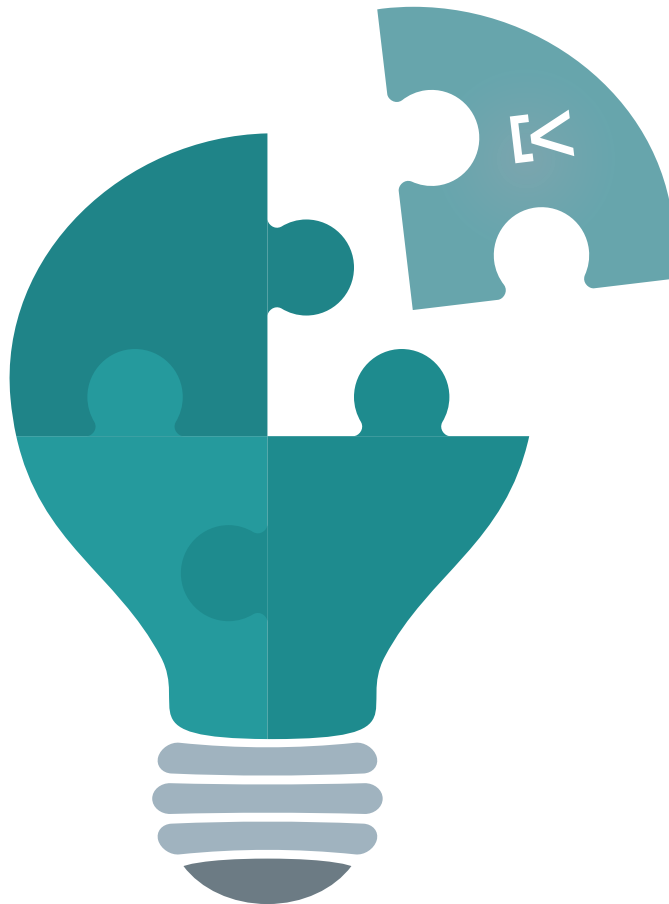


VIRKSOMHEDSBESKRIVELSE



Nasdaq First North er en MHF, som defineret i EU-lovgivning (og implementeret i national lov), som drives af børsere, der indgår i Nasdaq-koncernen. Udstedere på Nasdaq First North er ikke underlagt alle de samme regler, som udstedere optaget til handel på et reguleret marked (Main Market), som defineret i EU-lovgivning (og implementeret i national lov). I stedet er de underlagt et mindre omfattende regelsæt, der er tilpasset mindre vækst-selskaber. En investering i en udsteder, som handles på Nasdaq First North, kan derfor være mere risikabel end en investering i en udsteder optaget til handel på hovedmarkedet (Main Market). Alle udstedere med aktier optaget til handel på Nasdaq First North har en Certified Adviser, som overvåger, at regelsættet efterleves. Det er Nasdaq Copenhagen A/S, der godkender Selskabets ansøgning om optagelse til handel.

23. april 2019
Certified Adviser og book runner

1 INDHOLDSFORTEGNELSE

1 INDHOLD

1	Indholdsfortegnelse	2
2	Indledning	5
3	Udbuddet i Sammendrag	6
3.1	Tegningsperiode, offentliggørelse af resultatet af udbuddet samt 1. handelsdag	6
3.2	Tegningskurs	6
3.3	Antal aktier inden Udbuddet	6
3.4	Udbuddets omfang og antal aktier efter Udbuddet.....	6
3.5	Udbud og optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark:	6
3.6	Placering og afvikling.....	6
3.7	ISIN-koder	6
3.8	Afgivelse af tegningsordre:	6
4	Ansvar og erklæringer.....	7
5	Stifter og CEO Claus Finderup Grove har ordet.....	8
6	Bindende forhåndstilsagn	9
7	Oplysninger om selskabet	10
7.1	Ejerskab.....	11
7.1.1	Lock-up	12
8	Finanskalender.....	13
9	Konsolidators forretning og marked.....	14
9.1	Baggrund	14
9.2	Forretningsgrundlaget	15
9.2.1	Hvad er konsolidering?	15
9.2.2	Stigende behov for hyppige og troværdige koncernregnskaber	17
9.2.3	Reelt kun to valgmuligheder for konsolidering - indtil nu.....	17
9.2.4	Konsolidering er et behov for mange koncerner.....	18
9.3	Produktet	19
9.3.1	Roadmap for produktudviklingen	23
9.4	Teknologi	24
9.4.1	Cloud-baseret software.....	24
9.4.2	Sikker og skalerbar systemarkitektur	24
9.4.3	Udviklingsfilosofi og -model	25
9.5	Cases	26
9.6	Kunderne	27
9.7	Forretningskonceptet.....	28
9.7.1	To kundesegmenter: Koncerner og revisionsvirksomheder	28
9.7.2	Abonnementsbaseret forretningsmodel – giver høj totalindtjening.....	28
9.7.3	Implementering – giver upfront betaling.....	28

9.7.4	Høj livstidsværdi på kunderne.....	29
9.7.5	Sneboldeffekten – giver højvækst mulighed	29
9.8	Salgs- og markedsføringsstrategi	29
9.8.1	En succesfuld strategi	30
9.8.2	Markedseksponering og vækst.....	30
9.8.3	Storkunder	31
9.9	Markedet	31
9.9.1	Konsolideringssoftware – et voksende globalt marked.....	34
9.9.2	Konkurrenter	34
10	Målsætninger og forventninger.....	35
10.1	Forventninger til udviklingen i kunder	35
10.2	Forventninger til udvikling i kundernes livstidsværdi	35
10.3	Forventninger til omsætning og indtjening.....	36
11	Oplysninger om Udbuddet	37
11.1	Formål med Udbuddet.....	37
11.2	Anvendelse af provenu	37
11.3	Omkostninger i forbindelse med Udbuddet.....	37
11.4	De Udbudte Aktier	37
11.5	Aktiernes rettigheder.....	38
11.6	Kurs på de udbudte aktier	38
11.7	Tegningsperiode	39
11.8	Udbud og optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark	39
11.9	Skatteforhold	40
11.9.1	Salg af aktier – Fysiske personer	40
11.9.2	Salg af aktier – Selskaber	40
11.9.3	Udbytte – Fysiske personer	40
11.9.4	Udbytte – Selskaber	40
11.10	Markedet hvor aktierne kan omsættes.....	40
11.11	Betaling for og levering af aktier	40
11.12	Afgivelse af tegningsordrer	41
11.13	Fordelingsplan og reduktion	41
11.14	Tilbagekaldelse og forlængelse	41
11.15	Certified Adviser.....	41
12	Risikofaktorer.....	42
12.1	Risici relateret til de markeder Selskabet opererer på	42
12.2	Risici relateret til Selskabets virksomhed	42
12.3	Risici relateret til Selskabets finansielle stilling.....	43
12.4	Risici relateret til Udbuddet og optagelsen til handel	43
13	Selskabets organisation og ledelse	45
13.1	Salg & markedsføring	45
13.2	Implementering & support.....	45
13.3	Softwareudvikling.....	45

13.4	Organisationsdiagram.....	45
13.5	Selskabets ledelse.....	46
13.6	Bestyrelse og direktion.....	46
13.7	Erklæring om tidligere erhverv.....	47
13.8	Incitamentsprogram.....	49
13.9	Interessekonflikter.....	49
14	Selskabets aktuelle økonomiske stilling og resultat.....	51
14.1	Årsregnskaberne 2016, 2017 og 2018 sammenholdt.....	52
14.2	Gennemgang af udvalgte regnskabsposter.....	53
14.2.1	Revisors påtegning på årsrapport for 2018.....	54
14.3	Nuværende og kommende investeringer.....	54
14.4	Væsentlige kontrakter og patenter.....	54
14.5	Retstvister.....	54
15	Appendix.....	55
15.1	Definitioner og ordliste.....	55
15.2	Vedtægter.....	58
15.3	Tegningsblanket.....	62

2 INDLEDNING

Konsolidator A/S har udviklet og sælger et cloudbaseret konsolideringssystem, der hjælper koncerner med at udføre konsolidering af deres interne og eksterne regnskaber samt finansielle data.

Denne Virksomhedsbeskrivelse ("Virksomhedsbeskrivelse") er udarbejdet af Konsolidator A/S ("Konsolidator" eller "Selskabet") i forbindelse med optagelsen af Selskabets Aktier til handel på Nasdaq First North Denmark, samt et offentligt udbud ("Udbuddet") i Danmark af 2.204.546 stk. nye aktier ("Nye Aktier") á nominelt DKK 0,04 i Konsolidator til en Tegningskurs på DKK 8,80 pr. aktie.

Baggrunden for Udbuddet er at finansiere Selskabets drift og vækststrategi, herunder den kommercielle og internationale udrulning af softwareplatformen.

Baseret på Tegningskursen udgør Markedsværdien af Selskabet før Udbuddet DKK 110 mio. Efter gennemførelsen af Udbuddet vil Markedsværdien af Selskabet være DKK 129 mio.

De Nye Aktier er sammen med de eksisterende aktier i Selskabet ("Aktierne") søgt optaget til handel på Nasdaq First North Denmark, der drives i regi af Nasdaq København under forudsætning af gennemførelse af Udbuddet samt opfyldelse af Nasdaq First North Denmarks krav til aktionærspredning og free float.

Virksomhedsbeskrivelsen er offentliggjort på Nasdaq First Norths og Selskabets hjemmeside (www.Konsolidator.com). Da Virksomhedsbeskrivelsen ikke er et prospekt, er det ikke og kan det ikke blive godkendt af Finanstilsynet.

Tegningsperioden er 23. april 2019 – 6. maj 2019 kl. 23:59 og første dag for handel med Aktierne vil være den 10. maj 2019, under forudsætning af opfyldelse af Nasdaq First North Denmarks krav til aktionærspredning og free float samt, at der tegnes minimum 2.204.546 stk. Nye Aktier.

Selskabets Certified Adviser er: Kapital Partner.

3 UDBUDET I SAMMENDRAG

3.1 TEGNINGSPERIODE, OFFENTLIGGØRELSE AF RESULTATET AF UDBUDET SAMT 1. HANDELSDAG

Tegningsperiode: 23. april 2019 – 6. maj 2019 kl. 23:59.

Offentliggørelse af resultatet af Udbuddet og tildeling af aktier: 7. maj 2019 inden kl. 12:00.

Forventet 1. handelsdag: 10. maj 2019

Tidsplan

Tegningsperioden begynder	23. april 2019
Tegningsperioden slutter	6. maj 2019 kl. 23:59
Offentliggørelse af resultatet af Udbuddet	7. maj 2019 inden kl. 12:00
Afviklingsdagen; gennemførelse af Udbuddet, inklusiv afregning af de Udbudte Aktier (midlertidig ISIN)	9. maj 2019
Registrering i Erhvervsstyrelsen af aktiekapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier, der udstedes af Selskabet	9. maj 2019
Første handelsdag for Aktierne, forventes (i den permanente ISIN)	10. maj 2019
Sammenlægning af den midlertidig ISIN og den permanente ISIN	13. maj 2019

3.2 TEGNINGSKURS

DKK 8,80 pr. aktie

3.3 ANTAL AKTIER INDEN UDBUDET

12.500.000 stk. aktier af nominelt DKK 0,04. Baseret på Tegningskursen er Markedsværdien af Selskabet før Udbuddet DKK 110 mio.

3.4 UDBUDDETS OMFANG OG ANTAL AKTIER EFTER UDBUDET

Udbuddet omfatter 2.204.546 aktier (Udbuddet), svarende til en kursværdi på DKK 19,4 mio. Det samlede antal aktier efter Udbuddet vil være 14.704.546. Efter gennemførelsen af Udbuddet vil Markedsværdien af Selskabet være DKK 129,4 mio.

3.5 UDBUD OG OPTAGELSE TIL HANDEL PÅ NASDAQ FIRST NORTH DENMARK:

Efter Tegningsperiodens udløb offentliggør Selskabet resultatet af udbuddet den 7. maj 2019 inden kl. 12:00 og hver investor modtager en opgørelse over det antal Nye Aktier, der er tildelt investoren, og værdien heraf til Tegningskursen, medmindre andet aftales mellem investoren og det pågældende kontoførende institut. Første handelsdag for Aktierne forventes at være den 10. maj 2019.

3.6 PLACERING OG AFVIKLING

Kapital Partner fungerer som book-runner i forbindelse med Udbuddet og Danske Bank fungerer som afviklingsagent i forbindelse med Udbuddet.

3.7 ISIN-KODER

Den Midlertidige ISIN kode for de Nye Aktier: DK0061113438 (benyttes til tegning af de nye aktier).

Den Permanente ISIN kode for Aktierne: DK0061113511, der vil blive handlet under symbolet "KONSOL".

Den Midlertidige ISIN er ikke søgt optaget til handel.

3.8 AFGIVELSE AF TEGNINGSORDRE

De Nye Aktier kan tegnes ved afgivelse af elektronisk tegningsordre via investors eget kontoførende pengeinstitut, i de pengeinstitutter, der muliggør dette, eller ved indlevering af vedlagte tegningsblanket til Investors eget kontoførende pengeinstitut, for de pengeinstitutter, der accepterer modtagelse af tegningsblanketter.

Der skal minimum tegnes 430 stk. Nye Aktier, svarende til DKK 3.784 pr. tegningsordre.

4 ANSVAR OG ERKLÆRINGER

Direktionens og bestyrelsens ansvarserklæring

Vi erklærer hermed som ansvarlige for Virksomhedsbeskrivelsen, at oplysningerne indeholdt her i os bekendt er rigtige, og at Virksomhedsbeskrivelsen efter vores overbevisning indeholder de oplysninger, der anses for fornødne for, at investorerne kan danne sig et velbegrunderet skøn over Selskabets aktiver og passiver, finansielle stilling, resultater og fremtidsudsigter samt over de rettigheder, der er knyttet til de værdipapirer, der udbydes til offentligheden samt, at al relevant information i bestyrelsesreferater, revisionsprotokol og andre interne dokumenter er inkluderet i Virksomhedsbeskrivelsen.

København, den 23. april 2019

BESTYRELSEN



Søren Elmann Ingerslev
Formand for bestyrelsen



Michael Moesgaard Andersen
Bestyrelsesmedlem



Jesper Eigen Møller
Bestyrelsesmedlem

DIREKTIONEN



Claus Finderup Grove
CEO



Jack Skov
CFO



Lars Højer Paaske
CTO

5 STIFTER OG CEO CLAUS FINDERUP GROVE HAR ORDET



I august 2014 stiftede jeg sammen med Lars Højer Paaske og Jack Skov Konsolidator med en ambition om at skabe et cloudbaseret software til regnskabskonsolidering, der ville revolutionere økonomifunktionerne verden over. Fire år efter har vi ikke blot udviklet et unikt regnskabskonsolideringssystem, men vi har også bevist, at der er international efterspørgsel for det.

Konsolidator udspringer af et udækket behov både Jack og jeg havde som CFO. Vi skulle begge levere regnskaber og finansielle rapporter til bestyrelse, ledelse, revisor og banker, men havde ikke noget software til dette. Koncernregnskaber m.v. skulle derfor udarbejdes i Excel, hvilket er en kompliceret og tidskrævende opgave forbundet med stor fejlrisiko.

Jeg havde tidligere i min karriere arbejdet for AP Møller-Mærsk, hvor jeg havde anvendt et tungt og dyrt system til regnskabskonsolidering, som derfor kun anvendes af store koncerner. Hovedparten af mindre og mellemstore koncerner anvender Excel regneark til konsolidering. Jack havde med sin baggrund som statsautoriseret revisor i Deloitte set mange Excel løsninger, og kunne derfor bekræfte, at der er mange problemer forbundet med Excel som konsolideringsløsning, herunder manglende konsistens, dokumentation og transparens, samt høj fejlrisiko og afhængighed af den person, der har udarbejdet modellen. Dertil er det er en tidskrævende løsning.

Med Jacks og min baggrund havde vi det faglige og erfaringsmæssige grundlag for at skabe et konsolideringssystem, der præcist opfyldte kundernes ønsker og behov. Med Lars, der er tidligere verdensmester i badminton, ombord som determineret programmør, havde vi et stærkt hold til at skabe netop dét software, som markedet manglede.

Konceptet omkring konsolidering er det samme i alle lande, og alle økonomifunktioner verden over har samme mål: hurtig levering af korrekt, finansiell ledelsesinformation. Det mål opfylder Konsolidator, og kan derved gøre virksomhederne mere profitable via løbende, troværdig og konsistent rapportering.

Konsolidator benytter cloudteknologi, og vi har skabt en konsolideringsmetode, der er så enkel, at selv mindre koncerner kan anvende Konsolidator. Omvendt indeholder Konsolidator så meget funktionalitet, at store og børsnoterede koncerner også anvender Konsolidator – til en pris, der er op til 50x lavere end den samlede pris for eksisterende konsolideringssystemer.

Vi har allerede bevist, at der er efterspørgsel for Konsolidator i Danmark og i udlandet, og vi har både mindre og børsnoterede selskaber som kunder. Næste skridt er med provenuet fra Udbuddet at etablere Konsolidator som et kendt og det foretrukne konsolideringsværktøj i Skandinavien og Storbritannien, samt i Tyskland/Schweiz/Østrig. Herefter er det planen at indtage det europæisk nærmarked, hvor vi estimerer, at der er over 200.000 selskaber med et udækket behov for Konsolidator, samt de internationale markeder.

Konsolidator giver driftsoverskud og en succesrig salgstrategi er på plads. Med provenuet fra udbuddet og support fra vores nye aktionærer, accelererer vi nu vores vækst, og jeg byder alle nye aktionærer velkommen på den spændende rejse.

6 BINDEDE FORHÅNDSTILSAGN

Selskabet har modtaget bindende forhåndstilsagn fra 14 investorer på i alt DKK 3,2 mio. i kursværdi. Alle investorer har tegnet Aktier på fuldt ud samme vilkår som gælder for øvrige investorer i Udbuddet. Følgende personer og selskaber har afgivet bindende forhåndstilsagn for 22.727 stk. aktier eller flere:

Navn	Udbudskursværdi (DKK)	Antal aktier (stk.)
ANDERSEN ADVISORY GROUP A/S	999.997	113.636
Storm T Invest IVS	449.997	51.136
Torben Gerlach	299.992	34.090
Presence ApS	249.999	28.409
Jesper Eigen Møller	199.998	22.727

Alle ovenstående investorer er uafhængige af Selskabet med undtagelse af ANDERSEN ADVISORY GROUP A/S, der er 100% ejet af Michael Moesgaard Andersen, der er medlem af Selskabets bestyrelse, og som før udbuddet ejer 6.750.000 aktier svarende til en ejerandel på 27,0% samt Jesper Eigen Møller, der er medlem af Selskabets bestyrelse. Dertil har stifterne Claus Finderup Grove og Jack Skov, samt formanden for bestyrelsen, Søren Elmann Ingerslev, alle forhåndstegnet 11.363 stk. aktier til en udbudskursværdi af DKK 99.994.

7 OPLYSNINGER OM SELSKABET

NAVN OG HJEMSTED

Konsolidator A/S
Tobaksvejen 2A
2860 Søborg

STIFTELSES DATO

24. august 2014

SELSKABETS RETLIGE FORM OG GÆLDENDE LOVGIVNING

Selskabet blev stiftet den 24. august 2014 som anparts-selskab. Selskabet blev på en generalforsamling den 24. januar 2017 omdannet til et aktieselskab.

Selskabets aktiekapital er fuldt indbetalt.

Selskabet er registreret i det Centrale Virksomhedsregister med CVR nr. 36078383 og hører under dansk lovgivning.

