

Avara emisjon – vinter 2022/2023

Disclaimer

This document has been prepared by Avara AS and its owners.

This document is presented solely for informational purposes to ensure that investors intending to evaluate an investment in Avara AS have been introduced to essential aspects of the company relevant to a decision. The company has endeavored to present as accurate and complete information about Avara AS as possible. However, Avara does not accept any financial or legal responsibility for the information contained herein.

This document has been prepared in order to provide potential investors with a base for their own assessment and possible decision as to investing in Avara AS. This document does not necessarily contain all the information needed to make a final investment decision. Investors interested in Avara AS should conduct their own evaluations and analyses as deemed necessary based on the information provided by this document. This document is based on information available on November 30th, 2022.

See Folkeinvest.no for more information about this capital raise.

Introduksjon

Avara har utviklet en **helt ny generasjon med avanserte og brukervennlige alarmsystemer** for et voksende bobil- og caravanmarked. Ved hjelp av trådløse detektorer og tilhørende tjenester får kundene en helt ny alarmopplevelse sammenlignet med det markedet ellers tilbyr.

Teamet i Avara har "levert" tidligere og kjenner bransjen godt, og har fokusert på svært brukervennlige løsninger for både brukere og forhandlere som skal montere alarmene. Ikke minst har selskapet løst problemet med falske alarmer som er en gjenganger for svært mange brukere i dag, og i tillegg har sikkerheten økt i forholdet til det markedet ellers tilbyr («always-on»).

Selskapet har akkurat fått **patentert** den store nyvinningen Avara Moist (fuktovervåking), og har andre patentsøknader under behandling. Avara Moist tilbyr kontinuerlig fuktovervåking i bobiler og campingvogner, og kan revolusjonere en hel industri som sliter med fuktskader.

Selskapets løsninger er **enkle å skalere i andre markeder**, og selskapet er allerede på videre vei ut i Europa etter en vellykket etablering i Norden. Tjenestene som tilbys kundene er **abonnementsbaserte**, og vil kunne skape en jevn og voksende inntektsstrøm i årene framover i tillegg til økende salg av alarmpakker.

Dette er Avara

Avara sikrer liv og verdier gjennom en hardware enabled SaaS-løsning:



Alarm

Komplett alarmsystem for bil og campingvogn.



Fuktovervåking

Løsning for bransjens største problem. Hindrer fuktskader gjennom automatisk fuktmåling og tidlig varsling.



Salg

Årsomsetning (LTM) pr 1.9.2022:

4,3

MNOK

Salg pr 1.9.2022:

1300

Alarmer



avara



Hvorfor investere?

Avara sitt bakenforliggende marked er i vekst

- ferie og fritid vokser i hele den vestlige verden:
- vi jobber mer effektivt og stadig færre timer og har mer tid til overs
- de fleste vestlige land har betalt ferie, vi tjener mer enn før og kan bruke penger på annet enn det aller nødvendigste.

Kombinert med et økt fokus på bærekraft, natur og nære ferieformer har dette i flere år medført en svært kraftig vekst innen salget av bobiler og også vekst innen salg av campingvogner i hele Europa samt andre deler av den vestlige verden (salget av bobiler har doblet seg fra 2010 til 2022).

.. i et raskt voksende marked

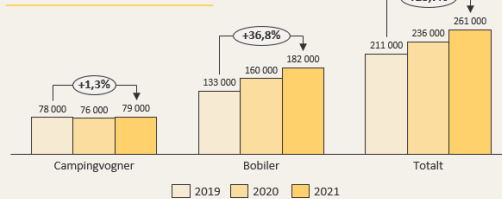
Prioriterte markeder:

1. Norden
2. Nederland
3. Storbritannia
4. Tyskland
5. Frankrike



Markedet er i kraftig vekst, både i Norge og i resten av Europa, spesielt over de siste 10 årene.

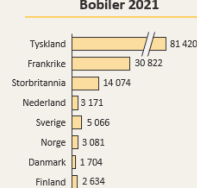
Nyregistreringer 2019-2021



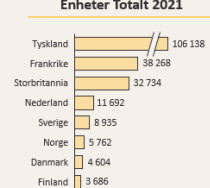
Nyregistrerte Campingvogner 2021



Nyregistrerte Bobiler 2021



Nyregistrerte Enheter Totalt 2021



Kilde: ECF - European Caravan Federation

Økt velstandsutvikling - behov for sikkerhet øker

De fleste hjem og familier eier og disponerer over dyrere og dyrere utstyr som bærbare PCer, mobiltelefoner, dyre TVer, etc. Mye av dette medbringes på ferie og øker behovet for sikring og alarmer. Avara har utviklet komplette moderne alarmsystemer som beskytter bobiler og campingvogner mot innbrudd, brann og gasslekkasjer og brukerne kan føle seg like trygge som hjemme.

Avara tilbyr en investering i en skalerende plattform med repeterende inntektsstrøm

Avaras systemer er såkalte «HW enabled SaaS» (Software-as-a-Service) løsninger – tjenester muliggjort gjennom hardware/elektronikk - og skaper verdi både gjennom salg av selve alarmene samt tilhørende abonnement (repeterende inntekter). Plattformen lar seg enkelt skalere, og nye tjenester er lansert for 2023 som vil gjøre Avara enda mer attraktive for eiere av bobiler og campingvogner. Økende salg og ekspansjon til nye markeder vil stadig øke abonnementsbasen og tilhørende inntekter. Avara er nesten alene om å tilby komplette systemer i markedet.

Nyvinnende produkter - Avara løser industriens største problem – fukt!

Avara har utviklet Avara Moist – et patentert system for døgnkontinuerlig fuktovervåking i bobiler og campingvogner. Systemet er det eneste i verden som sørger for at kundene kan leve med industriens største problem som er fuktinntrengning, lekkasjer og utvikling av alvorlige råteskader dersom de blir oppdaget for sent. Avara sikrer bruktverdiene av bobiler og campingvogner, reduserer behovet for omfattende reparasjoner og bidrar til reduserte helsefarlige råte- og sopp-skader. I Norge gir Tryg Forsikring 10% rabatt om du installerer Avara Moist!

Et erfarent team leder satsningen

Teamet bak Avara har mye erfaring – både spesifikt innen bransjen, men også med tilsvarende forretningsmodeller og oppbygging av organisasjoner i Norge og internasjonalt. Disse gutta er i stand til å levere igjen.



Problem som skal løses

Avara sikrer liv, helse og verdier gjennom å tilby sikkerhetsalarmer for innbrudd, brann og gasslekkasjer samt 24/7 overvåking av fuktstatus i bobiler og campingvogner. Løsningene har blitt utviklet med bakgrunn i mange års erfaring og bruk av dagens løsninger.

Vanskelig å anskaffe komplett sikkerhet

Markedet i Europa tilbyr en rekke sikkerhetsprodukter innen innbrudds-, brann- og gasslekkasjesikring. Felles for de aller fleste av løsningene er at produktene tilbys som enkeltkomponenter og med svært tekniske beskrivelser. Det finnes ingen produsenter som Avara kjenner til som tilbyr ferdige pakker hvor kunden får alle disse sikkerhetsbehovene dekket. I tillegg er mange av komponentene svært «tekniske» og krever god teknisk innsikt – noe mange brukere ikke har.

Dagens alarmer skaper "falske alarmer", og kundene skruer av alarmen...

