IoT. Realtime dataopsamling kan bidrage til at effektivisere processen.



Smart Meter: Lavere energiforbrug

innogy er datterselskab af Tysklands næststørste energiselskab, RWE. innogy har fokus på vedvarende energi, netværk og detailhandel. Seluxits IoT-protokol er i dag kernen i et system, der er i brug i hos 1,5 mio. innogy-kunder i Tyskland. Seluxits kerneteknologi er med i et projekt, der skal levere automatisk måleraflæsning af millioner elmålere.

innogy SmartHome i drift siden 2011

innogy Metering lancering starter i 2018

Smart Home: Automatisering giver gevinst for miljø og økonomi

Gardena er et af de førende varemærker inden for have-redskaber og til stede på 80 markeder verden over. Seluxit har udviklet IoT løsningen til Gardenas Smart System, som i dag er til salg i 15 europæiske lande.

Gardena Smart System i drift fra 2016



Smart Machine: Optimering med IoT

Fremco er blandt de top 4 virksomheder på verdensplan, der har specialiseret sig i maskiner til at blæse fiberkabler gennem rør. Seluxit har leveret IoT-plattformen til verdens første intelligente fiber-blæsemaskine, som optimerer processen med ind-blæsning af fiberkabler i tomrør.

Smart fiberblæsemaskine forventes i drift fra 2019



With Seluxit, we get high quality on time and on budget. Great technological insight and innovative capabilities are a trademark of Seluxit. And they never compromise on the requirements for data security and operational stability that our customers demand. They make working with them simple. This is why Seluxit has been involved in one of our most exciting strategic metering projects since 2014. I like the uncomplicated manner we are cooperating with Seluxit very much.



Gerhard Radtke

Leiter Bereich Innovationsmanagement und Produktentwicklung
Innogy Metering GmbH



Seluxit leverer
kerneteknologi til
millioner
smarte tyske
elmålere.

28 ankerinvestorer har allerede valgt at investere i Seluxit. Herunder Morten Lindblad, som udtaler:

“ Billedligt talt kan man sige, at Seluxit cykler i en retning, hvor der for alvor er medvind i øjeblikket. Mange store, internationale virksomheder vil have stor gavn af den IoT-løsning, Seluxit har udviklet, og en notering på Nasdaq First North i Danmark er et stærkt skridt for at kapitalisere på det potentiale. Derfor har jeg investeret i Seluxit og vil være med på rejsen. ”

Morten Lindblad

Koncernchef Dataprocess Group A/S

Global vækst

Seluxit har produkter med vækstpotentiale og kunder med vækststrategi

Smart Meter, Smart Home og Smart Machine er strategiske vækstområder for vores kunder. En række produkter, baseret på Seluxits IoT-plattform, har allerede været på markedet i flere år og sælger i henhold til kundernes forventninger. De kommende år udruller vores kunder flere IoT-produkter, og markedet forventes derfor at tage yderligere fart.

90% af omsætningen er i dag eksport til det europæiske marked. Europa forbliver også fremover Seluxits vigtigste marked. Derudover har Seluxit også planer om at udvide salget til det sydøstasiatiske marked.