KONCERNFORHOLD

Selskabet er på udbudstidspunktet ejet af selskaberne Ved Bækken ApS (23%), LHP 2016 Holding IVS (23%), TEAM FG INVEST ApS (24%), Ingerslev ApS (3%) samt ANDERSEN ADVISORY GROUP A/S (27%). TEAM FG INVEST ApS er et holdingselskab ejet 51 % af Claus Finderup Grove, CEO og stifter af Konsolidator A/S, mens de øvrige anparter ejes af Claus Finderup Groves børn. Ved Bækken ApS er 51% ejet af Jack Skov, CFO og stifter af Konsolidator A/S, mens de øvrige anparter ejes af Jack Skovs børn. LHP 2016 Holding IVS er 51% ejet af Lars Højer Paaske, CTO og stifter af Konsolidator A/S, mens de øvrige anparter ejes af Lars Højer Paaskes børn. Ingerslev ApS er reelt 21,30% ejet af Selskabets bestyrelsesformand Søren Elmann Ingerslev, mens de øvrige anparter ejes af Søren Elmann Ingerslevs børn. ANDERSEN ADVISORY GROUP A/S ejes 100% af Michael Moesgaard Andersen, medlem af Selskabets bestyrelse.

VEDTÆGTSMÆSSIGE FORMÅL

Selskabets formål er ifølge vedtægterne at udvikle og sælge software løsninger med tilhørende beslægtet virksomhed.

Størrelsen af den nuværende kapital og opdeling i aktieklasser

Selskabets kapital udgør før Udbuddet DKK 500.000 fordelt på 12.500.000 stk. aktier á nominelt DKK 0,04.

Selskabets aktiekapital er ikke opdelt i klasser.

VIGTIGE KENDETEGN FOR SELSKABETS AKTIER

Selskabets aktier er omsætningspapirer i henhold til dansk ret, der gælder ingen indskrænkninger i deres omsættelighed, og ingen aktionærer er forpligtet til at lade deres Aktier indløse helt eller delvist.

Der er ingen stemmerets- og ejerskabsbegrænsning. Hver aktie á nominelt DKK 0,04 giver én stemme. Alle Aktier i Selskabet giver samme stemmerettigheder, og Selskabet er ikke bekendt med aftaler, som medfører, at andre senere opnår kontrol over Selskabet.

Aktionærs ret til at deltage i og afgive stemme på Selskabets generalforsamlinger fastsættes ud fra de Aktiers, aktionæren besidder på registreringsdatoen. Besiddelser opgøres på registreringsdatoen på baggrund af notering af de kapitalejerforhold, der er registreret i ejerbogen, samt de meddelelser om ejerforhold, som Selskabet har modtaget med henblik på indførelse i ejerbogen. Registreringsdatoen ligger 1 uge før generalforsamlingens afholdelse, jf. pkt. 5.9 i Selskabets vedtægter.

En aktionær, der er berettiget til at deltage i generalforsamlingen og som ønsker at deltage i generalforsamlingen, skal senest tre dage før generalforsamlingens afholdelse anmode om adgangskort, jf. Selskabets vedtægter pkt. 5.10.

BEMYNDIGELSE TIL AT FORHØJE KAPITALEN

Selskabets bestyrelse er i henhold til pkt. 3.2 i vedtægterne bemyndiget til i perioden indtil 26. marts 2024 ad en eller flere gange at forhøje selskabskapitalen med fortegningsret for de eksisterende aktionærer ved at udstede aktier for op til nominelt kr. 90.000,00. Kapitalforhøjelsen skal foretages ved kontant indbetaling, apportindskud eller gældskonvertering. Tegningskursen fastsættes af bestyrelsen og kan være lavere end markedskursen.

I henhold til vedtægternes pkt. 3.1 er Selskabets bestyrelse bemyndiget til i perioden indtil den 26. marts 2024 til ad en eller flere gange at forhøje selskabskapitalen uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer ved at udstede aktier for op til nominelt kr. 180.000,00. Kapitalforhøjelsen skal foretages ved kontant indbetaling, apportindskud eller gældskonvertering. Tegningskursen fastsættes af bestyrelsen og kan være lavere end markedskursen

Bestyrelsens bemyndigelse i vedtægternes pkt. 3.1 og 3.2 kan tilsammen maksimalt udnyttes til kapitalforhøjelser på i alt nominelt kr. 180.000.

I henhold til Selskabets vedtægter pkt. 4.1 er bestyrelsen bemyndiget til i perioden indtil 26. marts 2024 ad én eller flere gange at udstede tegningsretter (warrants) i henhold til selskabslovens § 169 til selskabets bestyrelse, direktion, medarbejdere og konsulenter i selskabet med ret til tegning af op til nominel kr. 50.000 af nominelt kr. 0,04 (med forbehold for et eventuelt højere beløb som følge af regulering i anledning af ændringer i selskabets kapitalstruktur, som nærmere fastsat af bestyrelsen i forbindelse med udstedelsen af warrants, samt at foretage den dertil

hørende kapitalforhøjelse uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer.

De nye Aktier, der udstedes i henhold til ovennævnte bemyndigelser, skal være omsætningspapirer noteret på navn. Aktierne udstedes i dematerialiseret form gennem VP Securities A/S. Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed, og ingen aktionærer er forpligtet til at lade aktier indløse helt eller delvist.

Aktierne skal have de samme rettigheder som den eksisterede aktiekapital. Aktierne skal give aktionærer ret til udbytte og andre rettigheder i Selskabet fra tidspunktet for kapitalforhøjelsens registrering i Erhvervsstyrelsen.

Selskabets bestyrelse har med henblik på Udbuddet og optagelse af Selskabets Aktier til handel på Nasdaq First North Denmark den 10. maj 2019 truffet beslutning om at udnytte bemyndigelsen i vedtægternes pkt. 3.1 ved at udbyde i alt nominelt DKK 88.182 Aktier á nominelt DKK 0,04 pr. stk. til Udbudskursen.

7.1 EJERSKAB STØRRELSE AF NUVÆRENDE KAPITAL OG OPDELING I KLASSER

Selskabets kapital udgør før udbuddet DKK 500.000,00 fordelt på 12.500.000 stk. aktier á nominelt DKK 0,04. Selskabskapitalen er ikke opdelt i klasser.

Aktionærerne i Selskabet før udbuddet består af følgende:

TEAM FG INVEST ApS, der er ejet med 51% af CEO, Claus Finderup Grove, besidder 3.000.000 stk. aktier svarende til 24,0% af aktiekapitalen og stemmerne før Udbuddet.

Ved Bækken ApS, der er ejet med 51% af Selskabets stifter og CFO, Jack Skov, besidder 2.875.000 stk. aktier svarende til 23,0% af aktiekapitalen og stemmerne før Udbuddet.

LHP 2016 Holding IVS, der er ejet med 51% af Selskabets stifter og CTO, Lars Højer Paaske, besidder 2.875.000 stk. aktier svarende til 23,0% af aktiekapitalen og stemmerne før Udbuddet.

Ingerslev ApS, der reelt er ejet med 21,30% af Selskabets bestyrelsesformand, Søren Elmann Ingerslev, besidder 375.000 aktier svarende til 3,0% af aktiekapitalen og stemmerne før Udbuddet.

ANDERSEN ADVISORY GROUP A/S, der ultimativt er ejet af medlem af Selskabets bestyrelse, Michael Moesgaard Andersen, besidder 3.375.000 stk. aktier svarende til 27,0% af aktiekapitalen og stemmerne før Udbuddet.

Ejerandelene for de eksisterende aktionærer i Selskabet fordeler sig således, under forudsætning af, at de tegner Nye Aktier i henhold til deres bindende forhåndstilsagn, jf. afsnit 6 Bindende Forhåndstilsagn.

Aktionær	Antal aktier pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen	Ejerandel pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen	Ejerandel efter Udbud
TEAM FG INVEST ApS	3.000.000	24,0%	20,5%
Ved Bækken ApS	2.875.000	23,0%	19,6%
LHP 2016 Holding IVS	2.875.000	23,0%	19,6%
Ingerslev ApS	375.000	3,0%	2,6%
ANDERSEN ADVISORY GROUP A/S	3.375.000	27,0%	23,7%

7.1.1 Lock-up

Alle nuværende aktionærer i Selskabet har påtaget sig en lock-up forpligtelse vedrørende hele deres respektive beholdninger af Aktier pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen. Lock-up forpligtelsen er indgået med Selskabet og indebærer, at aktionæren hverken direkte eller indirekte må sælge, udbyde til salg, overdrage, afhænde, udlåne, pantsætte eller på anden måde disponere over Aktierne i Selskabet uden samtykke fra Selskabets bestyrelse, bortset fra ved overdragelse af Aktier til en juridisk enhed, der direkte eller indirekte kontrolleres af den pågældende aktionær. Lock-up forpligtelsen løber i en periode på 12 måneder fra første handelsdag for Aktierne. Ingen af de eksisterende aktionærer sælger Aktier i forbindelse med Udbuddet. Lock-up forpligtelsen gælder ikke for aktier erhvervet ved Udbuddet, herunder forhåndstegning, eller senere.

Eksisterende aktionærers lock-up

Aktionær	Antal Aktier	Andel af kapital og stemmer før Udbuddet	Andel omfattet af lock-up	Lock-up periode
TEAM FG INVEST ApS (Claus Finderup Grove)	3.000.000	24,0%	100%	12 måneder
Ved Bækken ApS (Jack Skov)	2.875.000	23,0%	100%	12 måneder
LHP 2016 Holding IVS (Lars Højer Paaske)	2.875.000	23,0%	100%	12 måneder
Ingerslev ApS (Søren Elmann Ingerslev)	375.000	3,0%	100%	12 måneder
ANDERSEN ADVISORY GROUP A/S (Michael Moesgaard Andersen)	3.375.000	27,0%	100%	12 måneder

8 FINANSKALENDER

1. kvartal 2019: 21. maj 2019

1. halvår 2019: 20. august 2019

3. kvartal 2019: 19. november 2019

Årsrapport 2019: 24. marts 2020

Ordinær generalforsamling 2020: 30. april 2020

9 KONSOLIDATORS FORRETNING OG MARKED

9.1 BAGGRUND

Over 200.000 koncerner i Europa, og over 6.000 koncerner alene i Danmark, estimerer Ledelsen jf. kapitel 9.9, har samme behov; at kunne effektivisere deres ressourcer til konsolidering af både interne og eksterne regnskaber, at kunne udnytte deres finansielle koncerndata oftere og bedre samt, at kunne øge sikkerheden i deres regnskabsaflæggelse. Konsolidator er udviklet for at løse udfordringerne for netop de koncerner, der p.t. forsøger at dække deres behov med en Excel-løsning.

FRA BOGFØRINGSSOFTWARE TIL CLOUDBASERET KONSOLIDERINGSSYSTEM

Introduktionen af it-baserede bogføringssystemer, som f.eks. Navision, har revolutioneret bogføringen i virksomheder siden 1980'erne ved at digitalisere bogføringen og dermed give virksomhederne bedre og væsentligt hurtigere information om deres finansielle tilstand. Disse bogføringssystemer var og er typisk relativt dyre og kundetilpassede systemer, hvorfor kun en mindre del af alle virksomheder bruger dem.

Den seneste generation af bogføringssystemer har taget den udfordring op, og cloudbaserede systemer som f.eks. E-conomic og Dinero, har gjort det muligt for alle virksomheder, herunder små enkeltmandsvirksomheder, at bogføre selv og uden brug af bistand fra f.eks. revisor. Dette har ikke blot medført en eksplosiv vækst i anvendelsen af cloudbaserede bogføringssystemer – det har også givet alle virksomhedsledere bedre muligheder for at styre deres virksomhed.

Konsolidering af regnskaber følger samme udvikling som de it-baserede bogføringssystemer og andre såkaldte ERP-systemer. Kundetilpassede konsolideringssystemer blev udviklet i 90'erne til de største koncerner. Mindre koncerner, der ikke har medarbejderressourcer eller økonomisk mulighed for at anvende de store konsolideringssystemer, må anvende alternative løsninger, som i dag helt overvejende er Microsoft Excel. At benytte Excel betyder, at man må gå på kompromis med kvalitet, at man bruger uforholdsmæssigt meget tid på at konsolidere eller, at man ikke er i stand til at udarbejde vigtig finansiell information.

Konsolidator repræsenterer den næste generation af konsolideringsværktøjer, og tilbyder, Selskabets ledelse ("Ledelsen") bekendt, som de eneste et cloudbaseret system, der såvel økonomisk som funktionelt er attraktivt for langt de fleste koncerner. Med Konsolidator får et stort antal koncerner mulighed for en hurtigere og bedre indsigt i koncernernes finansielle tilstand, og ledelserne får dermed øget mulighed for at træffe hurtigere og bedre beslutninger for deres virksomhed.

Det er Ledelsens vurdering, at konsolideringssystemer vil afløse egenudviklede Excel-løsninger i de koncerner ver-

den over, der i dag anvender Excel, på samme måde, som it-baserede bogføringssystemer har afløst analog og manuel bogføring. Konsolidator er efter Ledelsens vurdering den første og eneste til at levere et sådant produkt.

KONSOLIDATOR ER FIRST MOVER

Behovet for konsolideringssystemer er stigende i takt med øgede krav til compliance. Således stilles der i stigende grad krav om dokumentation, korrekte beslutningsgrundlag og hurtigt agerende selskaber. Jo oftere og jo hurtigere koncernerne kan få et fuldt overblik over hele deres finansielle situation – det konsoliderede regnskab – jo større vil deres compliance over for myndigheder og stakeholders være, og jo bedre vil de være i stand til at agere.

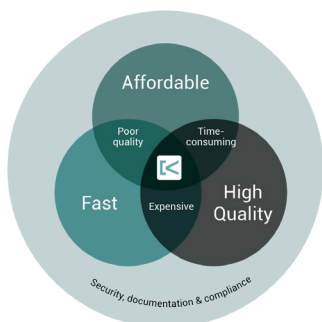
Konsolidator er et agilt, cloudbaseret system - i modsætning til de eksisterende konsolideringssystemer – og er således helt i tråd med den seneste generation af cloudbaserede ERP-systemer, der har opnået global udbredelse og succes.

Accepten hos større virksomheder for cloudbaserede, finansielle systemer har været relativ langsom, men cloudbaserede ERP-systemers hastige udbredelse på globalt plan - på bekostning af gamle og lokalt installerede systemer - har medført, at større selskaber i øget omfang kræver, at deres finansielle data bliver behandlet i "skyen". For få år siden var det ikke accepteret, at finansielle data lå i en cloud-løsning. I dag er det et strategisk tilvalg for de fleste. Navisions afløser, Dynamics Nav, er eksempelvis også cloudbaseret.

Det er derfor Ledelsens vurdering, at anvendelsen af et konsolideringsværktøj som Konsolidator, vil kunne opnå samme udbredelse hos koncerner, som udbredelsen af bogføringssystemer har haft hos virksomheder. Som first mover og eneste udbyder af et generelt anvendeligt konsolideringssystem, anser Ledelsen Konsolidator for at være godt positioneret til at indtage en markant position på et marked, der af Ledelsen er estimeret til at bestå af over 200.000 koncerner - alene i Europa.

9.2 FORRETNINGSGRUNDLAGET

Koncerner i hele verden udarbejder koncernregnskaber, dvs. ét samlet regnskab for koncernen, der omfatter moderselskab og alle datterselskaber, som er en vigtig del af informationsgrundlaget for koncernens ledelse. Der er typisk en stor udfordring i at udarbejde korrekte såvel interne som eksterne koncernregnskaber, inden for de ønskede tidsrammer. De fleste koncerner anvender Microsoft Excel til konsolidering, selvom en Excel-løsning netop ofte er tidskrævende og usikker, da der indtil introduktionen af Konsolidators cloudbaserede løsning, ikke har været et reelt alternativ.



Konsolidators mission er at levere et billigt, hurtigt og højkvalitets konsolideringssystem til koncerner, der er så enkelt, hurtigt og effektivt at anvende, at Konsolidator er attraktivt for alle koncerner, der har et behov for at udarbejde koncernregnskaber.

9.2.1 Hvad er konsolidering?

En regnskabskonsolidering er principielt en sammenlægning af moderselskabets og alle datterselskabernes resultatopgørelser, balancer og pengestrømsopgørelser til én samlet opgørelse for hele gruppen af selskaber. Konsolidering er dog ikke bare en simpel addition af regnskabsposter, post for post. I konsolideringen skal der blandt andet tages højde for:

- Valutakurser
- Koncerninterne transaktioner og mellemværender
- Ejerforhold og minoritetsinteresser
- Forskelle i regnskabspraksis

Valutakurser – Når datterselskaberne opererer i fremmed valuta, skal deres regnskaber omregnes til moderselskabets valuta i konsolideringen. F.eks. vil en dansk koncern omregne sit amerikanske datterselskabs omsætning i US dollar og omregne det tyske datterselskabs omkostninger i euro til danske kroner i forbindelse med konsolideringen. Dette arbejde udføres for hver enkelt opgørelsesperiode - ideelt set månedsvis.

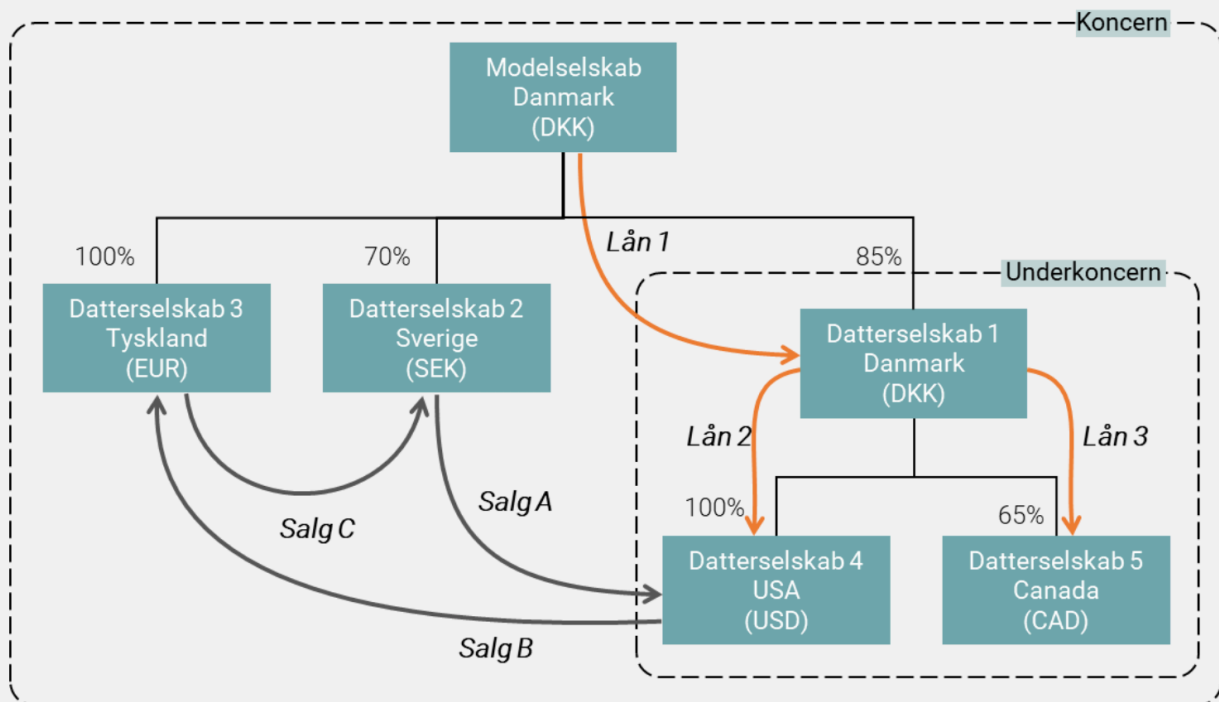
Koncerninterne transaktioner og mellemværender – Transaktioner mellem koncernens datterselskaber, herunder koncerninterne fortjenester og tab, har ingen indflydel-

se på koncernens resultatopgørelse, som alene omfatter koncernens transaktioner med *eksterne parter*. F.eks. vil et salg fra et datterselskab til andet datterselskab ikke indgå i koncernens samlede omsætning. Det samme gælder tilgodehavender og en række andre interne mellemværende mellem koncernforbundne selskaber. Alle koncerninterne transaktioner og mellemværender skal derfor *elimineres* i konsolideringen. Denne elimineringsopgave kompliceres yderligere, hvis der handles internt i forskellige valutaer, f.eks. hvis et amerikansk datterselskab sælger en vare i USD til et tysk datterselskab, der udgiftsfører denne vare i Euro.