Gassalarmer har i flere tiår hatt et overdrevet fokus på faren for å bli ranet ved hjelp av «gassing» fra utsiden og inn i en bobil/campingvogn. Alarmene selges som såkalte «narkosegass alarmer». Sannheten er at det aldri har blitt bevist at det har funnet sted angrep med narkosegass. Avara har forespurt forsikringsselskaper, politi og anestesileger som bekrefter dette.

Svakheten med de såkalte narkosegass alarmene er at de reagerer på en stor bredde av gasser og dunster – alt fra hårspray, alkoholdunst og deodorant til kraftig kroppslukt.. – med det resultat at alarmen går i «tide og utide». Konsekvensen av dette er at mange brukere slår av alarmen for å slippe disse falske ufarlige situasjonene. Resultatet blir da at man i verste fall legger seg for å sove i en bobil eller campingvogn uten verken gass- eller røykalarm aktivert.

Det er ikke «om» man får lekkasjer i en bobil, men «når».....

Bobiler og campingvogner er egentlig «hytter på hjul» - og de er mer hytte enn bil. De utsettes for store påkjenninger gjennom både kjøring og oppbevaring med store variasjoner i temperatur og værforhold. Produksjonen av bobiler og campingvogner

innebærer svært mye manuelt monteringsarbeid uten bruk av roboter eller andre automatiserte prosesser. Resultatet er at bygge-kvaliteten i bobil- og caravanindustrien er så variabel at produsentene har blitt nødt til å utstede egne tetthetsgarantier (*). Dette gjelder nå de aller fleste produsenter, og viser at lekkasjeprobemene er jevnt fordelt mellom alle merker og modeller. Tetthetsgarantiene sikrer kostnadsfri utbedring for forbruker, men samtidig taper de fleste forhandlere penger på slike oppdrag på grunn av svært lave honorarsatser fra produsentene.

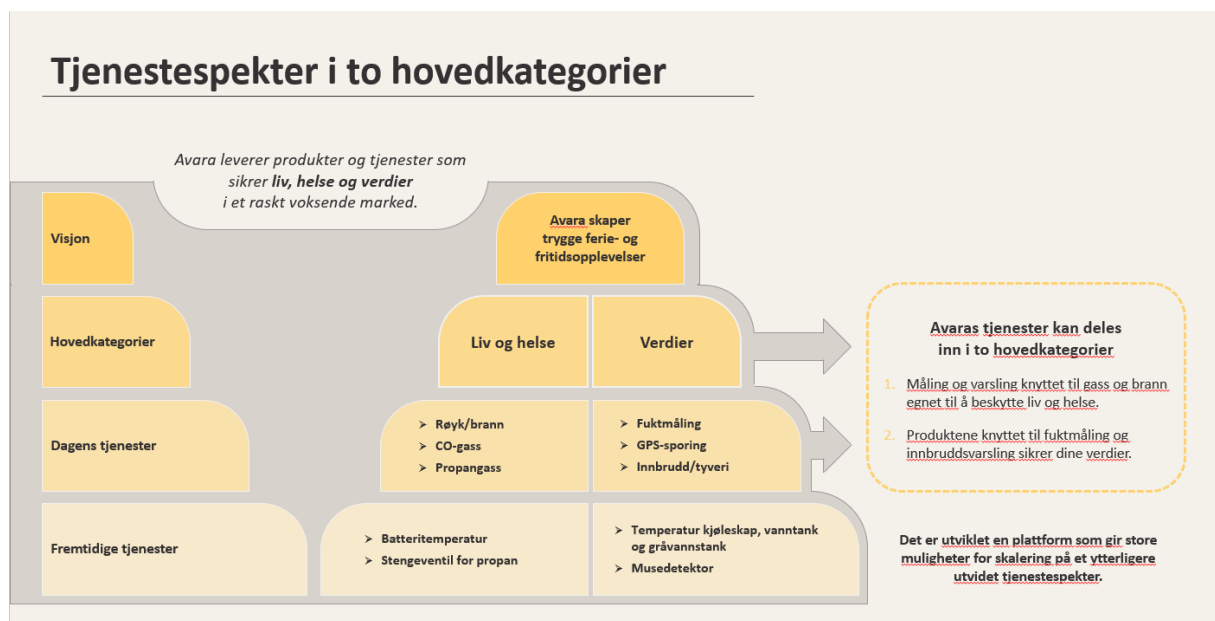
Tetthetsgarantiene krever kun en årlig tetthetskontroll hos forhandler, og svært mange fuktskader skjer mellom disse kontrollene med store og omfattende skader og utbedringer som resultat. Tetthetskontrollene må utføres hver 12.mnd etter første gangs registrering med noen få ukers slakk. Dette betyr igjen at kontrollene må utføres samtidig som forhandleren er midt i en ny hovedsesong med stort behov for teknisk personell til klargjøring av nye enheter. Dersom man ikke overholder tidskravet for en slik kontroll, bortfaller tetthetsgarantien i sin helhet.

Er man uheldig å avdekke en omfattende fuktskade tidlig på våren, må man som oftest vente helt til høsten for å få den utbedret hos forhandleren. Forhandlerne har liten verkstedkapasitet gjennom størstedelen av hovedsesongen (april – august), og man kan i verste fall miste bruken av bobilen eller campingvognen fram til den blir utbedret.

Skjulte fuktskader er en vesentlig kilde til konflikt mellom kjøpere og selgere av brukte bobiler og campingvogner. Fukttestene som utføres hos forhandlere er svært ofte av mangelfull kvalitet, og avdekker ikke fukt. Resultatene er ofte ressurskrevende konflikter mellom både private parter og forhandlere.

(*) Varierer fra produsent til produsent. Gjelder den største delen av markedet (anslagsvis mer enn 90% av antall enheter som selges), dvs biler og vogner opp til ca MNOK 3,0.

Vår løsning - hva vi tilbyr



Avara tilbyr komplette alarmpakker som gjør det enkelt for forbrukeren å velge. Alle sensorene som benyttes i Avara systemet detekterer bare det de skal og gir derfor ikke falske alarmer på tilfeldige, kortvarige og ufarlige forekomster av gass og sterk lukt.

Utvendige detektorer med LED-varsellys og innbruddsdetektorer i dører og luker gir brukerne ekstra sikkerhet ved aktivering av Smart Natt Alarm. Ved hjelp av disse detektorene varsles alle typer anslag mot en parkert bil eller campingvogn, og gjør at hele familien kan føle seg trygg når man slår seg til ro. På morgenen slås alarmen automatisk av når man enten går ut av bilen/campingvognen eller begynner å kjøre. Når man forlater bilen eller campingvognen slår man på Avara innbruddsalarm, og enheten varsler med sirene og/eller varsel til mobil dersom noen bryter seg inn i enheten.