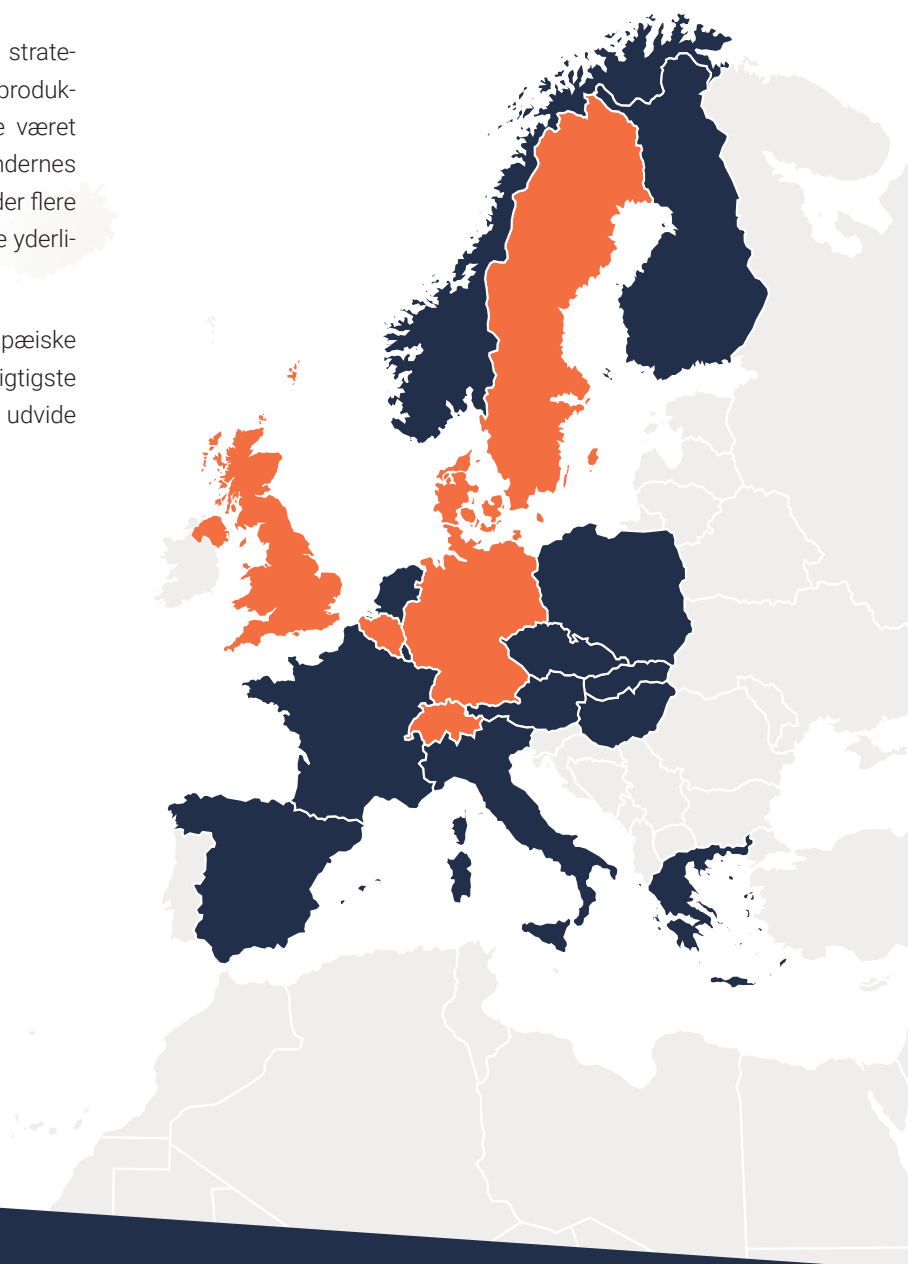
Legend



Lande hvor Seluxits kunder har hovedsæde



Lande med produkter med Seluxit teknologi



Konkurrencedygtig prismodel

På grund af den enorme vækst i mængden af data fra IoT-enheder, vil efterspørgslen efter bedre og billigere måder at håndtere datatrafikken stige markant.

Seluxits prismodel er en forbrugsafhængig betalingsmodel, som allerede er velkendt fra teleindustrien, hvor man betaler et fast beløb pr. måned baseret på dataforbruget.

Herved minimeres investeringen hos Seluxits kunder. Det betyder også, at adgangsbarriererne reduceres for en lang række virksomheder, og dermed åbnes der op for en bredere kundegruppe.

For Seluxit betyder det, at en del af indtjeningen er proportional med kundernes produkters succes.

Anvendelse af provenu fra børsnotering

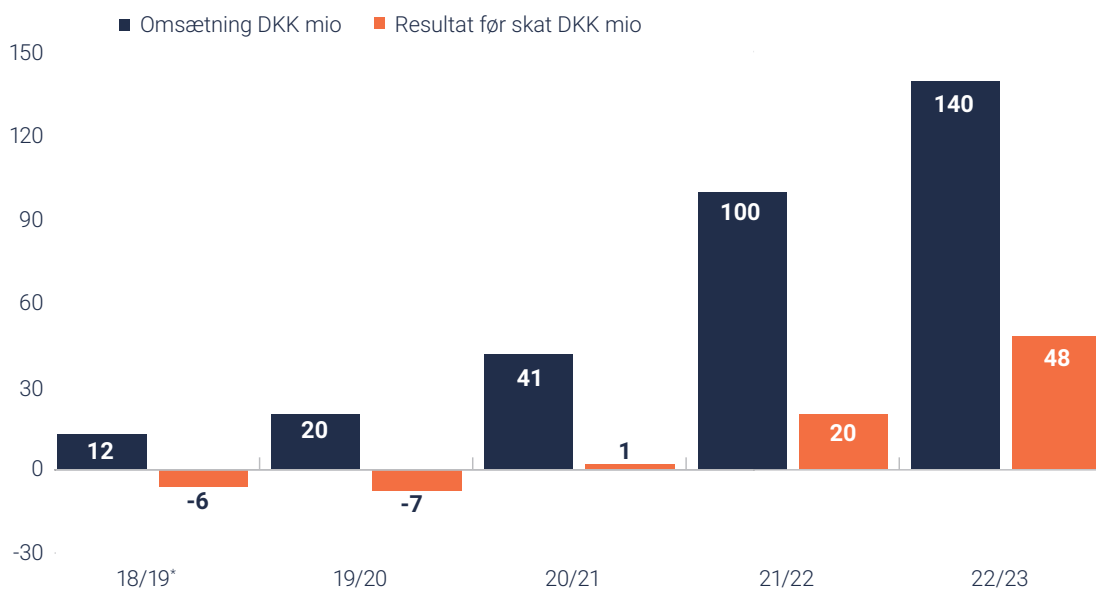
Siden 2006 har Seluxit udviklet sin IoT-platform, der i dag er i sin 4. generation. Vi har leveret overskud hvert år samtidig med, at vi har reinvesteret i teknologisk førserskab.