Ejerforhold og minoritetsinteresser – Koncernens helejede datterselskaber indgår fuldt og helt i konsolideringen. Det gør delejede selskaber også, hvis moderselskabet har kontrollerende indflydelse. I de situationer, hvor moderselskabet kun delvist ejer datterselskabet, men har kontrollerende indflydelse, skal periodens resultat og koncernens egenkapital fordeles mellem moderselskabet og de andre eksterne aktionærer, såkaldte minoritetsinteresser. Dette medfører, at der regnskabsmæssigt i resultatopgørelsen og balancen skal tages højde for dette i koncernregnskabet. Yderligere skal den egenkapitalsinvestering, som moderselskabet har foretaget i datterselskaberne, elimineres. Dette benævnes "eliminering af kapitalinteresser i datterselskaber".

Forskelle i regnskabspraksis – Et koncernregnskab skal i henhold til regnskabsregler aflægges efter samme regnskabspraksis. Det betyder, at såfremt der er forskelle mellem moderselskabets og datterselskabers regnskabspraksis, skal der korrigeres herfor i koncernregnskabet. Et eksempel på dette er forskelle i afskrivningsperioder mellem datterselskaber og moderselskab hvilket medfører, at der i koncernregnskabet skal foretages korrektion af de i datterselskaberne foretagne afskrivninger.

REGNSKABSKONSOLIDERING KAN VÆRE KOMPLICERET



I dette illustrative eksempel består en dansk koncern af moderselskabet samt tre datterselskaber. Et af disse datterselskaber er i sig selv en koncern bestående af to selskaber. I forbindelse med udarbejdelse af et konsolideret regnskab skal der blandt andet tages hensyn til:

- Regnskaberne for samtlige selskaber skal omregnes til DKK
- De tre salgstransaktioner mellem datterselskab 1, datterselskab 2 og datterselskab 4 skal elimineres i konsolideringen af koncernregnskabet.
- Salg A og Salg B skal dog ikke elimineres i datterselskab 3's konsoliderede regnskab som underkoncern, men i moderselskabet konsoliderede regnskab.
- Avance ved salg af aktiver mellem koncernselskaber skal ligeledes elimineres. Det mest almindelig er intern avance på lagervarer. Datterselskab 4 har købt varer til lager i forbindelse med salget af varer fra datterselskab 2. Datterselskab 2 skal sælge på markedsmæssige vilkår hvilket vil sige, at datterselskab 2 opnår en avance ved salget og lagervarerne og datterselskab 4 har lagervarer, hvor der indgår en koncernintern avance. I koncernregnskabet skal denne interne avance elimineres, da den ikke har noget med et eksternt salg at gøre.
- I koncernen er der andre eksterne aktionærer i datterselskab 2, 3 og 5, og der er således behov for at opgøre disse minoritetsaktionærers andel af resultat og egenkapital. Moderselskabet ejer 55,25% af egenkapital og resultat af datterselskab 5 – 100, opgøres ejerandelen således 65% af 100 hvoraf der igen tages 85 % af ($100 \cdot 65\% \cdot 85\%$). Dette beregnes for alle minoriteter for både resultat og egenkapital.

9.2.2 Stigende behov for hyppige og troværdige koncernregnskaber

Visse koncerner er pålagt at aflægge koncernregnskaber pga. deres størrelse, men mange andre koncerner udfærdiger såvel interne som eksterne koncernregnskaber. Der er to tendenser, der driver koncerners behov for at koncernregnskaber og dermed behov for et softwarebaseret konsolideringssystem;

- Datadrevet ledelsespraksis
- Øget krav til compliance

Datadrevet ledelsespraksis – I takt med at datadrevet ledelsespraksis vinder frem i koncernledelser, stiger behovet for også at udnytte alle tilgængelige data på koncernniveau. De månedlige og kvartalsvise regnskaber og rapporter, der ligger til grund for mange strategiske ledelsesbeslutninger, er derimod i mange koncerner ikke fuldt konsolideret på en korrekt måde, og giver derfor ikke den fulde finansielle indsigt i koncernen. Dette indebærer en risiko for suboptimale eller ligefrem forkerte ledelsesbeslutninger, f.eks. i forbindelse med ressourcefordeling, investeringer og kapitalallokering inden for koncernen.

“Hvis du kun styrer din virksomhed på årsregnskabet, er det som at køre bil på motorvejen med lukkede øjne hele året. Åbne øjnene én gang om året for at orientere sig, og så lukke dem igen og håbe, at du ikke rammer noget i løbet af det næste år.” Nicholas Meilstrup, CEO CrediWire

Øget krav til compliance – Over hele verden er koncerner under pres for at efterleve stadig mere detaljerede krav fra nationale og overnationale myndigheder. Hertil kommer koncernernes ønske om at efterleve best practice, branchekodeks og andre relevante regelsæt. For at sikre og dokumentere overholdelsen af alle disse krav, compliance, har koncernledelsen brug for detaljeret og opdateret information om udviklingen i både finansielle og ikke-finansielle forhold i alle dele af organisationen. Konsoliderede regnskabsdata og KPI-koncerndata er en vigtig del af dette informationsgrundlag.

9.2.3 Reelt kun tre valgmuligheder for konsolidering - indtil nu

Koncernens CFO har indtil nu reelt haft valget mellem tre forskellige softwareløsninger til udarbejdelsen af en regnskabsteknisk korrekt konsolidering af koncernregnskabet:

- Corporate Performance Management-system (CPM-system)
- Business Intelligence (“BI”) eller aggregeringssystemer
- Microsoft Excel

Et integreret high-end Corporate Performance Management-system (CPM-system)

Regnskabskonsolidering ved hjælp af en integreret systemløsning, der sikrer en korrekt regnskabsmæssig håndtering af datterselskabernes individuelle regnskaber, benyttes hovedsageligt af større koncerner. Der er tale om avancerede og omkostningstunge systemer, der kombinerer ERP-funktionalitet med avancerede konsoliderings-, analyse-, planlægnings- og rapporteringsmuligheder og som koster flere millioner kroner til anskaffelse, implementering og vedligeholdelse. CPM-systemer giver en stor kompleksitet i både implementering og drift. Yderligere er CPM systemer skræddersyet til hver virksomhed, og skal derfor lokalt tilpasses, når der opstår ændringer i koncernstrukturen. Det kræver typisk ekstern assistance i form af konsulenter.

BI eller aggregeringssystem

Visse ERP systemer tilbyder “konsolidering” som en del af deres løsninger. Denne form for konsolidering er ikke fyldestgørende regnskabsteknisk konsolidering men blot en aggregering (sammenlægning) af datterselskaber. Men denne metode vil de komplicerede konsolideringsmæssige opgaver som elimineringer, valutakursreguleringer mv ikke blive foretaget. Udover at denne metode kun kan anvendes hvis samtlige datterselskaber anvender samme ERP system er der hverken dokumentation eller automatisering i metoden. Derfor anvendes ERP systemer som aggregeringssystem kun af meget få, og af relativt små koncerner.

På samme måde kan visse koncerner anvende et BI system (f.eks. Qlikview, Tableau eller PowerBI) som konsolideringsværktøj. Men det er grundlæggende det samme som Excel løsningen. Man har selv eller fået eksterne konsulenter til at bygge en BI model. Denne metode anvendes også hovedsageligt af mindre koncerner, og ses sjældent blandt Konsolidators primære målgruppe. Der er helt samme ulemper som ved Excel modellen, som er beskrevet nedenfor.

Konsolidering i Microsoft Excel

Der findes, Ledelsen bekendt, ingen andre konsolideringssystemer end de store CPM-systemer. Der eksisterer flere systemer, der kan sammenlægge regnskabsposterne i datterselskabernes regnskaber (simpel aggregering), men dette resulterer ikke i en korrekt konsolidering. De fleste koncerner udfører derfor den regnskabsmæssige konsolidering med en egenudviklet model i et regnearksprogram, typisk Microsoft Excel. Denne løsning rummer potentielt fem udfordringer:

- Stort tids- og ressourceforbrug
- Risikoen for fejl og inkonsistens
- Stor personafhængighed
- Manglende revisionsspor
- Lav grad af tilpasningsmulighed

Stort tids- og ressourceforbrug – En egenudviklet konsolideringsmodel i Excel kræver typisk en række manuelle

procestrin, blandt andet udtræk, formatering og kvalitetskontrol af datterselskabsdata, opdatering af valutakurser og andre eksterne data, manuel håndtering af særlige begivenheder i regnskabsperioden, kvalitetskontrol af konsoliderede beregninger samt udarbejdelse af rapportering. En sådan proces, på basis af en egenudviklet regnearksmodel, kan være særdeles tidskrævende.

Det er Ledelsens erfaring, at en konsolideringsproces som ovenfor beskrevet i en koncern med omkring 10 datterselskaber med forskellige valutaer let kan kræve en arbejdsindsats på 5-10 mandedage og yderligere 1-2 mandedage i hvert af koncernens datterselskaber – for erfarne medarbejdere.

Risikoen for fejl og inkonsistens – Videnskabelige undersøgelser har dokumenteret, at operationelle regnearksmodeller er fejlbehæftede i betydelig grad. I henhold til undersøgelsen: "Errors in Operational Spreadsheets", Journal of Organizational and End User Computing, July-September 2009, var der fejl i gennemsnitligt 90% af regnearkene og i 1-2% af regnearkscellerne. Konsekvensen var konkrete eller potentielle fejl i beregningsresultaterne.

Det er Ledelsens vurdering, at mange koncerner med egenudviklede regnearksmodeller til regnskabskonsolidering er eksponeret for en fejlrisiko af tilsvarende omfang og karakter, som kan medføre fejlagtig information – og dermed forringet finansiel indsigt – for koncernledelsen, bestyrelsen og ejerne.

Stor personafhængighed – Koncernens egen Excel-baseret konsolideringsmodel er typisk bygget, videreudviklet og vedligeholdt af en enkelt eller få erfarne medarbejdere i økonomiafdelingen, der også tager sig af den periodiske konsolideringsproces samt den tilhørende koncernrapportering. Det kan skabe stor afhængighed af disse medarbejdere, og konsolideringsprocessen kan blive sårbar i forbindelse med sygdom, ferie og fratrædelse.

Manglende revisionsspor – Det er i praksis en yderst besværlig og tidskrævende proces at sikre en fyldestgørende dokumentation af beregningsgrundlaget, det såkaldte revisionsspor, for posterne i et konsolideret regnskab udarbejdet i Excel. Derfor vil koncernens eksterne revisor kunne skulle bruge uforholdsmæssigt meget tid på at efterprøve og verificere, at konsolideringen er gennemført konsistent og kor-

rekt. Revisor udfører en stikprøvebaseret og manuel kontrol af konsolideringskvaliteten og vil således ikke have mulighed for at efterprøve og verificere hele konsolideringen.

Lav grad af tilpasningsmulighed – Da Excel konsolideringsmodeller typisk bygges til de umiddelbare behov, er den sjældent fleksibel. Hvis der opstår nye eller ændrede rapporteringsbehov, er det typisk vanskeligt, tidskrævende og behæftet med betydelig fejlrisiko, at ændre modellen. Dette er særligt tilfældet, når en koncern erhverves. Skal disse tilpasninger ske med kort varsel, er der store begrænsninger med Excel konsolidering.

9.2.4 Konsolidering er et behov for mange koncerner

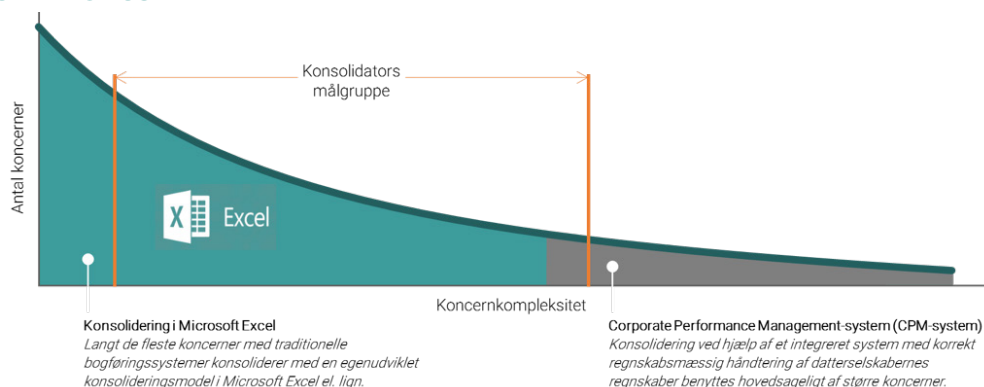
I EU skal alle koncerner udarbejde koncernårsregnskaber, hvis to ud af følgende tre forhold er opfyldt; omsætning over EUR 42 mio. (DKK 313 mio.), over 250 medarbejdere eller en balancesum på minimum EUR 21 mio. (DKK 156 mio.). Mange andre koncerner udarbejder dog koncernregnskaber – både interne perioderegnskaber og eksterne årsregnskaber – for derved at få et overblik over hele koncernens finansielle stilling.

Det er Ledelsens opfattelse, at udfordringerne med konsolidering er aktuelle for en stor del af koncernerne i verden – uanset hvilken del af verden de hører til, og om de er forpligtede til at konsolidere eller ej. Det er yderligere Ledelsens antagelse, at der for disse koncerner er et stort behov og ønske for et konsolideringsredskab, der kan lette konsolideringsarbejdet, forbedre kvaliteten i forhold til en Microsoft Excel-løsning og til en markant lavere omkostning end et af de eksisterende CPM-systemer.

Konsolidator er udviklet med fokus på de koncerner, der laver koncernregnskaber i Excel, men som har behov for et bedre system, samt de koncerner, der anvender et CPM system, men som ønsker et næste generations system til en lavere pris – svarende til ca. 10% af alle koncerner. Det estimeres, at dette fokus svarer til et marked bestående af langt hovedparten af koncernerne med fire datterselskaber eller flere.

Med et samlet antal koncerner i Europa og USA på estimeret ca. 4 mio., er det Ledelsens estimat, at Konsolidators primære kundegruppe består af over 300.000 koncerner, heraf ca. 200.000 i Europa, og ca. 6.000 i Danmark.

KONSOLIDATORS KUNDEFOKUS



9.3 PRODUKTET

Konsolidator er et cloudbaseret Software-as-a-Service (SaaS) system til regnskabskonsolidering og rapportering i koncerner. Konsolidator er platformsuafhængigt og kan derfor importere, anvende og eksportere regnskabsdata uanset, hvilke bogførings-, regnskabs-, eller rapporterings-systemer, koncernerne anvender.

For at sikre, at Konsolidator er enkelt, hurtigt og effektivt for kunderne, og samtidigt er et internationalt skalerbart produkt, er Konsolidator udviklet med følgende fokus:

- Cloudbaseret
- Uafhængigt af kundernes finansielle systemer
- Enkel implementering af Konsolidator hos kunderne
- Enkelt og effektivt at anvende
- Dokumentation for den udførte konsolidering (revisionsspor)

CLOUBASERET SYSTEM

Konsolidator er et cloudbaseret softwaresystem. Softwaren tilgås derfor af kunderne via deres webbrowser, som f.eks. Chrome. Herved kan Konsolidator ikke blot nemt distribueres til kunder på globalt plan, men de løbende opdateringer sker umiddelbart for alle kunder samtidigt, således at der f.eks. ikke eksisterer kunder med ældre versioner.

UAFHÆNGIGT AF KUNDERNES EKSISTERENDE SYSTEM

Som cloudbaseret software er Konsolidator udviklet og klar til brug for koncerner på globalt plan. Systemet fungerer som en overbygning på kundens eksisterende systemer og er således også uafhængigt af de systemer, som kunderne anvender til bogføring og regnskabsaflægelse.

Konsolidator fungerer ved, at regnskabsdata samt eventuelle ikke-finansielle nøgletal (KPI-data) eksporteres fra regnskab- og KPI-systemerne i datterselskaber og moderselskab efter afslutningen af den periode, som ønskes konsolideret. Disse data importeres til Konsolidators regnskabsdatabase, der enten hostes hos Konsolidators cloud-leverandør (fuld cloud-løsning) eller i kundens eget databasemiljø (hybrid cloud-løsning). Efter endt konsolideringsproces udarbejder Konsolidator det konsoliderede regnskab, og data eksporteres tilbage til kunden, der kan rapportere dataene i det system, som ønskes – f.eks. i Excel eller et visualiseringsværktøj som Microsoft PowerBi.

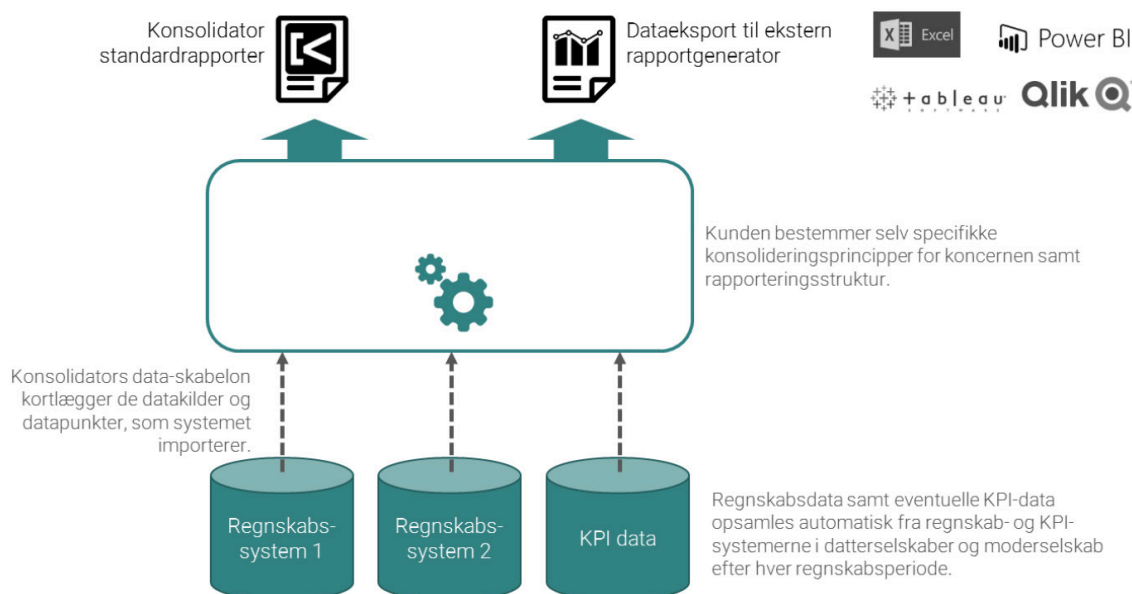
ENKEL IMPLEMENTERING

Implementering af Konsolidator er så nem, at den kan udføres af kunderne selv. Herved adskiller Konsolidator sig i høj grad fra de eksisterende konsolideringssystemer, hvor implementeringen er en omfattende proces, der involverer konsulenter. Implementeringen af Konsolidator foregår ved, at Konsolidator eller en implementeringspartner guider kunden igennem implementeringen på workshops. Implementeringen kan udføres inden for kort tid, og omfatter følgende:

- Opsætning af en data-skabelon i systemet, der kortlægger de datakilder og datapunkter, som konsolideringen skal baseres på. Konsolidator kan importere regnskabsdata fra datterselskaberne, uanset, om de anvender forskellige bogførings- og regnskabssystemer og/eller kontoplaner.
- Opsætning af de specifikke konsolideringsprincipper, som koncernen ønsker at benytte
- Opsætning af rapporteringsstruktur

Det er Ledelsens forventning, at de mindre koncerner selv vil kunne implementere Konsolidator og alene ved hjælp af online tutorials og support - evt. suppleret med video-

KONSOLIDATOR: INTEGRATION



konferencer, når disse funktionaliteter er lanceret. Lancering ventes at ske i løbet af 2019.