En bred produktportefølje dekker ulike behov

 <p>Avara Moist</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fuktovervåking • SMS og e-postvarsling (abo.) 	 <p>Avara Lite</p> <ul style="list-style-type: none"> • Røyk-, CO- og propangassalarm • Innbruddsalarm • SMS og e-postvarsling (abo.) 	 <p>Avara Basic</p> <ul style="list-style-type: none"> • Røyk-, CO- og propangassalarm • Innbruddsalarm med sirene • Smart Nattalarm 	 <p>Avara Basic Plus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Røyk-, CO- og propangassalarm • Innbruddsalarm med sirene • Smart Nattalarm • SMS og e-postvarsling (abo.) 	 <p>Avara Premium</p> <ul style="list-style-type: none"> • Premium alarmpakke • Tilsvarende Avara Basic Plus og Avara Moist
<p>Avara leverer gjennomtenkte pakker med skybaserte tjenester</p>				
<p>Hovedenhet</p>  <p>Hovedenheten benyttes for å betjene systemet. Her vises også status og varslinger. Inneholder CO-sensor, røykdetektor og innvendig bevegelsesdetektor.</p>	<p>Modem</p>  <p>Modem overfører data til Avara sin server. Benyttes også til oppdatering av enheter "Over The Air".</p>	<p>Sirene og sirendriver</p>  <p>Monteres skjult i motorrom, gasskasse eller lignende.</p>	<p>Propandetektor</p>  <p>Propandetektor monteres med ved gulvet.</p>	<p>Innbruddsdetektor</p>  <p>Innbruddsdetektor som benyttes for sikring av dører og listerom.</p>
<p>Utvendig detektor</p>  <p>Utvendig sensor detekterer bevegelse utenfor bobil/campingvogn. Lys tennes ved bevegelse. Om bevegelsen ikke opphører innen en kort periode vil innvendig alarm starte.</p>	<p>Fuktsensorer</p>  <p>Fuktsensorer som detekterer fuktighetsnivå i bobilens / campingvogns konstruksjon, og varsler om dette overstiger gitte terskelverdier.</p>			

Avara sine alarmer benytter **trådløse enheter** som drives av ordinære AA-batterier. Batteriene varer 3-5 år avhengig av bruken og forbrukeren kan selv bytte batteriene. Kun modem (for varsling til mobil og tilgang til online tjenester) og propangass detektorer krever ledning til konstant 12V strømkilde (batteri i bodel/campingvogn).

Siden alarmer til bobiler og campingvogner ofte monteres i den travleste tiden til forhandlerne, så er det viktig at slike installasjoner er **enkle og raske å utføre**. Avara sine alarmer er spesielt utviklet for dette og en alarm monteres på 20-30 minutter. Alle detektorer festes med ferdigmontert dobbeltsidig tape, og hele systemet er ferdig paret (trådløst sammenkoblet) i hver pakke.

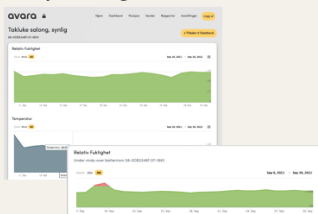
Kunder med **online tilgang** (krever modem) får tilgang til Min Side på Avara sin skyløsning, og kan derfra betjene alarmen og følge med på status i sin alarm, temperatur og luftfuktighet i bodelen samt spenningen på bodelsbatteriet. Flere tjenester er under utvikling og to nye spennende tjenester lanseres allerede for 2023 sesongen.

Brukervennlig tilgang for kunden

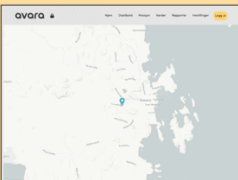
Avara Portal – skybaserte tjenester

- Avarasystemet inkluderer en portal for brukere, tilgjengelig på PC, nettbrett og mobiltelefon.
- Tjenesten er abonnementsbasert, med varierende prising avhengig av hvilken løsning kunden har valgt.
- Her kan kunden betjene sitt alarmsystem, se status og hente rapporter. Det er også en kartfunksjon med visning av siste aktuelle posisjon.
- Flere nye tjenester ligger på selskapets utviklings Roadmap


Detaljert visning av fukt



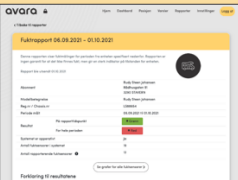
Kartvisning



Dashbord



Fuktrapport



Fordeler oppsummert:

- Komplette pakker tilpasset kundenes ulike bruksmønstre
- Markedets enkleste alarm i både montering og bruk
- Færre falske alarmer, markedets største brukerproblem
- De viktigste funksjonene er alltid på
- Smart automatikk for å slå av nattalarm (patentsøkt)
- Fungerer i opplag uten å tappe batteriet - spesielt viktig for fastliggere med vogn
- Enkel utvidelse med flere komponenter og/eller Avara Moist

Teknisk kyndige forbrukere kan også selv montere alarmene fra Avara.



Avara Moist sikrer tidlig varsling og rapporterer fuktstatus hver dag.

Fuktsensorene gir beskjed så tidlig at lekkasjer kan utbedres raskt og enkelt mens de er små, og gjerne i hovedsesongen – selv når det er travelt hos forhandlerne. Reparasjonstiden blir kort og verdifallet blir også lite om noe i det hele tatt.

Avara Moist fuktsensorer monteres fysisk inn i konstruksjonen i vegger, tak og gulv. Fuktsensoren forsegles fra luften inne i bobilen eller campingvognen, og den måler den relative luftfuktigheten inne i konstruksjonen sammen med tilhørende temperatur. Disse dataene sendes en gang pr døgn til et modem som videresender til Avara sin skyløsning. Her kan brukeren følge med fuktdata fra dag til dag, og man får varsel dersom en fuktsensor detekterer fukt over et visst nivå over flere dager.

Alle fuktdata lagres for hver bobil/campingvogn, og man kan overføre historiske fuktdata til neste eier når man selger bobilen/campingvognen sin. På den måten kan man få en komplett fukthistorikk som vil redusere framtidige konflikter omkring fukt i en bobil eller campingvogn.

Avara Moist monteres av forhandlere med riktig kompetanse.

Avara Moist gjør det lettere, og til og med lønnsomt, å leve med lekkasjeproblemet for alle parter. Alternativet er tette konstruksjoner som vil bli vesentlig dyrere å produsere. Tidlig varsel om lekkasjer løser langt på vei problemet ved hjelp av små rimelige reparasjoner for å unngå store og kostbare råteskader.

Vi har flere konkurransefortrinn

Sikkerhetsalarmer

- > Komplette pakker tilpasset ulike kundesituasjoner.
- > Markedets enkleste alarm i både montering og bruk.
- > Færre falske alarmer, markedets største brukerproblem.
- > De viktigste funksjonene er alltid på.
- > Smart automatikk for å slå av nattalarm (patentsøkt).
- > Fungerer i opplag uten å tappe batteriet. Spesielt viktig for fastliggere med vogn.
- > Enkel utvidelse med flere komponenter og/eller Avara Moist.

Fuktovervåking

- > Daglig fuktmåling
- > Tidlig varsling ved fukt

Fordeler for alle aktører i leveransekjeden:

- > **Produsenter** sparer garantiutbetalinger.
- > Redusert omfang av arbeid med lav margin for **forhandler**.
- > **Forsikringselskaper** utbetaler færre og mindre skadeoppgjør.
- > **Kunden** opprettholder høyere annenhåndsverdi.

Mersalg og ekspansjon



- > Selskapet har etablert leveringsavtaler med *alle de ledende grossistene* i Norden, og har et godt nettverk for videre europeisk ekspansjon.
- > Avara alarmer og fuktovervåkingen Avara Moist *benytter mange av de samme komponentene* og lar seg derfor kombinere. Dette skaper mulighet for opp- og mersalg og økte abonnementsinntekter fra kunden.

Nytenkning



- > Avara Moist planlegges tilbudt til forhandlere som del av en ny tjeneste rettet mot forbruker. Tjenesteutvikling innen bransjen anses som viktig for forhandlerens økonomi i en industri med synkende marginer på kapitalvarene.
- > Avara er i ferd med å søke støtte fra Innovasjon Norge til å gjennomføre prosjektet.