Strategien for næste fase er at bygge videre på Seluxits teknologiske position og at intensivere salgsarbejdet på de områder, hvor Seluxit ser de mest oplagte vækstmuligheder, dvs. inden for Smart Meter, Smart Home og Smart Machine. Geografisk vil Seluxit udover Europa også fokusere på Sydøstasien. Baggrunden er, at Seluxit allerede har kunder i området, og at vi har fået henvekslinger fra potentielle nye kunder inden for to segmenter.

Måltrettet ekspansion i den takt markedet nu åbner mulighed for, kræver yderligere kapital. Provenuet fra udbudet skal sikre, at Seluxit kan fortsætte sin produktudvikling samt øge og professionalisere sine salgsaktiviteter og derved forfølge sin mission om at vokse og fortsat være en central, global spiller indenfor IoT-løsninger til "B2B markedet".

Resultatet vil i de første tre år efter børsnoteringen være påvirket af øgede omkostninger til salgsaktiviteter og udvidelse af organisationen. Den styrkelse skal naturligvis føre til flere kunder. Der går typisk ét til to år fra første kontakt til kundens produkt kommer på markedet, og dermed indtil det afspejles i vores resultat, da en væsentlig del af Seluxits indtjening er forbrugsbaseret.

Forventning til omsætning og resultat før skat



*Inklusiv ekstraordinære omkostninger til IPO

Vi har en fælles interesse med vores kunder i, at deres IoT-produkter slår igennem kommercielt.

Da vores betalingsmodel er forbrugsafhængig, stiger vores indtægt proportionelt med antallet af enheder, vores kunder sælger.



“We need to be able to respond to market changes with corresponding technological developments. To do this with speed we build on expert knowledge and competence of technology partners with solid experience in their fields. As the IoT landscape changes, Seluxit’s technological agility is key.”

Pär Åström

President of the Gardena Division within the Husqvarna Group.

Ledelse



Daniel Lux

CEO

Medstifter og medejer siden 2006

Daniel har i sin rolle som administrerende direktør ansvaret for forretningsudvikling, salg og organisation.

Daniel har en omfattende teknisk ekspertise og engagerer sig særligt i kritiske IoT-spørgsmål, såsom datasikkerhed og hvordan enheder kan arbejde sammen. Daniel har en kandidatgrad i datalogi med speciale i kunstig intelligens. Daniel er født i Tyskland, uddannet i Holland, og bosat i Danmark siden 2000. Tidligere beskæftiget som researcher hos KPN Research, software developer hos LH Agro og Software manager hos Liab ApS.



Morten Pagh Frederiksen

CTO

Medstifter og medejer siden 2006.

Morten har i sin rolle som teknisk direktør ansvaret for elektronisk udvikling, produktion, certificering og supply chain management.

Morten har studeret elektronik ved Sønderborg Teknikum og Syddansk Universitet. Udover bred teknisk viden og fascination af elektronik er Morten specielt engageret i at sikre, at de udviklede produkter lever op til kundernes forventninger, herunder særligt modenhed, kvalitet og pris. Tidligere ansættelser inkluderer testudvikler hos Simrad, samt hardwareudvikler hos Liab ApS.

Bestyrelse



Morten Lund

Bestyrelsesformand

Morten er en erfaren entreprenør og forsker, der har været en del af opstart, udvikling og investering i en række virksomheder.

Morten er associeret professor på Aalborg Universitet (AAU), og er her medstifter og leder af Business Design Center. Sideløbende arbejder Morten som rådgiver for en række virksomheder og organisationer indenfor ledelse og forretningsudvikling.

Morten Lund har en Ph.d. i Business Model design.



Anna Søndergaard

Bestyrelsesmedlem

Anna er virksomhedsejer og iværksætter, som siden 2004 har drevet egen virksomhed, Becksøndergaard ApS.