ENKELT OG EFFEKTIVT AT ANVENDE

Konsolidator kan anvendes af koncernernes eksisterende personale, og der er derfor ikke behov for konsulenter eller yderligere personaleressourcer til at anvende og vedligeholde systemet – ej heller hvis koncernen f.eks. udvides med nye datterselskaber.

Fokus på, at Konsolidator skal være nemt og intuitivt at anvende for alle typer af kunder, medfører, at selvom Konsolidator indeholder de fleste af de funktionaliteter, som selv store koncerner ønsker, er dette ikke en hindring for mindre koncerners anvendelse af systemet. Brugergrensefladen tilpasses automatisk den enkelte kundes behov således, at f.eks. alene brugere i større koncerner skal tage stilling til komplekse koncernforhold i systemet.

Enkeltheden ved systemet er tillige baseret på, at mange normalt manuelt udførte processer, er automatiserede i Konsolidator. I forhold til konsolidering i Excel er Konsolidator et væsentligt mere effektivt system, der også giver store tidsbesparelser. Når Konsolidator er sat op i overensstemmelse med koncernens forhold, kan det konsoliderede regnskab udarbejdes på få timer og overføres til et rapporteringssystem efter kundes eget valg.

KONSOLIDERING I KONSOLIDATOR GENNEMGÅR FØLGENDE TRIN:



Import af regnskabsdata og valutakurser for regnskabsperioden

Datterselskabernes regnskabsdata uploades til Konsolidators database via Microsoft Excel eller via en automatisk API-integration fra de bogføringssystemer, som anvendes i koncernen. Det er også muligt at opdatere Konsolidator med ikke-finansielle nøgletal, fx antal fuldtidsmedarbejdere, solgte enheder og lignende. Konsolidator leverer desuden automatisk aktuelle valutakurser.



Automatisk valutaomregning

Omregning fra datterselskabernes individuelle valutaer til moderselskabets valuta er fuldt automatiseret i Konsolidator



Forslag til eliminerings og reguleringer

Konsolidator udarbejder forslag til eliminerings af koncerninterne transaktioner og mellemværender samt øvrige reguleringer, som kunden godkender eller tilpasser efter omstændighederne.



Opstilling af konsolideret regnskab

Konsolidator opstiller et konsolideret regnskab for hele koncernen og for eventuelle under/delkoncerner. Konsolideringen omfatter resultatopgørelse, balance, pengestrømsopgørelse, nøgletal og KPI'er. Det er også muligt at opdatere og konsolidere budgetter og forecasts.

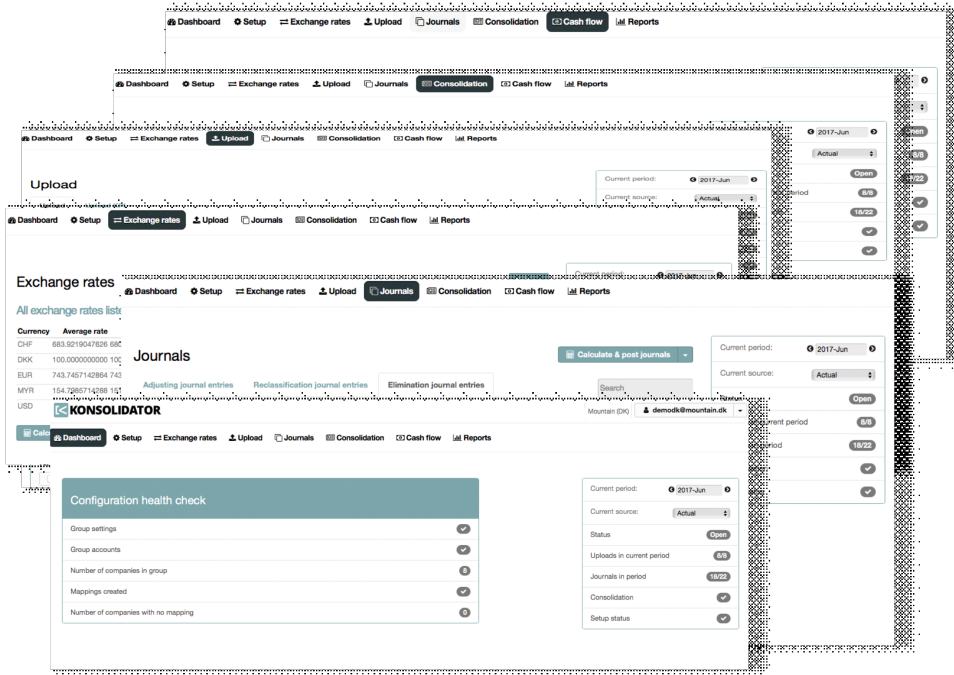


Rapportering

Kunden udarbejder herefter ledelsesrapportering, herunder det årlige koncernregnskab, og kan frit vælge mellem standardrapportformaterne i Konsolidators rapportbibliotek.

Med Konsolidator Konnect, der er en add-in til Microsoft Excel, er det desuden let at overføre det konsoliderede regnskab til Excel, der herefter kan bruges som rapportgenerator – enten for at videreføre et rapportformat, som koncernen er vant til at arbejde med, eller for at udnytte Excel's fleksibilitet til at udvikle et helt nyt format.

KONSOLIDATOR SKÆRMBILLEDER



DOKUMENTATION

For at sikre fuld transparens for såvel selskabets CFO som selskabets revisor, har Konsolidator udviklet et revisionsspor til dokumentation af det fulde beregningsgrundlag for alle konsoliderede regnskabsposter. Herved adskiller Konsolidator sig væsentligt fra konsolidering foretaget i Excel, hvor der ikke er nogen dokumentation for den udførte konsolidering.

Consolidation report		Upload (+AJE & RJI)		
Group accounts in DKK		Mountain	Himmelbjerget	Denali
March-2017		Consolidated accounts		
Printed: 11/12/2018 8:18:28 PM				
Group account				
11500	External sales	40.777.079	2.556.522	38.220.557

Consolidation report - currency translation			
Group accounts: from local currency to presentation currency			
March-2017			
Printed: 11/12/2018 8:18:29 PM			
		Denali	Denali
Group Account No	Group Account Name	In USD	In DKK
11500	External sales	5.472.588	38.220.557

Upload report - US01 (Denali)					
USD					
March-2017					
Printed: 11/12/2018 8:18:22 PM					
Group account	Group account name	Local account	Local account name	Dimension	SUM
11500	External sales	1015	Omsætning - Igen		-3.171.473
11500	External sales	1115	Omsætning - Igen		-287.469
11500	External sales	1120	omsætning - fremmed arbejde		-1.208
11500	External sales	1125	Omsætning - materialer/tavler	Biking (Bikings)	-32.350
11500	External sales	1125	Omsætning - materialer/tavler	Hiking (Hiking)	-45.000
11500	External sales	1130	Omsætning - andre ydelser		-185
11500	External sales	1150	Omsætning - aconto		-19.150
11999	Net sales				-5.472.588

Valutakursomregning af USD til DKK for datterselskabet Denali.

Uploaded tal til Konsolidator fra bogholderiet i USD. Det er local accounts som sammenlægges i group account.

DE VIGTIGSTE FUNKTIONER I KONSOLIDATOR

- Konsolidering for både koncern og under-koncerner
- Pengestrømsopgørelse for koncern, under-koncerner og datterselskaber
- Konsolideret budget og prognose
- Rapportering på KPI'er
- Rapportering på dimensioner og segmenter
- Rapportering på branches, afdelinger eller butikker
- Automatiseret valutaomregning på basis af opdaterede valutakurser fra den europæiske centralbank
- Automatisk beregning af valutakursreguleringer
- Automatisk beregning af minoritetsinteresser
- Eliminering af interne transaktioner og mellemværender
- Revisionsspor
- API-adgang til bogføringssystemer og Business Intelligence-systemer
- Konsolidator Konnect, add-in til automatisk import af konsolideret regnskab i Microsoft Excel
- 2 factor authentication
- Ejerandel pr. periode

9.3.1 Roadmap for produktudviklingen

Konsolidator er et system, der opfylder de fleste koncerners behov for konsolidering – herunder også store og børsnoterede selskaber. Systemet udvikles dog kontinuerligt.

Konsolidator blev lanceret i januar 2016 og indeholdte da alle de nødvendige funktioner for en lancering. Funktionaliteten opfyldte dog kun behovene hos en mindre del af den primære kundegruppe. Siden er der løbende blevet tilføjet større og mindre funktionaliteter. Det er Ledelsens vurdering, at Konsolidator nu opfylder behovene for de fleste koncerner i det primære kundesegment.

Udviklingen er opdelt i: Add-on features, der er forbedringer af det eksisterende produkt og Next Leap, der er

store spring i produkttilbuddet, som dertil vil kunne gøre produktet mere attraktivt over for en større kundegruppe og øge salgsmulighederne.

UDVIKLINGSPLAN FOR ADD-ON FEATURES

Konsolidator opdaterer løbende systemets konsoliderings-funktionalitet og algoritmer i forhold til de nyeste internationalt anerkendte regnskabsstandarder og best practice. Den fortsatte udvikling af systemet vil blandt andet indeholde følgende og væsentlige elementer:

Microsoft Excel add-in version 2.0

Den nyeste version af Excel tillader udvikling af egne formler, hvor data kan hentes direkte fra kundens egne data – celle for celle. Det er en markant hurtigere og enklere måde at opbygge Excel rapporteringen på, og kunderne får derved den fulde fleksibilitet af Excels formler stillet til rådighed, hvilket Ledelsen forventer bliver en meget vigtig del af systemets fremtidige rapporteringspakke.

Revisorerklæring

En generel revisor-godkendelse af systemet giver en konkurrencefordel i forhold til andre konsolideringsværktøjer, som er opbygget af eller tilpasset til den specifikke kundes behov og dermed ikke kan forsynes med en sådan generel erklæring.

NÆSTE GENERATION

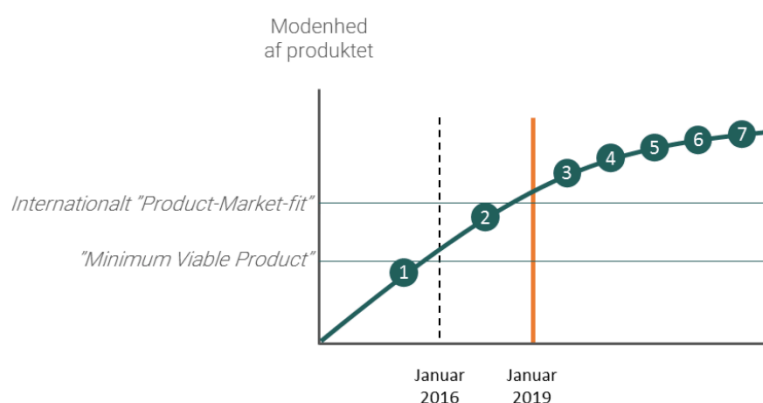
Konsolidator rummer flere muligheder for innovative løsninger til koncerner – løsninger som også vil kunne hæve abonnementsindtjeningen.

Budgettering baseret på kunstig intelligens ("AI Assisted Budgetting")

På baggrund af kundens data og en kunstig intelligens baseret prognose-algoritme vil Konsolidator kunne udarbejde komplette forslag til budgetter og forecast for resultatopgørelse, balance, pengestrømsopgørelse og KPI'er. Dette vil åbne op for en helt ny måde at styre budgetprocessen på samt skabe mere valide budgetter.

Koncerner har væsentlige udfordringer med at budgettere balancens regnskabsposter og dermed de fremtidige –

KONSOLIDATORS PRODUKTUDVIKLING



1. Basiskoncept færdigudviklet
2. Konsolideret pengestrømsopgørelse
3. Dybere integration med Microsoft Excel
4. Budgettering med kunstig intelligens
5. Brancheanalyser, baseret på big data
6. Robot-funktionalitet
7. Konsolidering i realtid

f.eks. månedlige - pengestrømme på koncernniveau. Med udgangspunkt i de historiske, konsoliderede data lagret i Konsolidator, vil det ved hjælp af kunstig intelligens kunne være muligt at finde historiske trends til at estimere balancens fremtidige regnskabsposter. Herved vil det være muligt at estimere koncernens pengestrømme og dermed levere en unik forbedring af ledelsens styring af koncernen.

Brancheanalyser baseret på big data

Konsolidator rummer mulighed for at sammenligne og lave benchmarks på tværs af kunder inden for samme branche. En hel række KPI'er kan sammenlignes, da alle data for alle kunder er samlet i Konsolidators cloud løsning. Med en brancheløsning, kan CFO'en ikke kun rapportere egne tal, men kan præsentere et budget, der viser, hvordan virksomheden forventes at klare sig i forhold til branchen. Det vil kunne give koncernledelsen en helt unik indsigt og en styrkelse af budgetterings- og ledelsesprocessen.

Robotics

Økonomifunktionen i flere og flere virksomheder begynder at se potentialet i at benytte softwarerobotter, og derigennem optimere de interne processer. Flere virksomheder benytter robotter i forbindelse med Konsolidator, og den store fordel herved er, at de kan styres direkte af økonomifunktionen uden indblanding fra eksterne konsulenter eller den interne IT-afdeling. Det er derfor en naturlig udvikling af Konsolidator at integrere robotter i processen med at indlæse data til Konsolidator samt til iteration- og extrapoleringsopgaver i forbindelse med budgetrevidering.

Konsolidering i realtid

Det er Ledelsens vurdering, at det i fremtiden vil blive krævet, at rapportering foretages hurtigere og hurtigere, samt at der kan gives et overblik over virksomhedens økonomiske situation i realtid. Dette kan i dag gøres pr. selskab med direkte integration imellem ERP systemer og Dashboard systemer i f.eks. business intelligence værktøjer. Regnskabsmæssig korrekt konsolidering i realtid forventes af Ledelsen at være et stærkt redskab til at få et øjebliksbillede af den samlede økonomiske situation i koncernen – uafhængig af processen omkring månedslukningen.

9.4 TEKNOLOGI

Konsolidator er et patentanmeldt, cloud-baseret system, som kan skaleres i forhold til tilgangen af nye kunder, brugere og data. Systemet er opbygget modulært, hvilket giver mulighed for effektiv udnyttelse af Selskabets udviklingsressourcer til vedligeholdelse og videreudvikling.

9.4.1 Cloud-baseret software

Konsolidator er en cloud-baseret applikation. Alle centrale systemfunktioner hostes og afvikles derfor på servere hos Konsolidators cloud-leverandører, og Konsolidators brugere har adgang til systemet fra deres webbrowser.

Den cloud-baserede struktur betyder, at Konsolidators kunder er fri for at håndtere software-installationer og

software-opdateringer i deres eget IT-miljø, og er derfor ikke afhængig af adgang til disse IT-kompetencer i deres organisation. Kunderne har desuden sikkerhed for, at de altid har adgang til den nyeste version af systemet.

For Konsolidator betyder den cloud-baserede systemstruktur, at

- systemopdateringer omgående foretages for samtlige brugere, da brugerne ikke skal installere ny software på egne computere,
- Konsolidator har mulighed for at analysere kundernes brugsmønstre, så udviklingsressourcerne kan sættes ind der, hvor de gør mest gavn for produktet. Samtidig sikres kortere responstid på f.eks. supportsager,
- Konsolidator ikke skal tage hensyn til kompatibilitet til og support af ældre versioner af systemet og til specifik hardware hos forskellige kunder. Det formindsker tidsforbruget til udvikling og test betragteligt og giver en konkurrencemæssig fordel i forhold til konkurrerende løsninger, der bygger på installeret software.

9.4.2 Sikker og skalerbar systemarkitektur

Konsolidator er udviklet in-house. Systemet er udviklet til at håndtere de ofte indviklede selskabsstrukturer med komplekse relationer mellem datterselskaber, filialer og underkoncerner, som mange større koncerner arbejder med. Systemet er bygget på Microsofts udviklingsplatform, der er et af verdens mest anvendte udviklingsmiljøer med et meget stort udvalg af professionelle udviklingsværktøjer. Systemet er opbygget i en 3-lags systemarkitektur bestående af:

- Databaselag
- Applikationslag
- Brugergænseflade og API

DATABASELAG

Konsolidator samler alle nødvendige regnskabsdata fra kundernes eget bogføringssystem eller -systemer i Microsoft Azure's databasemiljø. Datasikkerhed og -integritet har højeste prioritet for Konsolidator. Blandt andet sikres kundernes data med backups data på flere lokationer hos Microsoft Azure, hvortil adgang er begrænset til enkelte betroede og interne medarbejdere. Konsolidators databasestruktur sikrer, at europæiske kunders data ikke opbevares på amerikanske servere og vice versa.

Konsolidators systemarkitektur giver også mulighed for at imødekomme kundens eventuelle ønske om at håndtere og tage ansvar for egne regnskabsdata i eget databasemiljø – en såkaldt hybrid-cloud arkitektur. Dermed har kunder, som endnu ikke er klar til en ren cloud-løsning mulighed for at bruge Konsolidator som konsolideringsredskab.

PATENTANMELDT APPLIKATION

Applikationslaget er kernen i Konsolidator. Applikationslaget indeholder systemets forretningslogik, algoritmer og automatiseringer, herunder alle de beregninger, der ligger til grund for konsolideringen. Det er også applikationen, der administrerer datatransport til og fra systemets databaser. Adgangen til applikationen er beskyttet med sikkerhedsprotokollen OAuth, der også benyttes af blandt andre Microsoft, Google og Facebook.

Applikationen består blandt andet af en unik metode til at simplificere beregningen af den finansielle konsolidering og cash flow, i selv komplekse koncernstrukturer. Denne metode har Konsolidator ansøgt om patent i Danmark den 14. juli 2016, USA den 11. januar 2019 samt i EU den 1. februar 2019. Selskabet er ikke bekendt med, hvornår patentansøgning vil være færdigbehandlet.

BRUGERGRÆNSEFLADE OG API

Brugerne har adgang til applikationen via en webbrowser. Med Konsolidators browserbaserede brugergrænseflade kan brugeren tilgå alle systemets funktioner og uploade regnskabsdata fra Excel.

Konsolidator har desuden udviklet et API (Application Programming Interface), der giver mulighed for automatisk udveksling af data med andre systemer. Med Konsolidators API kan kunderne automatisk indlæse regnskabsdata fra egne bogføringssystemer og udtrække konsoliderede regnskabsdata til direkte videre bearbejdning i et rapporteringsværktøj.

9.4.3 Udviklingsfilosofi og -model

Med Microsoft Azure, en global cloud-leverandør med stort set ubegrænset kapacitet, har Konsolidator fuld fleksibilitet med hensyn til både placering af data og allokering af serverkraft. Alle dele af systemet kan skaleres efter behov, så Konsolidator kan fokusere på softwareudvikling.

3-lags systemarkitekturen og såkaldt objektorienteret programmering giver Konsolidator mulighed for at tilføje og udskifte systemkomponenter i takt med udviklingen i brugernes behov. Det er fx muligt at ændre brugergrænsefladens design helt uafhængigt af systemets forretningslogik, og det kræver blot få linjers kode at flytte alle databaser fra en cloud-leverandør til en anden.

Konsolidator styrer softwareudviklingen med såkaldt agil projektledelse. Det giver mulighed for løbende at tilpasse og omprioritere udviklingsaktiviteterne i forhold til brugernes ønsker og Ledelsens kommercielle overvejelser.

9.5 CASES

Holmrís B8, Kenneth G. Petersen, Finance Business Partner:

"Hidtil havde vi klaret koncernens konsolidering i Excel, men med de nye subkoncerner ville det være en alt for tidskrævende opgave, og vi gik derfor i gang med at undersøge markedet for et egnet værktøj.

Selve oprettelsen fungerede fint, og vi var egentlig selv-kørende lige fra begyndelsen. Allerede ved Q1 kunne vi levere alle regnskaber og rapporteringer med en helt enorm tidsbesparelse."