Fordeler oppsummert:

- Produsenter sparer garantiutbetalinger
- Redusert omfang av arbeid med lav margin for forhandler
- Forsikringsselskaper utbetaler færre og mindre skadeoppgjør
- Kunden opprettholder høyere annenhåndsverdi



Nyheter – utvikling av nye tjenester

Våren 2023 planlegger Avara å lansere to nye tjenester – **Avara Mouse - musedetektor** og **Avara Temp – temperatursensorer**. Dette er to naturlige utvidelser som viser hvordan Avara sin plattform kan skaleres med nye og aktuelle tjenester.

Avara Mouse – musedetektor vil løse et svært plagsomt problem for mange som lagrer bobilen eller campingvognen sin om vinteren. Denne detektoren vil varsle dersom den registrerer mus inne i enheten. Varaset vil gå via modem og til kundens mobiltelefon. På denne måten kan eieren iverksette tiltak for å fange musene og unngå omfattende skader på interiør og ledningsnett i bilen/vognen. Forsikringsselskapet IF sier i et nyhetsoppslag på [Bobilverden.no](https://bobilverden.no) at de høst/vinter 2020-2021 fikk inn 270 skademeldinger hvor mus var årsaken (museår). Vi kan derfor anta at det stort antall slike skader oppstår hvert år bare i det norske markedet (les mer på <https://bobilverden.no/advarer-om-bobilfester-for-mus/><https://bobilverden.no/advarer-om-bobilfester-for-mus/>). Her kan det spares store beløp for forsikringsselskapene.

Avara Temp – temperatursensorer vil bli en praktisk og nyttig tjeneste for kunder som ønsker å følge med temperaturen på forskjellige innretninger i bobilen eller campingvognen sin. Temperatursensorene vil bli en tilpasset versjon av fuktsensorene som benyttes i Avara Moist, og vil sende temperaturdata til kundens «Min Side» på Avara sin portal. Sensorene kan typisk benyttes i kjøleskap, vanntanker, batterier (for å varsle overoppheting under lading), etc. og vil være en nyttig og praktisk tjeneste for svært mange brukere.

Tjenestene vil lanseres før hovedsesongen 2023 i hele Norden.

Team/organisasjon

Avara består pt av tre personer fordelt på utvikling/support, salg og markedsføring og ledelse/økonomi. Alle tre har lang erfaring innenfor respektive felt.



Rudy Steen Johansen – leder utvikling



- Lang erfaring med utviklingsprosjekter
- Nortronix AS (alarm)
- ABAX AS (elektronisk kjørebok)
- Gannet Guard (sporingsystem)
- Kjenner kundenes behov
- Aktiv camper
- Aktiv bobilbruker
- Teknisk spisskompetanse
- Batteriteknologi
- Antenne-/radioteknologi
- Alarmsystemer
- Utdannet elektronikk ingeniør

Bengt Heggertveit – leder salg og markedsføring



- Solid bransjeerfaring
- Kroken Caravan Detalj AS (adm. dir)
- Ferda AS (Konsernsjef)
- Solid nettverk i bransje og industri
- Relasjon til ledelsen hos grossister og forhandlere
- Godt nettverk mot europeiske bobil- og campingvognprodusenter
- Solid markedsføring
- Lang erfaring fra salg og markedsføring
- Betydelig ledererfaring i bilrelatert virksomhet
- BSc Informatikk, Universitetet i Oslo
- MBA fra University of Colorado in Boulder

Petter Quinsgaard – daglig leder og økonomiansvarlig



- Gründererfaring
- CEO og gründer av ABAX i 2003, og tok selskapet fra 0 til 550 millioner i omsetning og fra 4 til 400 ansatte.
- Solgte ABAX to ganger til to forskjellige PE-selskaper, siste gang i 2017 for 1,8 milliarder.
- Bilbransjeerfaring
- Relevant erfaring fra bilbransjen (Bertel O. Steen AS, BMW Norge AS), med sammenlignbar struktur som bobil/campingvogn bransjen.
- Siviløkonom fra Handelshøyskolen BI

Forretningsmodell

Modell

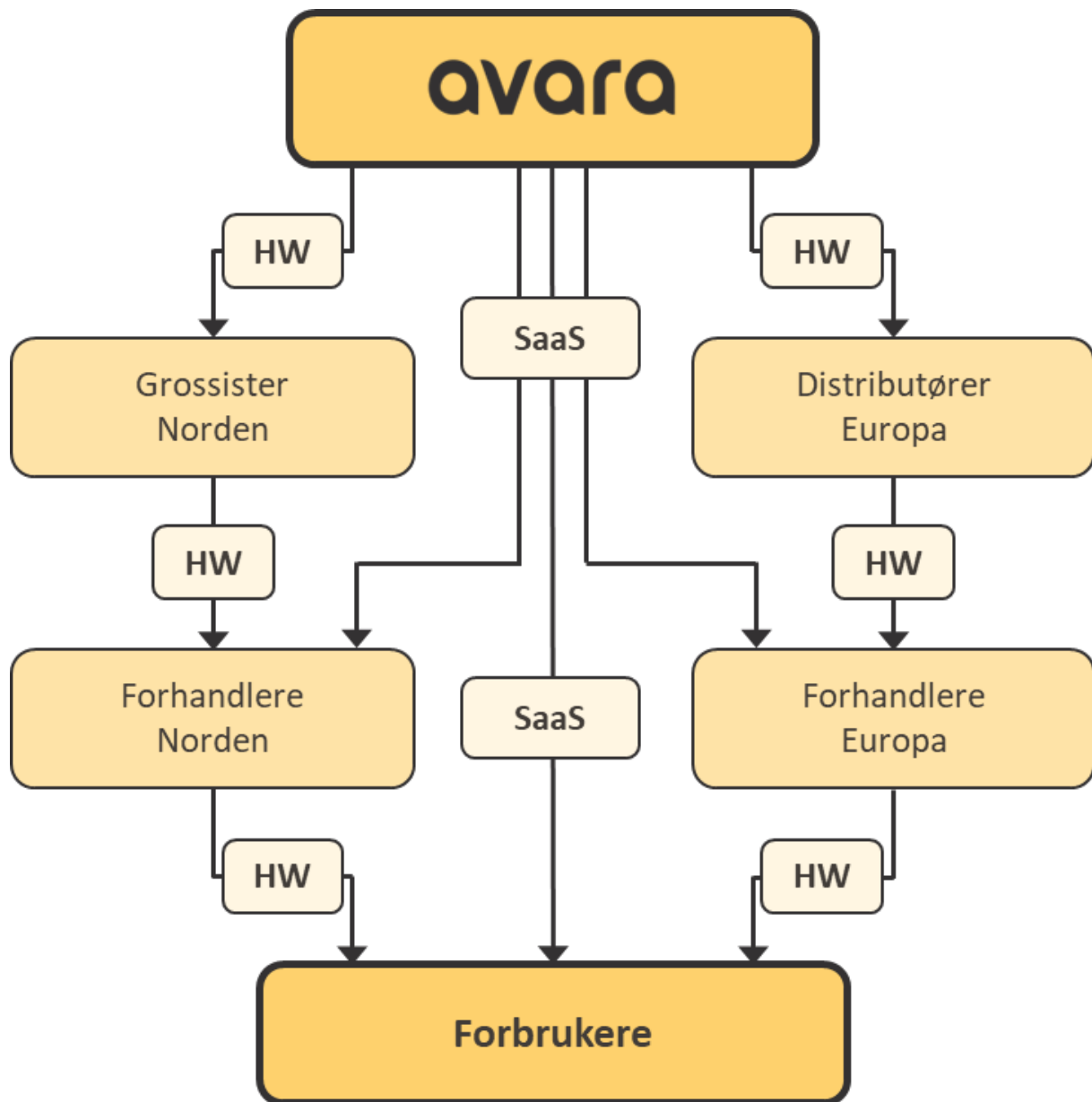
- Hardware enabled SaaS (Software as a Service). Salg av hardware er en «enabler» for tjenesten. Når volumet øker og produksjonskost reduseres vil vi vurdere reduserte HW-priser til kunde mot økt abonnementspris.
- Skybaserte IoT tjenester gir bruker full oversikt over egen bobil/campingvogn.
- Full skalerbarhet internasjonalt. Kun oversettelser er nødvendig for å være klar til å levere i et nytt marked.