Becksøndergaard ApS blev delvist solgt til den svenske kapitalfond Valedo i 2013. Anna har siden siddet i direktionen og bestyrelsen i virksomheden. Anna har tidligere arbejdet for reklamebureauet Lowe Company og inden da som managementkonsulent (strategi) hos McKinsey.



Mille Tram Lux

Bestyrelsesmedlem

Mille har senest været Finance Director for den nordiske region i Aalborg Portland, Cementir Gruppe, samt bestyrelsesmedlem i blandt andet Aalborg Portland og Unicon Group.

Mille valgte at opgive sin stilling i Aalborg Portland pr. 1. august 2018 for at hellige sig den kommende børsnotering af Seluxit A/S. Mille har tidligere haft forskellige stillinger inden for økonomi og forretningsudvikling i Aalborg Portland Gruppen, samt projektøkonom hos Telenor.



Tonny W. Frederiksen

Bestyrelsesmedlem

Tonny Walther Frederiksen, er CTO ved Flonidan A/S i Horsens, hvor han har været med til at udvikle virksomheden og anvendelsen af Smart Meters.

Tonny har i hele perioden været fast medlem af ledergruppen for virksomheden. Tonny har beskæftiget sig med udvikling og produktion af bl.a. trådløs kommunikation, Smart Grid, embedded systemer, Sensorer og SCADA. Tonny har tidligere arbejdet for TDC Process A/S og Flex Products A/S samt Partner Electronics A/S.

Tidsplan

Udbudsperiode begynder	22. oktober 2018 kl. 00.01
Udbudsperiode slutter.....	2. november 2018 kl. 23.59
Resultat af udbuddet offentliggøres	5. november 2018
Første handelsdag	9. november 2018

Hvis du har lyst til at tage del i Seluxits vækstrejse, har du snart mulighed for at blive aktionær. På www.seluxit.com/investors kan du finde yderligere information om Seluxit og se, hvor du kan tegne aktier og tilmelde dig til et af vores investormøder.

seluxit.com/investors/

Vilkår for udbuddet:

Selskabet udbyder minimum 2.340.426 stk. og maksimalt 2.765.957 stk. nye aktier á nominelt DKK 0,10 ("Udbuddet"). Det nøjagtige antal af nye aktier vil blive fastsat på grundlag af bookbuilding, men hvis der ikke findes købere til mindst 2.340.426 udbudte aktier, svarende til et bruttoprovenu på DKK 22 mio. kr., eller hvis der inden udbudsperiodens udløb indtræffer væsentlige, negative begivenheder, der efter bestyrelsens opfattelse vil gøre det utilrådeligt at gennemføre udbuddet, vil udbuddet ikke blive gennemført. Hvis det samlede antal aktier, der er afgivet ordrer på, overstiger antallet af udbudte aktier, vil der blive foretaget reduktion som følger: Tegningsordrer op til og med DKK 300.000 tildeles 100%, såfremt det er muligt, og reduceres ellers forholdsmæssigt. Tegningsordrer over DKK 300.000 sker ved individuel tildeling (diskretionær), som besluttet af selskabets bestyrelse.

Afgivelse af tegningsordrer

Der skal minimum tegnes 400 styk aktier svarende til DKK 3.760 pr. tegningsordre. De nye aktier kan tegnes ved afgivelse af en elektronisk tegningsordre via investorens eget kontoførende pengeinstitut eller ved indlevering af tegningsblanket til investorens eget kontoførende pengeinstitut. Forhør dig i dit pengeinstitut om og hvordan du kan tegne aktier. Virksomhedsbeskrivelse inklusive tegningsblanket kan downloades på Seluxits hjemmeside.



Vigtig information

Denne brochure er udarbejdet af Seluxit A/S ("Selskabet") udelukkende til orientering og udgør ikke en virksomhedsbeskrivelse. Ingen person bør købe eller tegne aktier i Selskabet, medmindre dette sker på grundlag af de oplysninger, der er indeholdt i virksomhedsbeskrivelsen, som Selskabet har offentliggjort den 18. oktober 2018, herunder eventuelle ændringer eller tillæg dertil.

Denne brochure udgør ikke eller indgår ikke som en del af, og skal ikke fortolkes som, et tilbud om at sælge eller udstede, eller en opfordring til at købe eller tegne aktier, eller andre værdipapirer i Selskabet. Denne brochure indeholder fremadrettede udsagn, der indebærer risici og usikkerheder. De fremadrettede udsagn, der er indeholdt i denne brochure, gælder kun pr. datoen herfor og kan ændres uden varsel.

18. oktober 2018

Seluxit A/S, Hjulmagervej 32B, 9000 Aalborg, Denmark
www.seluxit.com - investor@seluxit.com - Tel: +45 922 722 - CVR-nr.: 29 388 237