HOLMRIS B8

Boozt.com, Allan Junge Jensen, CFO:

"Som ny kunde hos Konsolidator er vi især imponerede over, at implementeringsfasen gik mere gnidningsfrit end vi havde turde håbe på."

Boozt

Linderberg Group, Jens Dalsgaard Løgstrup, CEO:

"Med Konsolidator har vi har fået en konsistent metode til håndtering af finansiel konsolidering. Det gør det nemt for os at komme igennem processen. Systemet er hurtigt, pålideligt og effektivt og Konsolidator giver et godt overblik over koncernen. Den automatiserede konsolidering har gjort en kæmpe forskel for os."

Nordic Transport Group (NTG)

NTG er en af Europas førende transportvirksomheder. Siden opstarten i 2011 er NTG vokset til en international forretning med 100 kontorer i 26 lande med en samlet omsætning på knap DKK. 3 mia. i 2017 og forventer i 2018 en omsætning over 4,5 mia kr. I en koncern af den størrelse er konsolideringsopgaven både tung, tidskrævende og kompleks, og derfor var Excel ikke længere et attraktivt værktøj for NTG. Det har ændret sig nu, fortæller CFO i Nordic Transport Group, Christian D. Jakobsen:

"Med Konsolidator har vi fået mulighed for hurtigere at færdiggøre vores konsolidering og dermed analysere vores tal. Det betyder, at vi hele tiden får konsistente kvalitetsdata og kan følge udviklingen i koncernen på en helt anden måde end tidligere. Samtidigt sparer vi ressourcerne til konsolideringen og sikrer os mod de risici, der følger med Excel, når konsoliderings- og regnskabsprocessen håndteres manuelt. Konsolidator er et solidt system og vi er særligt glade for at have fået en konsistent måde at arbejde på."

NTG



Nordic Transport Group

9.6 KUNDERNE

Konsolidator havde pr. 1. marts 2019 54 koncernkunder, bestående af koncerner i Danmark, Sverige og Schweiz samt af såvel mindre koncerner som børsnoterede koncerner. Kunderne omfatter blandt andet Boozt.com, Nordic Transport Group (NTG), Zürich Airport, Aarsleff, Dantherm, Holmrís og D/S Norden.

Konsolidators nuværende årlig abonnementsindtjening (ARR) på de eksisterende kunder er DKK 2,5 mio.

UDVALGTE DANSKE OG INTERNATIONALE KUNDER



9.7 FORRETNINGSKONCEPTET

Konsolidator har en abonnementsbaseret forretningsmodel baseret på en skalerbar Software-as-a-Service (SaaS) online platform og distributionsmodel med en disruptive "high value – low cost offering" til et globalt marked, der reelt er uden konkurrenter.

Konsolidators forretningsmodel er baseret på at levere en meget høj værdi til kunderne til en meget lav pris – op til 50x lavere end eksisterende CPM-systemer. Kombineret med en enkel og omkostningslet implementeringsproces samt et produkt baseret på den nyeste teknologi, er Konsolidators forretningsmodel baseret på en disruptive strategi med et globalt sigte.

9.7.1 To kundesegmenter: Koncerner og revisionsvirksomheder

Konsolidator har to overordnede kundegrupper: koncerner og revisionsvirksomheder. Det primære kundefokus er alle de koncerner, der i dag bruger Excel til at konsolidere deres regnskaber, svarende til langt den største del af de koncerner, der laver koncernregnskaber. Det primære forretningsgrundlag for Konsolidator er at tilbyde et pris- og funktionsmæssigt attraktivt produkt til alle de koncerner, der i dag anvender Excel som konsolideringsværktøj, men som vil have væsentlig gavn af et dedikeret konsolideringsværktøj (typisk koncerner bestående af fire eller flere datterselskaber).

Kundeunderlaget består dertil af koncerner, der i dag anvender et CPM konsolideringsværktøj, men som ønsker et nyt og væsentligt billigere alternativ. Ledelsen estimerer, at dette kundeunderlag samlet består af ca. 25.000 koncerner i Europa, jf. kapitel 9.9 Markedet.

Kombinationen af lav pris og Konsolidators nemme implementering og anvendelse kan dertil potentielt udvide markedspotentialet til de koncerner, der ikke konsoliderer deres regnskaber på grund af de ressourcer og kompetencer, som konsolidering i Excel kræver. Det vil potentielt øge markedsstørrelsen markant, da det efter Ledelsens skøn kun er ca. 7% af alle koncerner, der udarbejder konsoliderede regnskaber.

Koncernernes revisorer udgør den sekundære kundegruppe for Konsolidator. Ved at levere væsentlige ressourcebesparelser til de revisorer, der udfører revision af og/eller udarbejder koncernregnskaber, vil Konsolidator være et attraktivt system for disse.

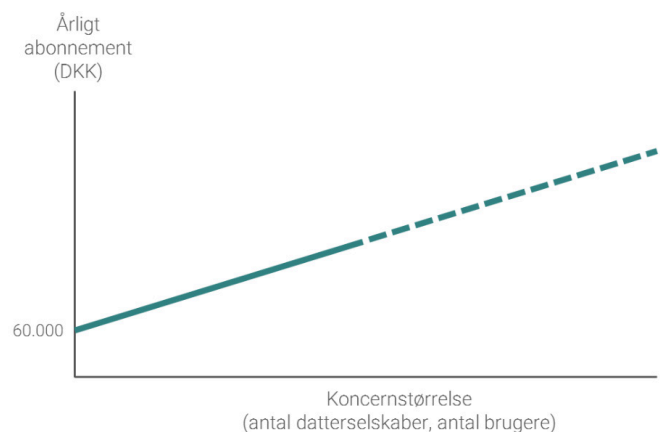
I lighed med koncernerne kan revisorer ved brug af Konsolidator udarbejde koncernregnskaber væsentligt hurtigere end i Excel, der er det software, som revisorer ofte anvender til denne opgave. Dertil opnår revisorerne en væsentlig højere grad af sikkerhed for, at konsolideringen er foretaget korrekt, da Konsolidator, i modsætning til Excel, indeholder revisionsspor, der giver den fornødne dokumentation.

9.7.2 Abonnementsbaseret forretningsmodel – giver høj totalindtjening

Konsolidators forretningsmodel er baseret på en løbende abonnementsbetaling fra kunderne for brugen af systemet – også benævnt "software as a service" (SaaS). Prisstrukturen i abonnementsmodellen er baseret på kundernes værdi af systemet. Jo større (målt på antallet af datterselskaber) koncernen er, samt jo flere brugere på systemet, jo højere er abonnementsprisen. For de mindste koncerner er prisen p.t. fra niveauet DKK 60.000 pr. år, mens den for de største koncerner kan blive i niveauet DKK 150.000-200.000 pr. år.

PRISSTRUKTUR

Abonnementet er fortløbende med kvartalsvis opsigelses-



periode, og betales typisk forud pr. kvartal.

I modsætning til koncerner, der typisk har brug for én licens til Konsolidator, vil revisionsvirksomheder have behov for mange licenser, da der skal bruges én licens til hvert koncernregnskab, Konsolidator anvendes til. Revisionsvirksomheder vil derfor være aftagere af mange licenser ad gangen (op til det antal større/komplekse koncerner revisionsvirksomheden har som kunder), og udgør derfor en særlig kundegruppe med en høj, potentiel salgsvolumen.

9.7.3 Implementering – giver upfront betaling

Konsolidator tilbyder enten selv eller via partnere (implementeringspartnere) at bistå kunderne med at implementere Konsolidator med udgangspunkt i deres egne rapporteringsbehov. Prisen for implementering er afhængig af størrelsen af koncernen, og ligger normalt i niveauet DKK 60.000 – 100.000. Implementering består primært af en opsætning af Konsolidator, så det matcher den systematik, som kunderne har anvendt i deres finansielle rapportering.

Implementeringspartnere er normalt revisionsvirksomheder, da disse har en naturlig forståelse af implementeringsprocessen. I Danmark er revisionsvirksomhederne PwC og Inforevision blandt implementeringspartnere.

Implementering er ikke strategisk et indtjeningsområde for Konsolidator. Implementering skal primært forestås af implementeringspartnere, der fakturerer kunderne direk-

te, mens Konsolidator kun implementerer en mindre del af kunderne for derved at bibeholde en forståelse for kundebehov og -ønsker.

Det er Ledelsens forventning, at implementering af de mindste og ukomplicerede koncerner på sigt vil kunne foretages af koncernerne selv gennem brug af onlineværktøjer som blandt andet tutorials, suppleret med tele- og videokonferencer.

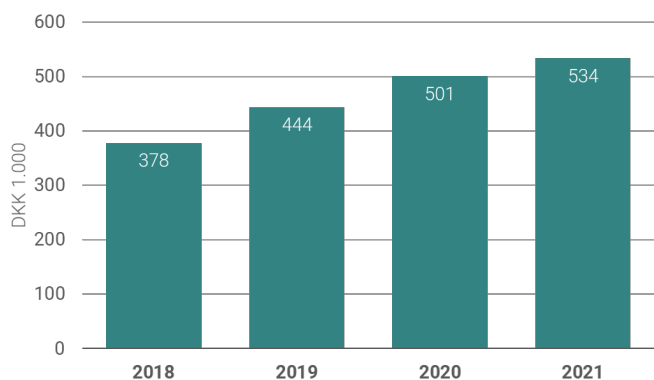
9.7.4 Høj livstidsværdi på kunderne

Konsolidators abonnementsmodel har to forretningsmæssige fordele: dels kan kunderne komme på og anvende systemet til en forholdsvis lav pris, dels opnår Konsolidator forventeligt en høj livstidsindtægt på kunderne.

Koncernernes løbende omkostning til anvendelse af Konsolidator er lav, og består efter implementeringen alene af abonnementsbetalingen. Det er Ledelsens vurdering, at prisstrukturen er attraktiv for selv små koncerner, og yderst attraktiv for større koncerner.

Baseret på erfaringerne siden starten af Konsolidator, i hvilken tid kun én implementeret kunde er ophørt, er det Ledelsens forventning, at man vil kunne fastholde kunderne i en længere årrække. Den gennemsnitlige abonnementsperiode estimeres således af Ledelsen til at være syv et halvt år pr. kunde med en churn på 3%. Baseret på den eksisterende prisstruktur og produktudbud, er det Ledelsens forventning, at den gennemsnitlige totale abonnementsindtjening pr. kunde (Customer Lifetime Value/CLTV) i takt med tilgangen af kunder, der betaler en højere abonnementspris, vil stige fra DKK 378.000 i 2018 til DKK 534.000 i 2021.

FORVENTET GNS.LIVSTIDSOMSÆTNING PR. KUNDE



Trods den relativt lave månedlige omsætning pr. kunde, forventes værdien af den enkelte kunde således at blive høj. Denne værdi er dog fortsat markant lavere end omkostningerne, koncerner har til de eksisterende CPM konsolideringssystemer, hvor de samlede omkostninger (anskaffelse, implementering og vedligehold af system) typisk ligger markant over en million kroner.

9.7.5 Sneboldeffekten – giver højvækst mulighed

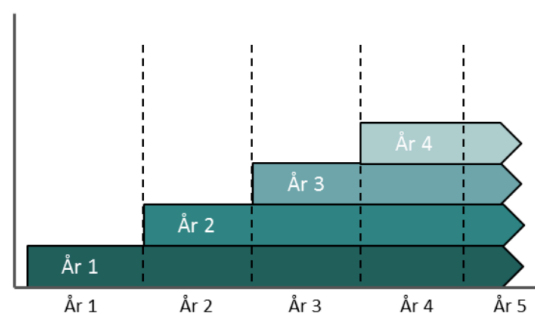
Væsentlige fordele ved den abonnementsbaserede forretningsmodel er dels forudsigeligheden for den fremadrettede omsætning, dels omsætningsvæksten.

Konsolidators abonnementer har en løbetid på tre måneder med automatisk forlængelse, og kan opsiges ved udgangen af det efterfølgende kvartal (svarende til 3-6 måneder). Selskabet har derfor løbende en relativ stor sikkerhed for omsætningen 6-12 måneder frem.

Med et fortsat lavt frafald af kunder vil hvert nysalg bidrage til omsætningsvæksten 12 måneder frem. År for år vil nysalg bidrage til omsætningsvæksten. Omsætningsvæksten år for år i Konsolidator forventes derfor at være højt korreleret med nysalget – den såkaldte sneboldeffekt.

SNEBOLDSEFFEKTEN

Samlede abonnementsindtægter



Denne sneboldeffekt for omsætningen kan yderligere forstærkes gennem salg af abonnementsbaserede tillægsydelser. Sådanne tillægsydelser indgår i Konsolidators udviklingsplan og forventes at kunne bidrage til omsætningsudviklingen fra 2020.

9.8 SALGS- OG MARKEDSFØRINGSSTRATEGI

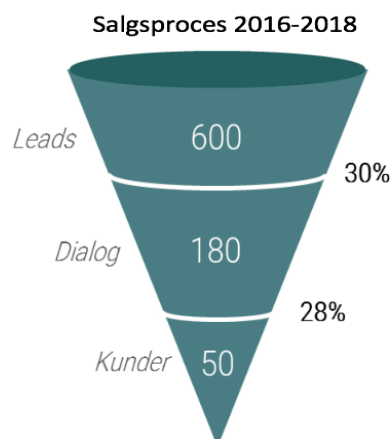
Konsolidators salgsfokus har hidtil været koncentreret om Danmark. Med en international salgs- og markedsføringsindsats skal salget af og kendskabsgraden til Konsolidator på kort sigt øges i Skandinavien, DACH (Tyskland, Schweiz og Østrig) og England samt på længere sigt det bredere internationale marked.

9.8.1 En succesfuld strategi

Konsolidator har i Danmark med succes anvendt en salgsstrategi baseret på traditionel mødebooking og fysiske salgsmøder. Det er Ledelsens vurdering, at særligt muligheden for at screene og udvælge leads med stort kundepotentiale har været udslagsgivende for en konvertering på 8% af alle leads.

Salgsindsatsen er udført efter følgende model:

SALGSMODEL



9.8.2 Markedseksponering og vækst

Konsolidator er udviklet til det globale marked, og kan derfor i princippet markedsføres og sælges overalt i verden. Go-to-market strategien for de nærmeste år er at fokusere på de nære europæiske markeder med størst IT-modenhed. Herved kan salget i høj grad udføres med base i Danmark, samtidig med, at der er en stor nærhed til kunderne, hvilket er vigtigt i forbindelse med implementering og rettidig support.

Virksomhedernes accept af at anvende cloudbaserede løsninger, herunder at forretningskritiske data skal gemmes i "skyen", er efter Ledelsens vurdering en væsentlig faktor for, om virksomhederne er modne til at anvende et cloudbaseret system som Konsolidator. Fokusmarkederne, udenfor Danmark, er derfor de markeder, som anses for at være tilstrækkeligt "digitalt modne". Disse markeder inkluderer bl.a. Sverige og Storbritannien, som er de markeder, der p.t. er størst fokus på. Udviklingen af digitalt modne markeder er efter Ledelsens vurdering dog hastigt stigende, hvorfor alle potentielt væsentlige markeder forventes at være modne for Konsolidator inden for en kort årrække.

9.8.2.1 Salg og markedsføring

Som udgangspunkt fortsættes den hidtidige salgsstrategi og -model i såvel Danmark som på de udenlandske markeder, men med et væsentligt øget salgs- og markedsføringstryk, blandt andet med basis i en onlinebaseret salg og markedsføring. Herved vil antallet af leads kunne øges væsentligt samtidig med, at der kan genereres flere kunder.

Markedsføringsstrategien sigter generelt på at øge kundegraden til Konsolidator hos koncerner og større revisionsvirksomheder i fokusmarkederne og specifikt på de koncerner, der anses for at være mest motiveret for at skifte til et konsolideringssystem. Markedsføringen rettes mod beslutningstagerne i koncernerne - økonomichefer, regnskabschefer og finansielle controllere - samt de revisorer og revisionsvirksomheder, der arbejder med koncernregnskaber.

Et vigtigt led i markedsføringen er de digitale markedsføringsaktiviteter, såkaldt inbound marketing, der skal tiltrække leads ved hjælp af finansfaglige artikler, e-bøger og guides samt gratis kurser, demo'er og andre materialer, der kan synliggøre og positionere Konsolidator som en fagligt solid samarbejdspartner for potentielle kunder.

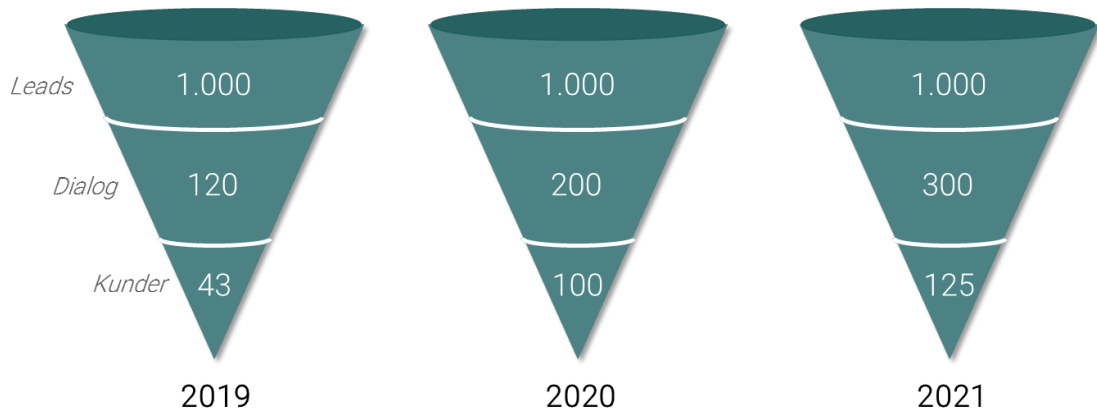
Konsolidators markedsføring bygger således på både traditionelle og digitale instrumenter. De traditionelle markedsføringsinstrumenter omfatter dels PR, annoncer og reklamer i fagblade, relationsmarkedsføring, telemarketing og trykte annoncer til målgruppen samt deltagelse på relevante messer og andre traditionelle markedsføringstiltag, mens de digitale instrumenter omfatter LinkedIn annoncering og direkte digital kommunikation til relevante revisorer. Konsolidator planlægger blandt andet en række såkaldte marketing automation procedurer, der er tilrettelagt for at sikre en stadig tættere tilknytning af leads til virksomheden – og dermed stadig voksende interesse for at indgå i en salgsproces.

Selve online salgsprocessen er baseret på virtuelle salgsmøder, dvs. videokonferencer, som forventes at være tilstrækkelige for at sikre salg til små og mindre koncerner, hvor koncernstrukturen typisk er mindre kompleks. For større og mere komplekse koncerner, kan et supplerende fysisk møde blive nødvendigt.

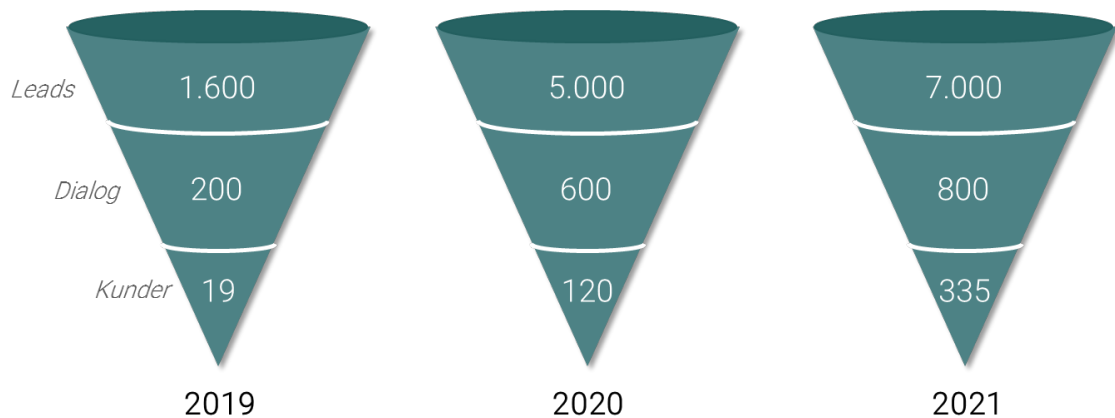
Konsolidators salgs- og supportorganisation er og vil fortsat være baseret i Danmark, hvorfra kunder og leads i Europa kan serviceres.