Inntektskilder

- Salg av alarmpakker som engangsinntekt.
- Abonnement på Avara Lite, Avara Basic Plus, Avara Premium (komplett løsning) og Avara Moist (fuktovervåkning).
- Datatilgang og meldingstjeneste for forhandler (kommende tjenester).
- Datatilgang og meldingstjeneste for grossist/produsent (kommende tjenester).

Distribusjon

- Distribuerer i dag gjennom alle de fem største grossistene på det Nordiske markedet (Norge, Sverige, Danmark og Finland). Bobil- og campingvognforhandlere i disse landene handler alle hos en eller flere av disse grossistene.
- I nye markeder vil vi søke etter distributører som tar eierskap til en større del av verdikjeden, inklusive markedsføring.
- Ekspansjon til Storbritannia og Nederland (BeNeLux) i løpet av vinter 2023.



Milepæler

- 2019: Selskapet etableres med dagens tre eiere
- 2020: Mars og mai: Selskapet får oppstartslån på til sammen NOK 2 400 000,- fra Innovasjon Norge
- 2020: Høst: selskapet får innovasjonsstøtte på til sammen 750 000,- fra Innovasjon Norge
- 2021: April: selskapet får vekstgarantilån gjennom DnB på 3 000 000,-, garantert av Innovasjon Norge
- 2021: Juni: Selskapet lanserer sine alarmer og fuktovervåking og får sine første bestillinger fra nordiske grossister.
- 2021: September: Selskapet presenterer sine nye produkter på Caravanmessen 2021 Lillestrøm.
- 2022: Distribusjon er etablert i Norge, Danmark, Sverige og Finland gjennom etablerte grossister.

2022: Oktober: Avara mottar godkjent patent for Sverige for Avara Moist fuktsensorer

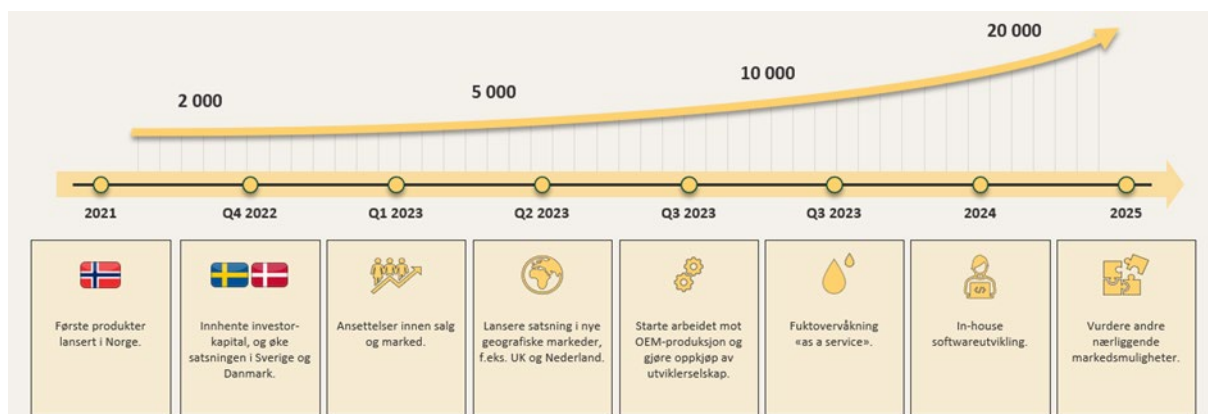


Diagram: x-aksen viser tidslinje for budsjett/forecast periode, y-aksen viser akkumulerte antall alarmer solgt pr tidspunkt

Strategi og målsetning

Strategi og hovedplan for 2022 - 2024

Eksisterende marked (Norden)

- > Videreutvikle allerede gode relasjoner med grossister og forhandlere.
- > Tilby teknisk opplæring til forhandlerne mekanikere (KSF for selgeres aksept).
- > Etablere FG-godkjenning i Danmark.

Nye markeder

- > Finne og etablere distributører i Storbritannia, Nederland, Tyskland og Frankrike.

Strategiske partnere

- > Etablere test-avtaler med en eller flere europeiske produsenter for OEM-montering av alarm og Avara Moist.

Organisasjon

- > Styrke eksisterende organisasjon

Produkter og tjenester

- > Justere produkter og tjenester basert på første års læring.
- > Videreutvikle 2-3 nye tjenester for påbygging.
- > Videreutvikle kundenes «Min Side» på Avara sin portal.

Kapitalen som hentes inn gjennom emisjonen skal benyttes til videre vekst og utvikling av selskapet. Det nordiske markedet skal videreutvikles og nye markeder i BeNeLux-landene og Storbritannia skal etableres med flere distributører. Produktene skal markedsføres i alle disse markedene, og kapitalen skal også benyttes til dette.

Avhengig av salget – spesielt i nye markeder – så vil behovet for ytterligere personell på support bli aktuelt.

Det skal også jobbes videre med nye tjenester og produkter som kan tilbys både eksisterende og nye kunder og brukere. Selskapet har hatt en «sneak-preview» på to nye funksjoner som planlegges for lansering våren 2023. Dette er en **Musedetektor** og **Avara Temp – temperatursensorer**.