Baseret primært på den eksisterende salgsstrategi forventes salgsstrategien at have følgende størrelse i 2019-2021.

SALGSMODEL PÅ DET DANSKE MARKED



SALGSMODEL PÅ DE INTERNATIONALE MARKEDER



9.8.3 Storkunder

Revisionsvirksomheder er potentielle storkunder for Konsolidator. Revisionsvirksomheder vil have behov for mange licenser/abonnementer, da de vil skulle have ét til alle de koncerner, de reviderer og/eller udarbejder koncernregnskab for med brug af Konsolidator. Det er typisk større revisionsfirmaer – i Danmark de seks største revisionsfirmaer – som koncernerne anvender. Derfor vil hver af revisionsvirksomhederne have mange koncernkunder og derfor potentielt have behov for mange licenser.

Salgs- og markedsføringsindsatsen over for revisionsvirksomheder vil være underlagt en key account manager, med fokus på de revisionsvirksomheder, der reviderer flest koncernregnskaber – typisk "The Big Four", bestående af Ernst & Young, Deloitte, KPMG og PwC, samt andre store, lokale aktører.

9.9 MARKEDET

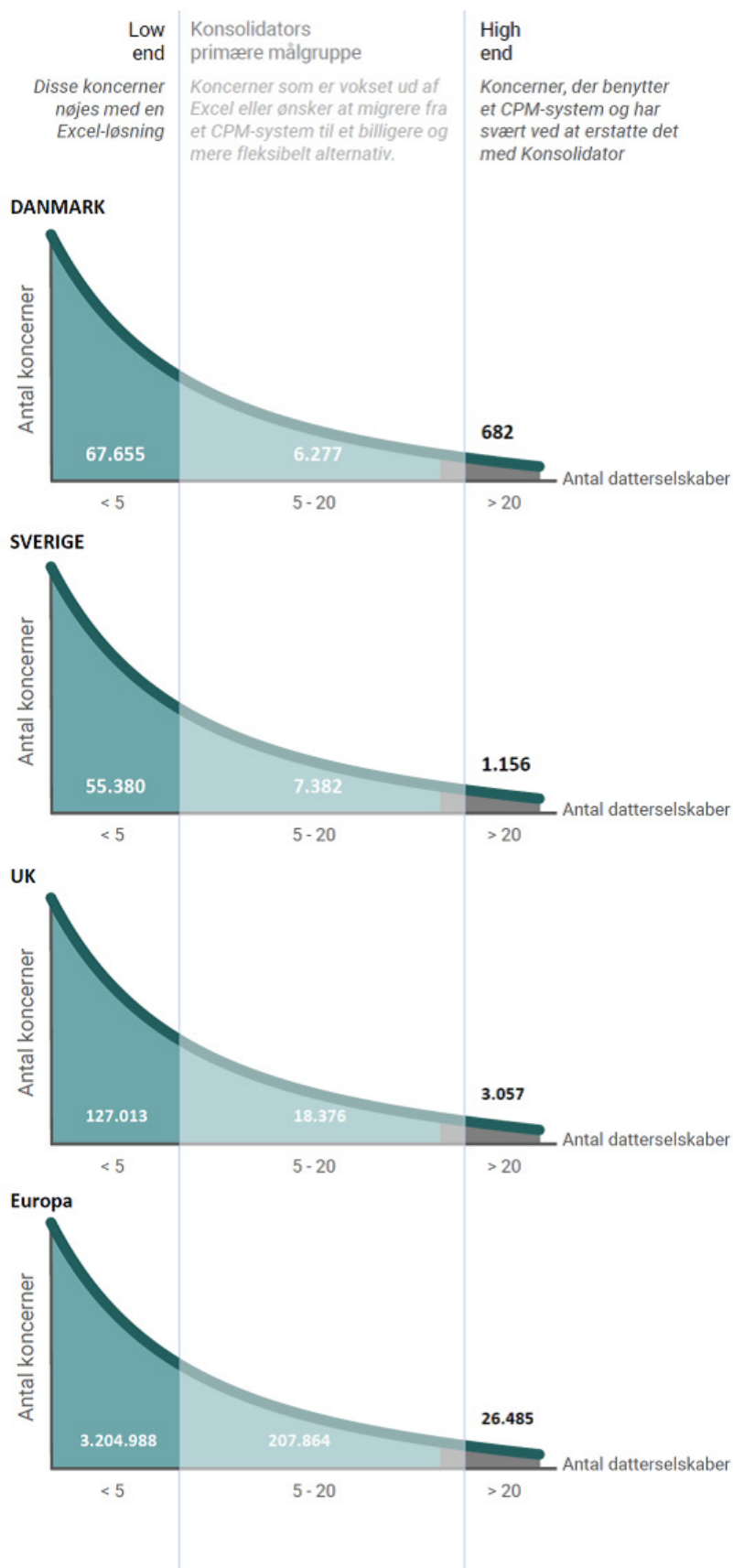
Markedet for konsolideringssoftware er globalt. Konsolidators primære marked er koncerner, der p.t. anvender Microsoft Excel, fordi dedikerede konsolideringssystemer er for dyre, svarende til potentielt mere end 200.000 potentielle kunder – alene i Europa.

Alle koncerner i hele verden udfører regnskabskonsoliderer efter de samme principper. Markedet for softwareløsninger til konsolidering er derfor globalt og relativt homogent og kan ifølge Ledelsen opdeles i tre segmenter;

- Mindre koncerner, der nemt kan konsolidere regnskaberne
- Mellemstore koncerner, der anvender Excel til konsolidering, fordi CPM systemer er for komplekse og dyre
- Store og komplekse koncerner, der anvender CPM systemer.

Konsolidators primære markedssegment er koncerner, der har fire datterselskaber eller flere og op til koncerner, der er så komplekse, at de bør anvende et CPM system. I Danmark er det op til ca. selskabs top-100 segmentet. At dette kun er det primære segment ses ved, at Konsolidator har kunder, der har færre end 5 datterselskaber samt har kunder i top-100 segmentet. Ifølge Bisnode's globale selskabsdatabase findes der over 6.000 danske koncerner, der opfylder dette kriterium, og over 200.000 koncerner i Europa. Med Konsolidators aktuelle prismodel svarer disse data til et samlet markedspotentiale i Danmark på over DKK 300 millioner i årlige abonnementsindtægter. Værdien af det europæiske marked kan på samme måde opgøres til mere end DKK 12 milliarder i årlige abonnementsindtægter. Med udgangspunkt heri anser Ledelsen, at markedet for Konsolidator er ganske betydeligt.

KONCERNER FORDELT PÅ MARKEDER OG SEGMENTER



Kilde: Bisnode, Oktober 2018

9.9.1 Konsolideringssoftware – et voksende globalt marked

Det eksisterende marked for konsolideringssoftware er defineret af CPM konsolideringsmarkedet. Markedet anses af Ledelsen for at være i vækst, og at denne vækst generelt følger væksten inden for regnskabssoftware. I rapporten "Financial Accounting Software Market to 2025", udarbejdet af The Insight Partners i 2018, skønnes det, at:

- det globale marked for regnskabssoftware vil vokse fra den aktuelle årlige volumen på USD 4,4 mia. til USD 10,4 mia. i 2025, svarende til en gennemsnitlig årlig vækst på 11,7%,
- væksten i cloud-baseret (SaaS) regnskabssoftware, der aktuelt udgør knapt 46% af markedet for regnskabssoftware, i perioden til 2025 vil vokse med gennemsnitligt 15,6% pr. år,
- markedsvæksten vil blive en del kraftigere i SME-segmentet (små og mellemstore virksomheder, 13,4% pr. år) end i enterprise-segmentet (9,2% pr. år),
- det europæiske markedssegment vil vokse med gennemsnitligt 13,7% årligt i perioden.

9.9.2 Konkurrenter

Der er Ledelsen bekendt ingen direkte konkurrerende løsning til Konsolidator inden for Konsolidators markedssegment bestående af koncerner og revisorer, der anvender Excel til at konsolidere regnskaber. De eksisterende konsolideringsløsninger er CPM-løsninger med et bredt funktionsområde, stor systemkompleksitet samt store anskaffelses- og driftsomkostninger, til store og komplekse koncerner. Selvom Konsolidator også kan anvendes af nogle af disse koncerner, er de koncerner, der p.t. anvender et CPM system til konsolidering, ikke Konsolidators primære marked.

Efter Ledelsens vurdering er flere af de globale og regionale systemer baseret på ældre systemarkitekturer og kodebaser. Konsolidator oplever jævnligt, at koncerner med disse systemer leder efter en cloudbaseret løsning. Ledelsen vurderer derfor, at også brugere af disse systemer enten er eller snart vil være på markedet efter en ny systemleverandør med en cloud-baseret løsning som Konsolidators.

Blandt de største CPM-baserede konsolideringssystemer eksisterer følgende:

OneStream

OneStream, der er stiftet i 2010, er baseret i USA og leverer et komplet CPM system både som cloud baseret, lokalt installeret eller hosted løsning. OneStream anvendes typisk af store organisationer med omfattende koncernstrukturer og komplekse behov for planlægning, budgettering og konsolidering, og er især fokuseret på det nordamerikanske og europæiske marked (salgskontorer i UK, Schweiz og Holland).

ORACLE (HYPERION)

Hyperion blev opkøbt af Oracle i 2007 og var indtil da en ledende udbyder af CPM systemer. Det er Ledelsens opfattelse, at OneStream har taget væsentlige markedsandele fra Hyperion.

SAP BPC

SAP opkøbte i 2007 OutlookSoft og integrerede Outlooksofts løsninger under navnet SAP BPC (SAP Business Planning and Consolidation). SAP har dermed en overbygning på sit ERP-system der kan bruges af store koncerner til finansiel planlægning, budgettering og konsolidering.

COGNOS (IBM)

IBM opkøbte i 2008 Cognos og har siden bygget videre på og integreret Cognos i IBMs egne løsninger til Corporate Performance Management.

Der findes endvidere et antal regionale og nationale udbydere, herunder:

LucaNet

LucaNet er et tysk selskab etableret i 1999, der sælger et system med fire selvstændige moduler 1) Financial consolidation, 2) Financial planner, 3) Group report and 4) Equity. LucaNet har salgskontorer i USA, Kina, Singapore, UK, Frankrig, Spanien, Østrig, Holland og Schweiz. LucaNet har traditionelt været fokuseret på DACH regionen, men har de seneste år etableret sig på nye markeder i USA og Asien.

AARO SYSTEMS

AARO SYSTEMS er et svensk firma etableret i 1998. Selskabet er fokuseret på det svenske marked og leverer traditionelle, licensbaserede og lokalt installerede løsninger. AARO's hovedprodukt er et system til planlægning, budgettering og konsolidering af koncerner. I 2017 have AARO en nettoomsætning på SEK 78 millioner og havde 53 ansatte.

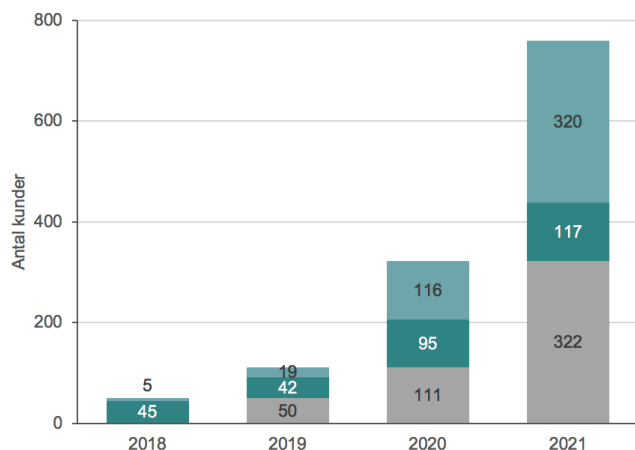
10 MÅLSÆTNINGER OG FORVENTNINGER

Det er Selskabets vision (langsigtede målsætning) at være det foretrukne konsolideringssystem for koncerner på globalt plan, og i forbindelse hermed gøre selskabets softwareløsning til en de facto standard. Markederne i Skandinavien DACH og England skal fungere som løftestang for en international udrulning inden for de næste par år.

10.1 FORVENTNINGER TIL UDVIKLINGEN I KUNDER

Med provenuet fra Udbuddet og med basis i den eksisterende kundeportefølje på over 50 koncerner, er det målsætningen at ekspandere kundeporteføljen med yderligere ca. 60 koncerner i 2019, jf. afsnit 9.8.2.1. Salg og markedsføring. Såfremt der ikke i 2020 da træffes beslutning om at øge ekspansionstakten til f.eks. resten af Europa og USA, er det forventningen, at antallet af koncernkunder netto vil blive øget med yderligere over 210 i 2020 og over 430 i 2021 således, at antallet af kunder i Danmark og internationalt udgør i niveauet 700-800 ved udgangen af 2021.

FORVENTET UDVIKLING I KUNDEBASEN (NETTO ANTAL KUNDER ULTIMO ÅRET)

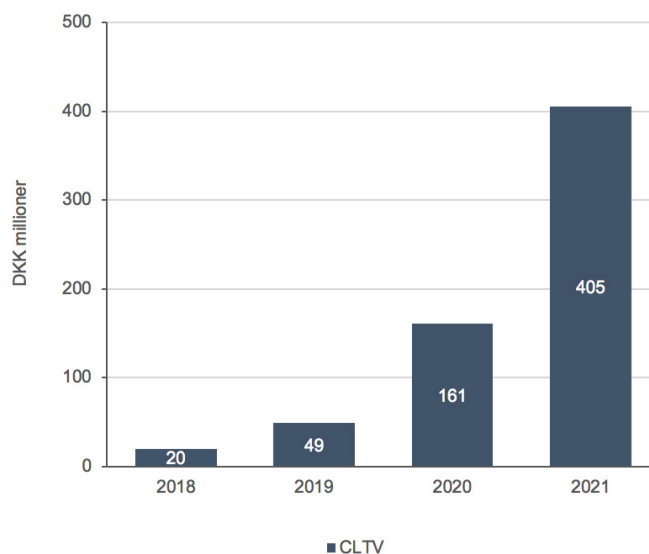


Kilde: Selskabet

10.2 FORVENTNINGER TIL UDVIKLING I KUNDERNES LIVSTIDSVÆRDI

Forventningen til en øget kundebase kombineret med forventningen til en øget gennemsnitlig livstidsværdi (samlede omsætning) af kunderne medfører, at Ledelsen estimerer, at livstidsværdien af kundeporteføljen stiger fra DKK 20 mio. i 2018 til knapt DKK 50 mio. i 2019 og over DKK 400 mio. i 2021.

FORVENTET UDVIKLING I KUNDEBASENS LIVSTIDSVÆRDI

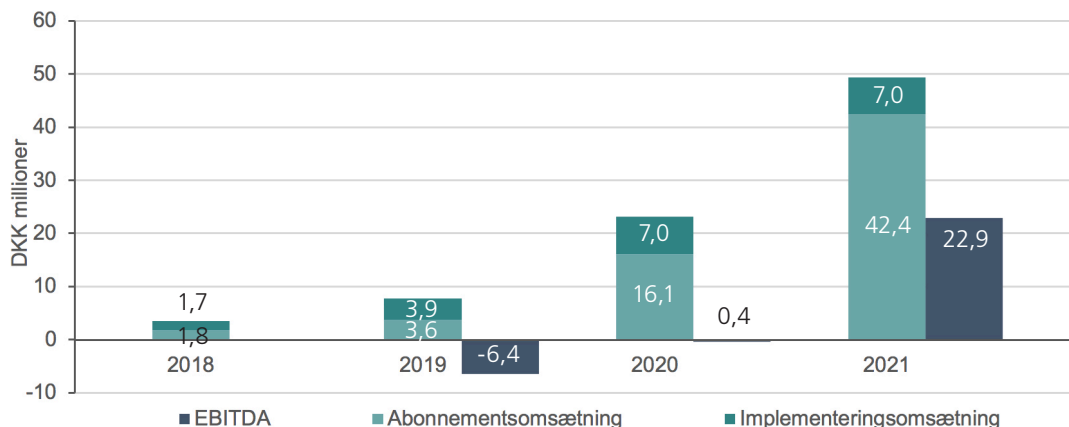


Kilde: Selskabet

10.3 FORVENTNINGER TIL OMSÆTNING OG INDTJENING

I takt med væksten i kundebasen, forventes omsætningen at vokse fra DKK 3,5 mio. i 2018 til DKK 7,7 mio. i 2019. I 2020 og 2021 estimeres omsætningen at nå henholdsvis ca. DKK 23 mio. og ca. DKK 49 mio.

FORVENTET OMSÆTNING OG EBITDA



Kilde: Selskabet

Alene den i året fakturerede omsætning medtages i regnskabet, og omsætningen er derfor væsentligt lavere end den forventede, samlede omsætning på kunderne. Da det ikke er en målsætning, at Konsolidator selv skal forestå implementering af Konsolidator hos kunderne, men at dette primært skal udføres og faktureres af implementeringspartnerne, estimeres omsætningen fra implementering ikke at overstige DKK 7 mio., svarende til det estimerede niveau i 2020.

Konsolidator havde i 2018 en positiv drift med EBITDA på DKK 455.629, og nettoresultat på DKK 3.554. Med ekspansionen er det planen, at driften (EBITDA) udviser et negativt resultat i 2019 på DKK 6,4 mio. og DKK 0,4 mio. i 2020. Fra og med 2021 estimeres med en positiv pengestrøm, og at driften i 2021 igen er positiv med et EBITDA i niveauet DKK 23 mio.

For 2019 forventes således, at der ultimo året er 111 kunder (122%-vækst i forhold til 2018), en omsætning på DKK 7,7 mio. (119%-vækst i forhold til 2018), samt et resultat før skat på DKK -6,9 mio. (0 mio. i 2018). Med provenu fra Udbuddet har Selskabet således tilstrækkelig likviditet til Selskabets planlagte aktiviteter i 12 måneder efter første handelsdag.

11 OPLYSNINGER OM UDBUDET

11.1 FORMÅL MED UDBUDET

Ledelsen i Selskabet ønsker at gennemføre et udbud af Nye Aktier i Selskabet med det generelle formål at styrke Selskabets kapitalgrundlag med henblik på en international skalering og kommerciel udrulning af Selskabets konsolideringssystem, Konsolidator. Ledelsen ser dertil udbuddet som en mulighed for at lette adgangen til fremtidig kapital, og det er Ledelsens forventning, at en optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark vil betyde en positiv positionering af Selskabet over for eksisterende og kommende samarbejdspartnere, kunder og brugere - både lokalt og internationalt.

11.2 ANVENDELSE AF PROVENU

Med en abonnementsbaseret forretningsmodel, opnår Konsolidator en løbende indtægt fra kunderne i stedet for én betaling ved salget af systemet. Særligt i forbindelse med en høj vækst, medfører denne forretningsmodel typisk, at pengestrømmen fra driften er negativ, da den fakturerede omsætning er lavere end omkostningerne til drift og akquisition af kunderne.

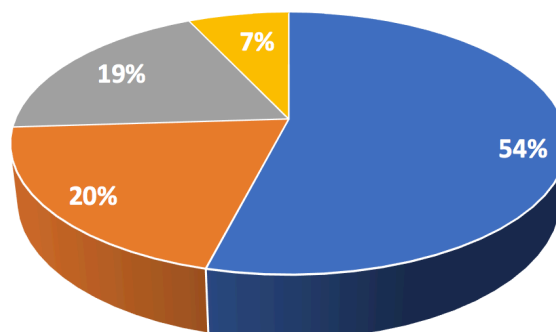
Provenuet fra Udbuddet skal derfor hovedsageligt anvendes til finansiering af Selskabets forventede, markante vækst, der kræver investering i salgsfremmende aktiviteter, herunder ansættelse af salg- og markedsføringspersonale samt investering i PR og markedsføring. Op mod 60% af provenuet skal bruges til markedsføring og salgsfremmende aktiviteter i Danmark samt internationalt.

Cirka en femtedel af provenuet skal bruges på softwareudvikling. Konsolidators produkt er færdigudviklet, men bliver kontinuerligt udviklet med ny funktionalitet, der kan skabe yderligere værdi for kunderne. Dertil indgår det i udviklingsplanen at udvikle tillægsydelser, som vil kunne generere yderligere abonnementsindtjening til Konsolidator. Derudover vil der anvendes ressourcer på en yderligere forbedring af brugeroplevelsen og brugervenligheden.

En tilsvarende del af provenuet skal bruges til udbygning af organisationen og supportfunktionerne, herunder til implementering af kunderne og optræning af implementeringspartnere.

Ultimo 2019 forventes antallet af ansatte, baseret på fuldtidsansættelser, at være 22, heraf 13 ansatte inden for salg, markedsføring og organisation, 5 ansatte inden for udvikling samt 4 ansatte inden for implementering.

ANVENDELSE AF PROVENU



■ Salg- og markedsføring ■ Operations ■ Softwareudvikling ■ Andet

Kilde: Selskabet

11.3 OMKOSTNINGER I FORBINDELSE MED UDBUDET

I forbindelse med Udbuddet estimeres der med samlede omkostninger til rådgivere, advokat, revisor, markedsføring, tegningsprovision til kontoførende institutter, optagelse af aktierne til handel, m.v. på DKK 3,0 mio.

Selskabet har indgået aftale om at betale en salgsprovision til kontoførende institutter svarende til 0,25% af Udbudskursen på de Udbudte Aktier samt en provision til salgsgentagen svarende til 1,875% af Udbudskursen på de Udbudte Aktier.

11.4 DE UDBUDTE AKTIER

Selskabet udbyder 2.204.546 stk. nye aktier ("Nye Aktier") á nominelt DKK 0,04 ("Udbuddet"), der udbydes offentligt til investorer i Danmark samt potentielt i privatplacering til institutionelle investorer i visse lande indenfor EØS. Hvis der ikke findes købere til 2.204.546 stk. Nye Aktier, svarende til et bruttoprovenu på 19,4 mio. kr. vil Udbuddet ikke blive gennemført.

Efter Udbuddet vil det samlede antal aktier være 14.704.546.

De Nye Aktier og de eksisterende aktier ("Aktierne") er godkendt til optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark, under forudsætning af gennemførelse af Udbuddet samt opfyldelse af Nasdaq First North Denmark krav til aktionærspredning og free float. Hvis der ikke tegnes mindst 2.204.546 stk. Nye Aktier eller hvis Nasdaq First North Denmark krav til aktionærspredning eller free float ikke opfyldes, vil Udbuddet ikke blive gennemført og tegningsordrer vil blive annulleret, ligesom Selskabets Aktier ikke vil blive optaget til handel på Nasdaq First North Denmark.

Kapital Partner fungerer som book runner i forbindelse med Udbuddet, Nordnet fungerer som salgsgent og

Danske Bank fungerer som afviklingsagent i forbindelse med Udbuddet samt som aktieudstedende institut.

11.5 AKTIERNES RETTIGHEDER

De Nye Aktier giver samme rettigheder som de Eksisterende Aktier fra og med tidspunktet for registrering af kapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier i Erhvervsstyrelsen. De Nye Aktier er ligesom de eksisterende Aktier omsætningspapirer, og der gælder ingen indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed. De Nye Aktier er navneaktier og skal noteres på navn i Selskabets ejerbog. Ingen Aktier er forpligtet til at lade sig indløse helt eller delvist.

Der er ingen stemmerets- og ejerskabsbegrænsning. Hver aktie á nominelt DKK 0,04 giver én stemme. Alle Aktier i Selskabet giver samme stemmerettigheder.

De Nye Aktier bærer ret til fuldt udbytte fra og med tidspunktet for registrering af kapitalforhøjelsen.

11.6 KURS PÅ DE UDBUDTE AKTIER

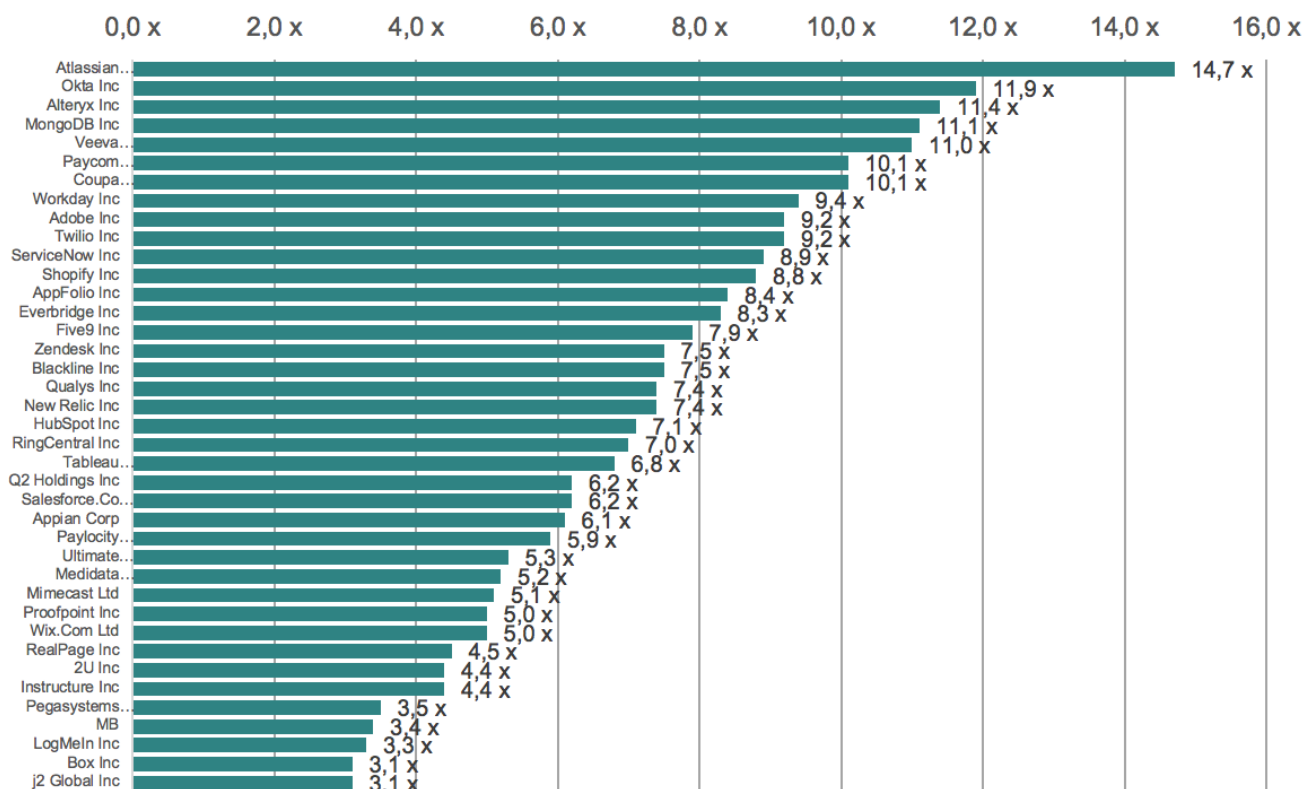
De Nye Aktier udbydes til en fast kurs på DKK 8,80 pr. Ny Aktie á nominelt DKK 0,04 ("Tegningskursen").

Udbudskursen og dermed værdien af Selskabet er fastsat af Bestyrelsen i konsultation med Selskabets finansielle rådgiver, og er baseret på en række faktorer, herunder estimer for Selskabets forretningsmæssige potentiale og Selskabets indtjeningsforventninger samt, at Selskabet Aktier optages til handel.

Udbudskursen er således blandt andet baseret på den forventede internationale ekspansion, værdien af potentielt samarbejde med internationale revisionshuse, den estimerede livstidsværdi af kundeporteføljen (CLTV), samt den estimerede ARR (Annual Recurring Revenue). Den estimerede ARR ultimo 2019 er på DKK 7 mio.

En analyse fra 2018 vedrørende værdiansættelsen af SaaS selskaber viste, at forholdet mellem ARR og markedsværdi lå på mellem 3,1 og 14,7, således at markedet for hver krone i ARR ville betale mellem 3,1 og 14,7 kroner i markedsværdi for selskaberne.

FORWARD 2018 ARR MULTIPLER FOR SAAS VIRKSOMHEDER



Kilde: <https://tomtunguz.com/just-where-are-saas-companies-priced-after-the-2018-correction>

Værdien af Selskabet er beregnet som følger af nedenstående tabel.

Værdiansættelse af Selskabet (DKK)

ARR 2019: 10 x DKK 7 millioner	70 mio.
Værdi af yderligere internationalt ARR potentiale	20 mio.
Værdi af fremtidige samarbejder med internationale revisionshuse	20 mio.
Værdi i alt	110 mio.

11.7 TEGNINGSPERIODE

Tegningsperioden løber fra og med den 23. april 2019 til og med den 6. maj kl. 23:59. Resultatet af Udbuddet offentliggøres den 7. maj 2019 senest kl. 12:00. Udbuddet kan ikke lukkes før den 6. maj kl. 23:59.

Forventet tidsplan for de vigtigste begivenheder

Tegningsperioden begynder	23. april 2019
Tegningsperioden slutter	6. maj 2019 kl. 23:59
Offentliggørelse af resultatet af Udbuddet	7. maj 2019 inden kl. 12:00
Afviklingsdagen; gennemførelse af Udbuddet, inklusiv afregning af de Udbudte Aktier (midlertidig ISIN)	9. maj 2019
Registrering i Erhvervsstyrelsen af aktiekapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier, der udstedes af Selskabet	9. maj 2019
Første handelsdag for Aktierne, forventes (i den permanente ISIN)	10. maj 2019
Sammenlægning af den midlertidig ISIN og den permanente ISIN	13. maj 2019

11.8 UDBUD OG OPTAGELSE TIL HANDEL PÅ NASDAQ FIRST NORTH DENMARK

Afvikling af de Nye Aktier vil finde sted to handelsdage efter offentliggørelsen af resultat af Udbuddet i form af elektronisk levering af Nye Aktier i den midlertidige ISIN kode DK0061113438 til investors konto hos VP Securities mod kontant betaling i danske kroner.

De Nye Aktier, som er omfattet af Udbuddet, bliver udstedt af Selskabet efter registrering af kapitalforhøjelsen i Erhvervsstyrelsen på Afviklingsdagen, når Selskabet har modtaget betaling for de Nye Aktier, som er solgt i Udbuddet.

Første dag for handel med Aktierne i den permanente ISIN kode under symbolet "KONSOL" forventes at være den 10. maj 2019.

Den 13. maj 2019 vil den midlertidige ISIN kode blive sammenlagt med den permanente ISIN kode DK0061113511 i VP Securities A/S.

11.9 SKATTEFORHOLD

Potentielle investorer opfordres til at rådføre sig med deres skatterådgivere med hensyn til aktuelle skattemæssige konsekvenser af at erhverve, eje og afstå Aktierne på grundlag af deres individuelle forhold. I hovedtræk gælder pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen i hovedtræk følgende om beskatning af aktionærer, der skattemæssigt er hjemmehørende i Danmark.

11.9.1 Salg af aktier – Fysiske personer

Avance ved salg af aktier beskattes som aktieindkomst med 27 % af de første 54.000 kr. i 2019 (for samlevende ægtefæller i alt 108.000 kr.), og med 42% af aktieindkomst over 54.000 kr. (for samlevende ægtefæller i alt 108.000 kr.). Disse beløb reguleres årligt og omfatter al aktieindkomst (dvs. aktieavance og udbytte for den pågældende person henholdsvis de pågældende samlevende ægtefæller). Tab ved afståelse af aktier, der er optaget til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet kan fradrages i afkast af tilsvarende aktier, hvilket vil sige i summen af indkomstårets udbytter, afståelsessumme og gevinster fra andre aktier optaget til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet. Overskydende tab kan fremføres uden tidsbegrænsning og kan overføres mellem ægtefæller. Fradrag for tab på aktier, der er optaget til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet, er betinget af, at SKAT har modtaget oplysning om erhvervelsen.

11.9.2 Salg af aktier – Selskaber

Avance ved salg af aktier, der er optaget til handel på en alternativ markedsplads samt en multilateral handelsfacilitet, beskattes til selskabsskattesatsen på 22% (2019). Dog er en avance skattefri, hvis selskabsaktionæren ejer mindst 10% af selskabets nominelle aktiekapital ("datterselskabsaktier"), eller hvis der er tale om koncernselskabsaktier som defineret i aktieavancebeskatningsloven. Tilsvarende gælder, at såfremt der ejes mindst 10 % af selskabets nominelle aktiekapital vil et eventuelt tab ikke være fradragsberettiget.

For selskaber, som ejer under 10 % af selskabets nominelle aktiekapital, vil skattepligtige avancer og fradragsberettigede tab på aktier opgøres efter lagerprincippet. I henhold til lagerprincippet opgøres årets skattepligtige avancer eller tab som forskellen mellem aktiernes markedsværdi ved begyndelsen og ved udgangen af indkomståret (eller det faktiske afståelsestidspunkt i tilfælde af et salg inden udløbet af indkomståret). Beskatning sker således på et periodiseret grundlag.

11.9.3 Udbytte – Fysiske personer

For fysiske personer, som er fuldt skattepligtige til Danmark, beskattes udbytte som aktieindkomst. Aktieindkomst beskattes som anført ovenfor. Ved betaling af udbytte til fysiske personer indeholdes normalt 27 % i udbytteskat.

11.9.4 Udbytte – Selskaber

Udbytte modtaget på aktier optaget til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet beskattes med den almindelige selskabsskattesats på 22% uanset ejertid. Indeholdelsesprocenten er 22%. Udbytte, der modtages på datterselskabsaktier og koncernselskabsaktier, jf. ovenfor, er dog skattefrit uanset ejertid.

11.10 MARKEDET HVOR AKTIERNE KAN OMSÆTTES

Såfremt Udbuddet gennemføres, er de Nye Aktier, der er tildelt investoren, og Selskabets Aktier godkendt til optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark under forudsætning af, at Nasdaq First Norths krav til aktionærspredning og free float er opfyldt. Nasdaq First North er en multilateral handelsfacilitet, der drives af de forskellige børser, der indgår i Nasdaq. Den har ikke samme juridiske status som en EU-reguleret markedsplads. Selskaberne på Nasdaq First North Denmark er underlagt Nasdaq First Norths regelsæt og ikke de samme lovmæssige krav, der stilles til aktører på de regulerede markeder. Selskaber optaget til handel på First North er underlagt Europa-Parlamentet og Rådets forordning (EU) nr. 596/2014 af 16. april 2014 om markedsmisbrug (MAR), hvilken bl.a. indeholder regulering om oplysningsforpligtelser og forbud mod markedsmisbrug.

Risikoen ved investeringer i selskaber på Nasdaq First North Denmark kan være større end på hovedmarkedet, idet handlen med selskabernes aktier på Nasdaq First North Denmark ofte er lavere og kursudviklingen dermed mere følsom, ligesom en lavere omsætning af aktierne kan have en negativ påvirkning på muligheden for at handle aktierne.

Hvis Udbuddet ikke gennemføres, vil der ikke blive leveret Nye Aktier til investorerne. Som følge heraf kan eventuelle handler med Nye Aktier uden for markedet før afvikling af Udbuddet betyde, at investorerne vil kunne pådrage sig ansvar for ikke at kunne levere solgte Nye Aktier, og investorer, der har solgt eller erhvervet Nye Aktier uden for markedet, kan pådrage sig et tab. Enhver handel i Aktier forud for afvikling af Udbuddet sker for de involverede parter egen regning og risiko.

11.11 BETALING FOR OG LEVERING AF AKTIER

De Nye Aktier omfattet af Udbuddet udstedes af Selskabet efter registrering af kapitalforhøjelsen i Erhvervsstyrelsen på Afviklingsdatoen (den 9. maj 2019), når Selskabet har modtaget betaling for de nye Aktier solgt i Udbuddet. De Udbudte Aktier leveres elektronisk til investorernes konti hos VP Securities i form af Nye Aktier, i den midlertidige fondskode DK0061113438, på Afviklingsdatoen mod kontant betaling i danske kroner.

Selskabets Aktier er søgt optaget til handel på Nasdaq First North Denmark i den permanente ISIN kode DK0061113511. Første handelsdag for Nye og Eksisterende Aktier på Nasdaq First North Denmark vil være den 10. maj 2019 betinget af gennemførelse af Udbuddet.

Selskabet vil ikke pålægge investorerne omkostninger. Investorerne skal betale sædvanlige transaktions- og ekspeditionsgebyrer til deres kontoførende institutter.

11.12 AFGIVELSE AF TEGNINGSORDRER

Tegningsordrer fra investorer om tegning skal afgives på den ordreblanket, der er indeholdt i Virksomhedsbeskrivelsen eller ved afgivelse af elektronisk tegningsordre via eget kontoførende pengeinstituts handelsplatform.

Tegningsordrer er bindende og kan ikke ændres eller annulleres. Ordre kan alene afgives til Tegningskursen pr. Udbudt Aktie og skal afgives for et antal Udbudte Aktier. Der kan kun indleveres én ordreblanket for hver VP-konto.

Fremgangsmåden og behandlingen af tegningerne i de enkelte kontoførende pengeinstitutters online-handelssystemer afhænger af det enkelte institut og dets handelssystem. Der kan derfor forekomme forskelle i behandlingen af tegningsordre afhængigt af i hvilket pengeinstitut ordrene foretages.

Hvis investorer ikke har tilstrækkelig dækning på deres konto for hele tegningsordren, kan hele eller dele af tegningsordren blive afvist. Afhængig af det kontoførende institut, vil der blive trukket på investorens konto den dag det kontoførende institut er blevet informeret om tildelingen af Udbuddet, hvilket er den 7. maj 2019. Investorer vil derfor i disse tilfælde skulle have fuld dækning for deres tegningsordrer.

Tegningsordrebilletten indsendes til investors eget kontoførende institut i løbet af Tegningsperioden. For at en ordre er bindende, skal den afgivne ordre i kontoførendes pengeinstituts handelssystemet eller den udfyldte og underskrevne ordreblanket indsendes til investors eget kontoførende pengeinstitut i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut kan behandle og fremsende ordren, således at den modtages af Danske Bank senest den 6. maj 2019 kl. 23:59.

Ved afgivelse af tegningsordrer accepteres, at Danske Bank kan kræve oplysninger om navn, adresse og ordre, og at Danske Bank er berettiget til at videregive denne information til Selskabet og Selskabets book runner, Kapital Partner.

11.13 FORDELINGSPLAN OG REDUKTION

Hvis det samlede antal aktier, der er afgivet ordre på i Udbuddet, overstiger antallet af Nye Aktier, vil der blive foretaget reduktion som følger:

- Forhåndstegnede aktier tildeles 100%
- Tegningsordrer op til og med DKK 250.000 tildeles 100%, såfremt det er muligt, og reduceres ellers forholdsmæssigt.
- For tegningsordrer over DKK 250.000 sker der individuel tildeling (diskretionær), som besluttet af Selskabets bestyrelse.

11.14 TILBAGEKALDELSE OG FORLÆNGELSE

Gennemførelsen er betinget af, at Udbuddet ikke tilbagekaldes. Selskabet kan til enhver tid tilbagekalde Udbuddet før offentliggørelse af resultatet. Udbuddet kan ikke tilbagekaldes efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet. Selskabet kan tilbagekalde Udbuddet af forskellige årsager, herunder, at tegningen ikke er opnået, eller at Nasdaq ikke godkender aktionærspredningen eller free float. I tilfælde af, at Udbuddet tilbagekaldes, vil dette straks blive offentliggjort.