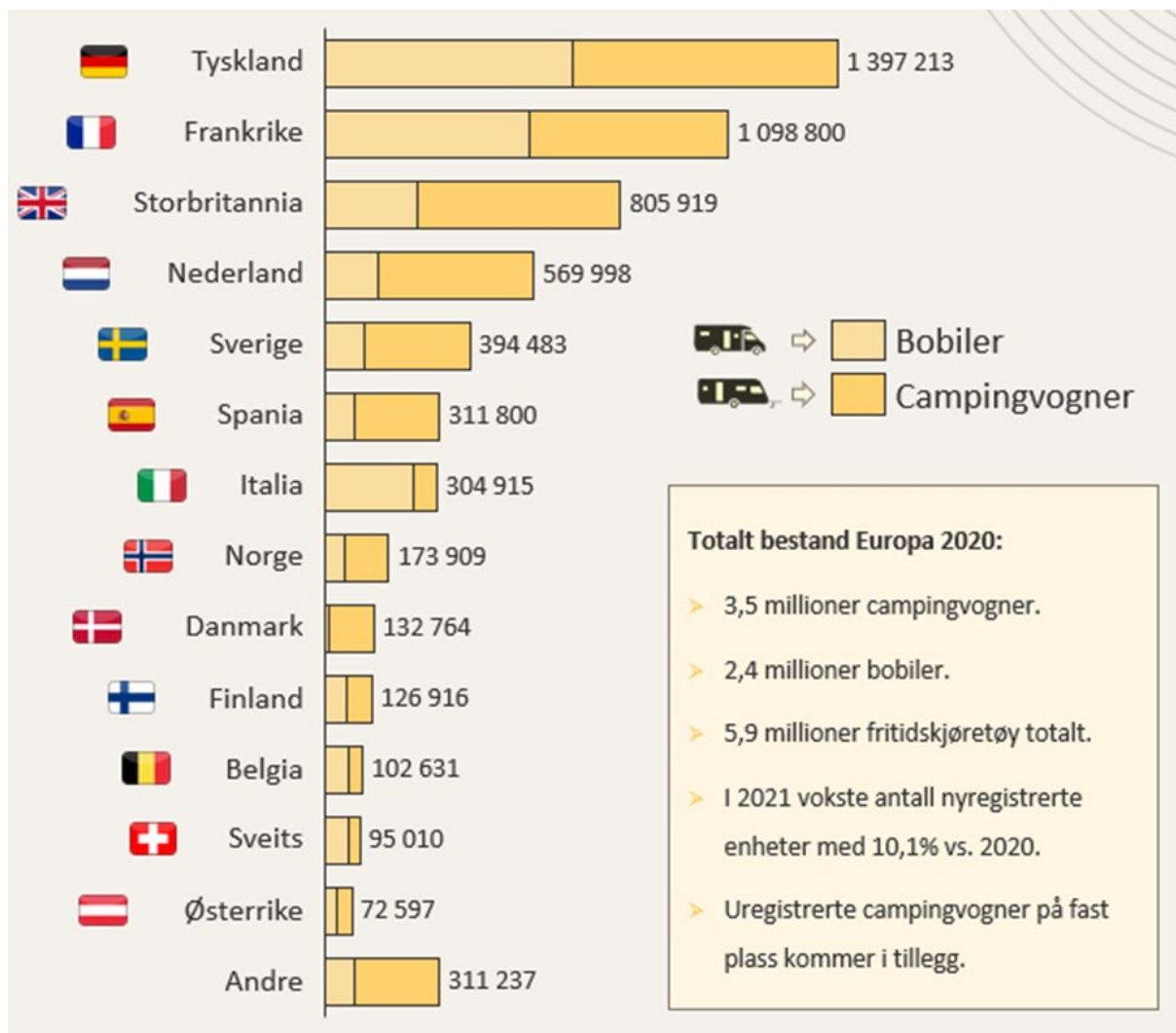
Musedektoren kan oppdage mus og andre små skadedyr som trenger inn i en bobil eller campingvogn under vinterlagring. Ifølge forsikringsselskapet Gjensidige (ref: <https://www.gjensidige.no/godtforberedt/content/mus-gnager-i-stykker-bobiler-og-caravaner>) så kan så mange som 500 bobiler og campingvogner være utsatt for museskader. Gjennomsnittlig skade er på 25 000,-. Musedektoren kan benyttes av alle brukere av oppkoblede alarmer fra Avara (alle med modem).

Avara Temp temperatursensorer vil kunne plasseres på ønskelige steder i bobil og/eller campingvogn hvor man ønsker temperaturoversikt. Dette kan være i kjøleskap, på bodelsbatteriet (varsle om overoppheting) og i vanntanker. Disse sensorene krever også at brukeren har modem i sin alarm. Kunden vil få tilgang til tjenesten på «Min Side», og kan selv justere varslingsgrenser for den enkelte sensor.

Selskapet vil også fortsette arbeidet med ytterligere tjenester for eksisterende kunder, samt fortsette arbeidet med å videreutvikle Avara plattformen.

Marked og trender

Markedet for alarmer påvirkes av salget av nye bobiler og campingvogner, men også av den eksisterende populasjonen av enheter i markedet. Denne populasjonen har økt kraftig de siste 10 årene i hele Europa (se avsnitt om Hvorfor investere), og utgjør nå over 5,9 millioner kjøretøy til sammen (bobiler og campingvogner).



Kilde: ECF – European Caravan Federation, 2022

Salget av nye bobiler forventes å synke i 2023, samt deler av 2024 grunnet mangel på bilunderstell (chassis) fra en rekke av bilprodusentene. En slik reduksjon vil kunne redusere etterspørselen etter alarmer noe, men det vil også kunne utjevnes av at mange forhandlere ser seg nødt til å fokusere mer på salg av deler til sine kunder. Avara har tatt hensyn til dette sine budsjetter fram til 2025.

Konkurrenter

Nortronix AS

Det norske selskapet Nortronix (etablert 1972) bygde opp alarmmarkedet for bobiler og campingvogner i Norge, Sverige og Danmark, og har siden 1998 levert alarmer til dette markedet. De har levert en rekke ordinære gassalarmer og innbruddsalarmer av den tradisjonelle typen, samt også levert alarmer til hyttemarkedet. Produktene distribueres gjennom de samme kanaler som Avara benytter. Selskapet har hatt en fallende omsetning de siste 2-3 årene. Les mer på www.nortronix.no

Thitronik GmbH

Thitronik er et tysk selskap (etablert 2010) som leverer alarmer til hele det europeiske markedet. De leverer enkeltkomponenter som kan settes sammen til delsystemer av kunden. Selskapet har en omsetning på ca MNOK 150 (kilde: selskapets CEO), og distribuerer gjennom grossister og distributører i hele Europa. Les mer på www.thitronik.de

Diverse andre konkurrenter

Utover Nortronix og Thitronik finnes det ikke konkurrenter som leverer **alarmsystemer**. Disse leverer i stedet **enkelt komponenter** som gassvarsler, røykvarsler, CO-detektor, CO2-detektor og liknende. Hovedtyngden er innenfor gass- og røykdeteksjon.

Virksomhetskritiske avtaler



Selskapet **7Sense Technologies** i Horten inngår i Innovasjonshuset 7Sense og er leverandør av software (firmware) til alle detektorer og sensorer som benyttes i Avara alarmer og Avara Moist fuktovervåking. De utvikler og drifter i tillegg dataløsningen som benyttes for å ta mot alarmer og meldinger fra kundenes alarmer samt fuktdata fra Avara Moist. 7Sense har til sammen 19 ansatte som er spesialister på utvikling av elektronikk og programvare. Selskapet ble etablert i 2014 og inngår i Electronic Coast klyngen i Vestfold.



Mectro AS er produsent av våre alarmer samt har rollen som vår logistikkpartner. De produserer kretskort, setter sammen alarmene, tester og pakker våre alarmer. De ivaretar også logistikkfunksjoner ved å kjøpe inn komponenter til produksjon samt all utgående logistikk til kunder. Mectro AS er en anerkjent produsent av elektronikk og inngår i Electronic Coast klyngen i Vestfold. Selskapet ble startet i 1981 og har lang erfaring med prototyping, industrialisering av kretskortmontasje, die- og wirebonding, kabelbearbeiding og elektromekanikk. Mectro har kunder i alle segmenter – fra små start-ups som Avara til store internasjonale selskaper.

Avara Moist patentert!



Avara Moist fuktsensorer ble 25.oktober 2022 patentert i Sverige. Dette var en viktig milepæl for selskapet som nå har fått bevist at teknologien man rår over er helt unik og enestående. Det er også søkt om patent i en rekke andre land for denne spesielle teknologien.

Selskapet har i tillegg til fuktsensorene, søkt om patent for en algoritme som benyttes i forbindelse med automatisk avstenging av nattalarmen når man går ut av bobilen eller campingvognen. Denne søknaden er fortsatt til behandling.

Økonomi

Avara AS har siden etableringen i 2019 investert vesentlige midler i utviklingen av nye alarmsystemer og fuktovervåking fra både eiere og ved hjelp av lån fra Innovasjon Norge og DnB. Selskapets eiere har ytt konvertible lån til selskapet på til sammen NOK 4 525 000,- som ble konvertert til egenkapital på en ekstraordinær generalforsamling 2.desember 2022. Dette ble gjennomført for å styrke egenkapitalen og å redusere gjeldsgraden i selskapet. Selskapets ledelse mener at selskapet etter denne konverteringen har en håndterbar gjeldssituasjon.

Veksten i inntekter er basert på vekst i *markedsandeler* i Norden gjennom den angitt perioden. Det er hensyntatt at man forventer en nedgang i salg av nye bobiler og campingvogner i 2023 og deler av 2024 (grunnet mangel på chassis til produsentene av bobiler). For 2023 er det også inkludert salg i Storbritannia og i BeNeLux-landene gjennom etablering av distributøravtaler. Selskapet er i konkrete forhandlinger om dette pr november 2022. I disse landene er det også hensyntatt en nedgang i salget av bobiler samt forsiktige anslag på markedsandeler. Det er lagt opp til økning i 2024 og 2025 ved etablering av distributører i Tyskland og Frankrike. Det forventes at det må etableres flere distributører i hvert av disse landene.

Driftskostnader er budsjettert med nøkternhet, dog slik at man skal være i stand til å nå den budsjetterte omsetningen. Det er lagt opp til en økning i personell på supportsiden med bakgrunn i økt omsetning og flere land. Det er også lagt opp til ansettelse av en egen ressurs for digital markedsføring som forblir selskapets hovedkanal i dagens markeder.

Selskapets systemer for å håndtere online-tjenester til kunder er konstruerte for rask og enkel skalering til andre språk og markeder uten store kostnader. Dette gjenspeiles i forsiktig økning i andre driftskostnader.

Etter hvert som det bygges en base av kunder med online-tjenester vil inntekter fra abonnement prege regnskapet og øke selskapets dekningsgrad.

Det er lagt opp til nedbetaling av innovasjonslån fra Innovasjon Norge og lån fra DnB med start i 2024.

Ytterligere informasjon om økonomi og budsjetter vil bli tilgjengelig på folkeinvest.no når emisjonen åpnes, eller kan gjøres tilgjengelig i separate møter med interessenter.

Finansiering

	2019	2020	2021	2022	2023	Total
Egenkapital	30 000	2 000 000	-	4 525 000	10 000 000	16 555 000
Aksjonærlån (*)	1 000 000	225 000	2 800 000	- 4 025 000	-	-
Oppstartslån Innovasjon Norge (IN)		2 400 000	-	-	-	2 400 000
Kassakreditt DnB		1 500 000	-	-	-	1 500 000
Innovasjonsstøtte IN		225 000	525 000	-	-	750 000
Vekstgaranti lån (IN/DnB)		-	3 000 000	-	-	3 000 000
Lån DnB		-	-	3 000 000	-	3 000 000
Total	1 030 000	6 350 000	6 325 000	3 500 000	10 000 000	27 205 000
(*) inkl konvertering av 4 525 000 til EK.						

Konvertible aksjonærlån på til sammen NOK 4 525 000 ble konvertert til egenkapital i forkant av emisjonen for å styrke egenkapital og redusere selskapets gjeldsgrad (ekstraordinær generalforsamling 29.november 2022). På denne måten bidrar også dagens aksjonærer med ytterligere styrking av egenkapitalen. Ny kapital fra emisjonen skal ikke gå til nedbetaling av lån til dagens aksjonærer.

Det foreligger en avtale om IP-rettigheter mellom Devolab AS og Avara AS hvor Avara AS har overtatt full disposisjonsrett av IP-rettighetene. Betaling for IP-rettighetene skal skje etter nærmere avtale i fremtiden når selskapet har tilstrekkelig likviditet eller at selskapet får ny(e) majoritetseier(e). Betalingen utgjør NOK 2 477 300,-.

Det er ikke planlagt ytterligere emisjoner etter denne gitt dagens prognoser.

Målet ved denne emisjonen er å øke veksttaket i selskapet gjennom ytterligere internasjonal ekspansjon, samt å forsterke etableringen i Norden.

Verdsettelse

Avara er et selskap uten stor eksisterende kontantstrøm før emisjonen. Selskapets verdi må derfor fastsettes på bakgrunn av de kontantstrømmer som forventes oppnådd dersom vi lykkes med den ekspansjonen som er planlagt.

Selskapets styre og ledelse er av den oppfatning at selskapets produkter har et betydelig kommersielt potensial i et globalt marked preget av mange små komponentleverandører uten helhetlige løsninger. Spesielt fuktovervåkingen Avara Moist mener selskapet er en såkalt "painkiller" som løser et av industriens største problemer som er fukt.

Basert på en gjennomsnittlig kontantstrøm fra driften på MNOK 3,3 i perioden 2023 - 2025, mener styret at selskapet har en pre-emisjonsverdi på MNOK 20 (multipel på 6 x CF). Også vurdert ut fra en gjennomsnittlig EBITDA på MNOK 2,3 mener vi prisingen er realistisk (multipel 8,6 x EBITDA).

Dersom selskapet lykkes med den ekspansjonen som er planlagt vil selskapets EBITDA og kontantstrøm fra driften øke vesentlig i årene etter 2025 basert på selskapets forretningsmodell med abonnementsinntekter.

For ordens skyld presiseres det også at det ikke er foretatt noen ekstern verdsettelse av Avara i forbindelse med emisjonen gjennom Folkeinvest.

Exit-strategi

Dagens eiere har målsetning om å vokse selskapet frem mot en exit om ca. 5 år. Man ser for seg både børs, finansiell eier og industriell kjøper som mulige exit scenarier. Dette vil avhenge helt av situasjonen om 4-5 år. Flere store internasjonale aktører innen fritidsmarkedet (både camping og båt) kjøper opp små selskaper og inkluderer i sine porteføljer.

Det er ikke planlagt en aktiv utbyttestrategi, men å benytte overskudd til å sikre ytterligere vekst.

Bærekraft



Avara sine produkter (Avara Moist) **øker levetiden** for bobil og campingvogner ved tidlig deteksjon av fuktskader. Tidlig og enkel utbedring av fuktskader **reduserer materialbruk** både ved reparasjoner og gjennom forlenget bruk av allerede produserte enheter. På denne måten vil produserte bobiler og campingvogner kunne benyttes i mange tiår. På denne måten støtter Avara FN's Bærekraftmål nr 12 – Forsvarlig forbruk og produksjon.

Avara bidrar til å **redusere luftveisplager** for brukere av bobiler og campingvogner gjennom tidlig deteksjon av fuktskader. Ubehandlete fuktskader vil kunne utvikle seg til mugg og soppdannelser med tilhørende soppsporer i luften i flere år etter en vesentlig fuktskade. Tidlig deteksjon av fukt gjør at **helsefarlige tilstander reduseres** og at god helse og livskvalitet opprettholdes.

Kilder: <https://mycoteam.no/inneklima-mugg/helsemessige-effekter-av-muggsoppskader/>

Risiko

Enhver investering i aksjer er beheftet med betydelig risiko. Dersom noen av risikofaktorene, inkludert de inntatt nedenfor skulle materialisere seg, vil det kunne ha en negativ innvirkning på selskapet, herunder dets nåværende og fremtidige virksomhet, resultat, likviditet og finansielle stilling for øvrig. Dette innebærer at verdien av aksjene kan reduseres, slik at investorer kan risikere å tape hele eller deler av investeringen. En investor bør ikke investere i aksjer dersom vedkommende ikke har råd til å tape hele investeringen. Risikofaktorene som er presentert under og i prospektet må anses å være særlig viktige, men gir ikke en uttømmende beskrivelse av det totale risikobildet.

1. Økonomisk og finansiell risiko

Det er alltid risiko for at omsetningsprognoser og budsjetter ikke vil realiseres fram i tid. Det kan medføre sviktende omsetning, tapte markedsandeler og dårligere resultater på mellomlang sikt. Selskapet har lagt til grunn en reduksjon i salget av nye bobiler og campingvogner i Europa for hele 2023 og deler av 2024 for å ikke blåse opp omsetningsforventningene. Endringer i dette markedet utover det som er kjent høsten 2022 kan endre på dette bildet.

Det vesentligste av framtidig salg vil komme fra eksportmarkeder som vil påvirkes av NOK valutakurs. Selskapet mener det ikke er sannsynlig med en vesentlig styring av NOK i planperioden som vil påvirke prisingen av produktene i de utvalgte markedene.

Ytterligere vanskelig tilgang på mikroprosesser og andre elektronikk komponenter kan redusere selskapets evne til å levere ferdig varer. Selskapets produksjonspartner ivaretar anskaffelser av elektronikk komponenter til produksjon og sammenstilling av alarmer i Norge. Selskapet har etter ledelsens vurdering tilstrekkelig med lager av slike komponenter for den planlagte veksten, og Avara har god erfaring med partnerens evne til å skaffe komponenter.

Kredittrisiko anses som liten basert på løpende overvåking av dagens kunder samt inngåelse av upfront betaling for nye europeiske kunder – alternativt vil det bli benyttet ulike sikringsverktøy for å sikre betaling.

2. Aksjens omsettelighet

Aksjen anses lite omsettelig før man nærmer seg exit om 4-5 år, og investor må belage seg på å holde på sin eierandel til exit.

3. Markedsrisiko (konkurrenter, råvarepriser, leverandører, distribusjon, pandemi, etc.)

Dagens hovedkonkurrenter i det nordiske markedet har vært i markedet i mange år og har veletablerte forhold til en rekke forhandler og grossister. Avara har likevel etablert gode avtaler og salg gjennom det samme nettverket, og vil fortsette å ivareta disse gode relasjonene.

Ved varig nedgang av salget av bobiler og campingvogner i hele Europa vil etterspørselen etter selskapets produkter kunne komme til å reduseres. Selskapet er godt rustet til å gå inn i nye markeder ved behov og har en enkel plattform for rask

skalering. Dagens bestand av bobiler og campingvogner er nå på over 6 millioner enheter i Europa, og selskapet mener at det er mulig å øke salg mot dette markedet i en situasjon med varig nedgang av nysalg av bobiler og campingvogner.

Ny pandemi vil kunne redusere den økonomiske handlefriheten til slutt kunder. Erfaringen med pandemien i Norge fra vinteren 2020 til våren 2022 er at salget av bobiler/camping-vogner og tilhørende utstyr ikke falt mer enn normal.

4. Operasjonell risiko (relatert til kompetanse, ledelse, etterlevelse av lover og regler, teknologi, sikkerhet, etc.)

Selskapets organisasjon består i dag av 3 voksne personer, og er følgelig sårbare ved bortfall av den kompetansen disse personene besitter. Selskapet er av den grunn opptatt av å ansette flere personer og yngre krefter som over tid kan ta over driften av selskapet. Dagens ledelse og eier planlegger å bli med selskapet videre i f.eks. styreverv eller liknende.

Selskapets ledelse har lang erfaring med å drive forskjellige type selskaper og er vant til å forholde seg til de krav som stilles om etterlevelse av stadig mer omfattende lover og regler. Det forventes ikke spesielle nye lover eller krav som vil påvirke dette.

Selskapets teknologi er dokumentert og vil ved bortfall av hoved utviklingsansvarlig være mulig å videreføre med nye personer.

Selskapet benytter datasystemer fra flere leverandører og har et bevist forhold til sikkerhet. Det benyttes 2-faktor autentisering ved pålogging til alle driftskritiske systemer og det er opprettet sikre løsninger hos underleverandører for drift av dataservertene og produksjonsutstyr.

5. Politisk risiko

Selskapet planlegger ikke salg til ustabile områder av verden i planperioden, og vil i overskuelig framtid være orientert mot vestlige land. Politisk risiko er også til stede i disse markedene, men selskapets vurdering av at denne risiko ikke vil påvirke salg eller etableringer.

6. Omdømme risiko

Alvorlige feil ved selskapets produkter vil kunne svekke omdømmet av selskapet og dets produkter med påfølgende svikt i salg. Selskapet har lang erfaring med håndtering av omdømme risiko fra andre stillinger og selskaper, og har tidligere ikke vært involvert i situasjoner som har medført redusert eller skadet omdømme.

Våre verdier

Vår visjon og våre verdier

Visjon
Vi ønsker å skape trygge ferie- og fritidsopplevelser
Gjennom å levere teknologiske løsninger ønsker vi å bidra til at man kan ha samme trygghet på fritidsreiser som det man har hjemme.
Vi ønsker å bidra til å trygge både helse og verdier.

Verdier

Kunnskapsrik Våre produkter er utviklet på grunnlag av bred kunnskap om bobil- og campingvognbruk. Vi kjenner campinglivet og vi kjenner utfordringene fritidsfolk har med fuktinntrengning, sikkerhet og behov for oversikt og kontroll.	Smart Vi ser etter nye måter å løse kjente problemer på. Vi benytter tekniske produkter for å ta fritidslivet inn i fremtiden og ta i bruk smart teknologi for å gjøre livet tryggere og enklere for fritidsfolk.
Trygg Vi er på fritidsfolkets side. Vi ønsker å være en trygg leverandør og vi bruker ikke skremselspropaganda. Vårt fokus er sluttverdien av det vi leverer: trygt fritidsliv for hele familien.	Vennlig Vår måte å kommunisere på og forholde oss til omverdenen på er med en vennlig tone. Direkte, ærlig og med enkelt språk kommuniserer vi med kunder og samarbeidspartnere.



Velkommen som aksjonær!

Vi ønsker flere og nye aksjonærer hjertelig velkommen til Avara teamet!

Vi tre som utgjør eiere og organisasjon i dag har levd så lenge at vi vet godt at vi ikke "kan alt selv", kjenner alle vi burde kjenne, eller kan alt om bobil- og campinglivet som vi burde ta med i våre planer. Vi ønsker derfor alle nye aksjonærer velkommen som kan utfordre oss og komme med nye og gode innspill til produkter og tjenester.

Når du har blitt en av oss vil vi følge deg aktivt opp gjennom nyhetsbrev og egne verktøy for å holde aksjonærer oppdatert. Vi ønsker også å utvide vårt styre og vårt «advisory board», og ser frem til å finne kandidater blant dere.

Ta kontakt med teamet på følgende eposter for å booke eventuelle møter eller for en enkel gjennomgang på telefon:

- Petter Quinsgaard, daglig leder/øk ansvarlig: pq@avara.no
- Bengt Heggertveit, salgs- og markedsansvarlig/styreleder: bengt@avara.no
- Rudy Steen Johansen, utviklingsansvarlig: rudy@avara.no



avara

Bekymringsløst fritidsliv