Såfremt der indtræffer væsentlige forhold, der kan få betydning for investorernes vurdering efter offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen, vil Selskabet offentliggøre en meddelelse om disse forhold. Offentliggørelsen vil ske på samme måde, som Virksomhedsbeskrivelsen er offentliggjort. I tilfælde af, at Selskabet offentliggør en meddelelse inden Udbuddets afslutning som følge af væsentlige indtrufne forhold, vil tidsplanen for Udbuddet kunne blive opdateret. For investorer, der har indgivet tegningsordrer på Udbudte Aktier inden offentliggørelse af en sådan meddelelse, vil disse investorer have to handelsdage efter offentliggørelsen af meddelelsen til at tilbagekalde deres tegningsordrer. Hvis investor ikke tilbagekalder tegningsordren inden for den fastsatte periode på to handelsdage, forbliver tegningsordren bindende.

11.15 CERTIFIED ADVISER

Alle selskaber, hvis aktier er optaget til handel på Nasdaq First North, skal have indgået aftale med en Certified Adviser i overensstemmelse med Nasdaq First North Nordic – Rulebook, med henblik på rådgivning om og sikring af overholdelse af Nasdaq First North Nordic's regelsæt. Selskabet har indgået en aftale herom med Kapital Partner.

12 RISIKOFAKTORER

En investering i de Udbudte Aktier indebærer væsentlig økonomisk risiko. Potentielle investorer bør omhyggeligt overveje alle oplysninger i Virksomhedsbeskrivelsen, herunder nedennævnte risikofaktorer, inden der træffes en beslutning om køb af de Udbudte Aktier. Dette afsnit omhandler risikofaktorer i forbindelse med den branche, Konsolidator driver virksomhed i, samt specifikke risici i forbindelse med dets virksomhed. Hvis nogen af disse risici faktisk indtræffer, kan det få væsentlig negativ indvirkning på Konsolidators virksomhed, resultat, finansielle stilling og/eller fremtidsudsigter, hvilket kan medføre en værdiforringelse af de Udbudte Aktier og at hele eller en del af det investerede beløb mistes. Herudover omhandler afsnittet visse risici i forbindelse med Udbuddet og de Udbudte Aktier, som ligeledes kan få negativ indvirkning på de Udbudte Aktiers værdi.

De nedenfor omtalte risikofaktorer og usikkerheder omfatter de risici, som Konsolidators Ledelse på nuværende tidspunkt vurderer som værende væsentlige, men det er ikke de eneste risikofaktorer og usikkerheder, Konsolidator er eksponeret mod. Der kan være yderligere risikofaktorer og usikkerheder, herunder risici som Konsolidator på nuværende tidspunkt ikke er bekendt med, eller som Ledelsen på nuværende tidspunkt anser for uvæsentlige, som kan opstå eller blive væsentlige i fremtiden, og som kan føre til et fald i de Udbudte Aktiers værdi, og til at hele eller en del af det investerede beløb mistes. Risikofaktorerne er ikke nævnt i prioriteret rækkefølge efter vigtighed eller sandsynlighed.

Det er Ledelsens vurdering, at der ikke er særlige risici relateret til Konsolidator i forhold til hvad, der er normalt for branchen og markederne.

12.1 RISICI RELATERET TIL DE MARKEDER SELSKABET OPERERER PÅ

Markedsudviklingen inden for konsolidering kan påvirke efterspørgslen efter Konsolidators produkt.

En væsentlig andel af de koncerner, der foretager konsolidering af deres regnskaber, udfører denne konsolidering bl.a. på grund af lovgivningsmæssige krav til aflæggelse af konsoliderede regnskaber. Såfremt lovgivning skulle ændres således, at antallet af koncerner, der skal aflægge koncernregnskab mindskes, vil dette kunne have en negativ indflydelse på efterspørgslen efter konsolideringssystemer og dermed markedet for Konsolidators løsning.

Konsolidator er underlagt konkurrence fra andre leverandører af finansielt software.

Der eksisterer en lang række leverandører af finansielt software, herunder nogle selskaber, der er væsentligt større end Konsolidator, som udbyder software og systemer til konsolidering af regnskaber. Særligt disse aktører samt eksisterende leverandører af finansielt software vil kunne

angribe det samme marked, som det Konsolidator opererer og påtænker at operere på.

Som relativ ny og lille markedsdeltager vil direkte konkurrence fra f.eks. væsentligt større aktører og mere udbredte finans- og/eller softwaresystemer kunne få en negativ indflydelse på efterspørgslen for Konsolidators løsning og dermed Selskabets omsætning og indtjening.

Konsolidator har ikke patent på sine frembringelser

Konsolidator har ansøgt om patent, men har endnu ikke opnået patent eller anden retssikkerhed for sit produkt. Selskabet kan derfor blive mødt med konkurrence fra aktører med produkter og services, der er sammenlignelige med Selskabets. Dertil vil Selskabets salg på nogen markeder kunne blive forhindret af indehavere af patenter, som Konsolidators produkt krænger. Konkurrence samt mulige patentkrænkelser vil kunne få negativ effekt på Selskabets omsætningsmuligheder og indtjening.

12.2 RISICI RELATERET TIL SELSKABETS VIRKSOMHED

Driften af Konsolidator

Selskabet leverer en SaaS løsning, hvorfor det er væsentligt, at løsningen er tilgængelig, således at den kan anvendes af kunderne. Nedbrud, hvorved kunderne i kortere eller længere perioder ikke kan tilgå eller fuldt ud anvende Selskabets softwareløsning, vil kunne få negativ indflydelse på Selskabets mulighed for både at fastholde kunder og tiltrække nye kunder, og vil dermed kunne have en negativ indflydelse på Selskabets omsætning og indtjening.

Frafald af kunder

Konsolidators forretnings- og budgetmodel er baseret på salg af abonnementer og modtagelse af abonnementsbetalinger. Såfremt kunderne i større omfang end forventet opsiger deres abonnement, vil det have en negativ effekt på Selskabets omsætning og indtjening og de forudsætninger Selskabet har estimeret med.

Konsolidator er afhængig af at kunne rekruttere og fastholde implementeringspartnere

Implementering af kunderne er en forudsætning for, at de kan starte med at anvende Konsolidator. Konsolidator har partnere – implementeringspartnere – der udfører de implementeringer, som Konsolidator ikke selv udfører. Mangel på rekruttering og mangel på fastholdelse af implementeringspartnere vil kunne medføre, at kundernes start udskydes og/eller at kunderne opsiger deres abonnement, hvilket vil have en negativ effekt på Selskabets salg og omsætning

Nøglepersoner og medarbejdere

Selskabet har en lille medarbejderstab og er derfor særlig afhængig af, at Ledelsen og nogle få nøglepersoner på

sigt kan varetage driften og gennemføre de forestående udviklingsplaner. Nøglepersonerne består p.t. af Selskabets direktion.

I tilfælde af, at en eller flere nøglemedarbejdere forlader Selskabet kan det have stor indflydelse på Selskabets virksomhed, omsætning samt udvikling.

Konsolidators ekspansive strategi omfatter tilgang af nyt personale og en væsentlig øgning af den samlede stab. Tilgang af kompetente medarbejdere inden for særligt salg og softwareudvikling er derfor nødvendig, hvorfor vanskeligheder med at fastholde og tiltrække de rette medarbejdere kan bremse Selskabets salgs- og forretningsmæssige udvikling.

Konsolidator skal etablere en salgsorganisation, der er væsentlig for Selskabets forventninger til den fremtidige omsætning. Såfremt Selskabet får vanskeligheder ved at tiltrække medarbejdere til salgsorganisationen, eller såfremt Selskabet ansætter dårligt sælgende medarbejdere, vil det på kort sigt kunne få en væsentlig negativ effekt på Selskabets muligheder for at sælge sine produkter og således også en negativ indflydelse på omsætningen.

IT-angreb

Selskabets forretning er baseret på en softwareløsning, som Selskabet hoster for sine kunder. Som softwarevirksomhed er IT-angreb fra f.eks. hackere og vira en trussel mod Selskabets evne til at opretholde den daglige drift. I tilfælde af, at Selskabet bliver ramt af et IT-angreb, kan det forhindre kunder i på kortere eller længere tid at anvende Selskabets løsning.

12.3 RISICI RELATERET TIL SELSKABETS FINANSIELLE STILLING

Konsolidators ekspansionsstrategi stiller krav om adgang til likviditet. Som følge af Konsolidators nuværende fase, hvor der er fokus på opbygning af en international forretning med tilgang af nye kunder, forventes Konsolidator ikke at få en positiv pengestrøm fra driften. Det er derfor påkrævet, at Konsolidator har adgang til kapital til finansiering af den fortsatte drift.

Såfremt Konsolidator ikke opnår en positiv pengestrøm fra driften, f.eks. som følge af en lavere omsætning end budgetteret, eksempelvis som følge af lavere end forventet kundetilgang, vil Konsolidator kunne komme i en situation, hvor der skal fremskaffes yderligere kapital til finansiering af Selskabets fortsatte drift. Såfremt Konsolidator ikke er i stand til at fremskaffe den fornødne kapital, vil sådan en situation i sin yderste konsekvens betyde, at Selskabet ikke vil være i stand til at fortsætte driften, hvorved en investering i Konsolidator' Aktier kan blive værdiløs.

Med en negativ pengestrøm fra driften vil Konsolidator i tilfælde af besvigelser eller anden grund, hvorefter Konsolidator' kapitalberedskab forsvinder, kunne komme i en situation, hvor fremskaffelse af kapital vil være afgørende

for Selskabets fortsatte drift. Såfremt Konsolidator i en sådan situation ikke er i stand til at fremskaffe kapitalen, vil det i sin yderste konsekvens betyde, at Selskabet ikke vil være i stand til at fortsætte driften.

12.4 RISICI RELATERET TIL UDBUDDET OG OPTAGELSEN TIL HANDEL

Gennemførelse af Udbuddet og optagelse af Selskabets Aktier på Nasdaq First North Denmark

Gennemførelse af Udbuddet og optagelse af Selskabets Aktier til handel på Nasdaq First North Denmark er betinget af tegning af udbuddet, og at Nasdaq First North Denmarks krav til aktionærspredning og free float opfyldes.

Såfremt Udbuddet ikke gennemføres, vil der ikke blive leveret Nye Aktier til investorerne. Som følge heraf kan eventuelle handler med Nye Aktier uden for markedet før afvikling af Udbuddet betyde, at investorerne vil kunne pådrage sig ansvar for ikke at kunne levere Nye Aktier, og investorer, der har solgt eller erhvervet Nye Aktier uden for markedet, kan pådrage sig et tab. Enhver handel med Aktier forud for afvikling af Udbuddet sker for de involverede parter egen regning og risiko.

Prisfastsættelse af Selskabets aktier

De Udbudte Aktiers prisfastsættelse afhænger af Selskabets fremtidige drift, udviklingen i Selskabets forretningsområder samt en række andre forhold, herunder særligt ovennævnte risikofaktorer. Der er derfor betydelig risiko for, at kursen på Aktierne kan udvikle sig negativt.

Prissætningen af aktier i selskaber, der er på et forholdsvis tidligt udviklingsstadium – som det gælder for Selskabet – er ofte særligt volatile, og kan derfor resultere i væsentlige udsving i aktiens pris.

Likviditet i Selskabets aktie

Likviditeten i et selskabs aktie, herunder de Udbudte Aktier, er af væsentlig betydning for prissætningen af aktien. Ligeledes har likviditeten betydning for aktionærernes mulighed for at købe og sælge aktier til de bud- og udbudskurser, der findes på Nasdaq First North Denmark, hvor de Udbudte Aktier optages til handel.

Da det ikke er muligt at forudsige interessen for de Udbudte Aktier, kan der ikke gives sikkerhed for, at en aktionær til enhver tid kan købe eller sælge aktier eller det ønskede antal aktier i Selskabet til de priser, der fremgår på Nasdaq First North. Ligeledes kan en aktionær ikke garanteres at kunne købe eller sælge aktier i Selskabet, uden at dette påvirker kursen på Aktien.

Selskabets eksisterende større aktionærer kontrollerer en væsentlig del af aktierne

Efter gennemførelsen af Udbuddet vil de Eksisterende Aktionærer eje 86,2% af Aktierne.

Som en konsekvens heraf har de Eksisterende Aktionærer mulighed for, enten alene eller som en gruppe, at afgøre eller i væsentligt omfang udøve indflydelse på anliggender, der bliver forelagt aktionærerne til godkendelse. Dette gælder bl.a. valg og udskiftning af bestyrelsesmedlemmer, udbyttebetaling, vedtægtsændringer, inklusiv ændringer i aktiekapitalen eller en eventuel fusion.

Derudover har de Eksisterende Aktionærer mulighed for at kontrollere Selskabets ledelse og virksomhed. Koncentrationen af ejerskab kan påvirke markedskursen på Aktierne og hindre visse typer af transaktioner, der indebærer faktiske eller potentielle ændringer i kontrollen over Selskabet – enten gennem fusion, sammenlægning, overtagelse eller en anden forretningskombination – som ellers kunne have en positiv indvirkning på Aktiernes markedskurs.

Aktieudbytte

Selskabet har ingen intention om udlodning af udbytte inden for de næste år. Selskabet er i sin vækstfase, og har derfor til hensigt at reinvestere indtjeningen fra driften i drifts-, vækst- og investeringsaktiviteter. Der er derfor for nærværende ingen udsigt til udbyttebetaling. Det er alene op til Selskabets bestyrelse – på baggrund af dens vurdering af Selskabets driftsresultater, finansierings- og likviditetsbehov – at indstille en eventuel fremtidig udlodning af udbytte til generalforsamlingen.

13 SELSKABETS ORGANISATION OG LEDELSE

Selskabet forventer inden for de næste 12 måneder at anvende en væsentlig del af det opnåede provenu fra Udbuddet til at udbygge organisationen med rekruttering af nye medarbejdere, særligt inden for funktionerne salg og markedsføring samt softwareudvikling. Selskabet har pr. 1. marts 2019 inklusiv direktionen 7 fuldtidsansatte og to deltidsansatte. De er organiseret inden for salg & markedsføring, test, implementering support og softwareudvikling.

13.1 SALG & MARKEDSFØRING

CEO'en er ansvarlige for salg og markedsføring. CEO'en vil fremadrettet være involveret med salg til key accounts og opbygning af den internationale salgsorganisation samt opbygning af nye markeder. Afdelingen består af to medarbejdere og vil blive styrket markant, herunder med flere sælgere – initialt med base i Danmark.

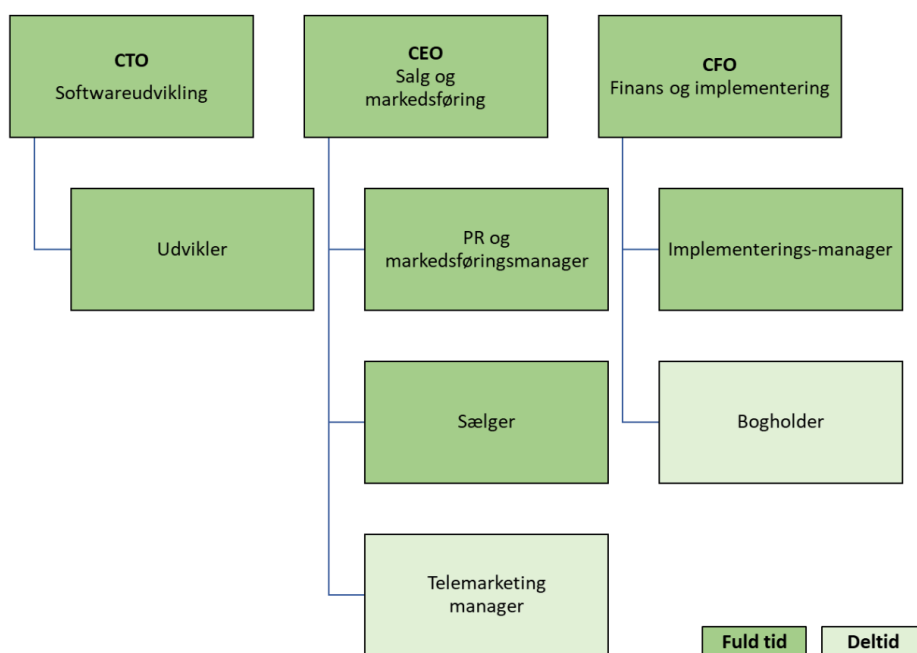
13.2 IMPLEMENTERING & SUPPORT

Afdeling varetager implementering af nye kunder, oplæring af implementeringspartnere, kundesupport samt test af nyudvikling. Afdelingen vares af to medarbejdere. Staben vil blive udbygget i takt med, at behovet for implementering og support vokser.

13.3 SOFTWAREUDVIKLING

Afdelingen forestår al softwareudvikling af Konsolidator, og består af to medarbejdere. Afdelingen vil blive udvidet med yderligere medarbejdere samt eventuelt eksterne udviklingsbureauer.

13.4 ORGANISATIONSDIAGRAM



13.5 SELSKABETS LEDELSE

Selskabets ledelse

Ledelsen i Selskabet, der alle er nøglemedarbejdere, har betydelig ledelseserfaring og indsigt i finansielle rapporter for både små selskaber som børsnoterede og internationale selskaber, herunder både som interne i selskaberne, og som ekstern revisor. Ledelsen har dermed stor indsigt i de problemstillinger, som Konsolidators kunder sidder med, og som Konsolidator er udviklet til at løse. Dertil besidder ledelsen den nødvendige indsigt og erfaring til at udvikle det software, der er kernen i Konsolidators service til kunderne.

Claus Finderup Grove, stifter og CEO (ansat siden august 2014)

Claus Finderup Grove (cand. polit) startede karrieren i AP Møller Maersk gruppen. Den første position var i regnskabsafdelingen i Danmark, hvor han implementerede et konsolideringssystem på hovedkontoret samt de udenlandske datterselskaber. Dette skabte en dyb indsigt i et af de den gang førende konsolideringssystemer. Efter en periode på det danske hovedkontor, blev Claus udstationeret af AP Møller Maersk gruppen som CFO og finance manager i Malaysia og Italien. Efter AP Møller var han i Hong Kong for Clipper group som general manager og financial manager. Claus var efter Clipper, CFO for det børsnoterede selskab Danware A/S (senere Netop Solution A/S), og kom herefter tilbage til shippingbranchen som CFO hos Copenship. I 2014 etablerede han sammen med Jack Skov og Lars Højer Paaske, Konsolidator, hvor de sideløbende med deres respektive fuldtidsarbejde udviklede Konsolidator, som blev lanceret på det danske marked i 2016. Claus er samtidig med sin stilling som CEO i Konsolidator direktør i og ejer af 51% af TEAM FG INVEST ApS, der primært fungerer som holdingselskab og som ejer af aktier i Konsolidator. Claus besidder ikke bestyrelsesarbejde ved siden af Konsolidator.

Jack Skov, stifter og CFO (ansat siden august 2014)

Jack Skov (Statsautoriseret revisor) har 15 års erfaring fra revisionsbranchen hvor af de sidste 12 år var hos Deloitte, Danmarks største revisionsfirma. Jack arbejdede mest med mellemstore internationale koncerner, hvoraf en del af disse var børsnoterede. I 2010 skiftede Jack til Linderberg Group A/S, hvor han blev ansat som koncernøkonomichef og senere blev økonomidirektør.

Jack Skov er medlem af bestyrelsen i LINDERBERG GROUP A/S inklusive datterselskaberne: M.L. EJENDOMME ApS, M.L. INDUSTRIMASKINER A/, M.L. TECHNOLOGY A/S, M.L. FINANS INVEST A/S, FBG-1 A/S, FBG-2 A/S, PRÆSTEGÅRDSVEJ 1 ApS samt, MEDIAPRINT A/S og ApS SMBK NR. 655. Dertil er Jack Skov direktør i og ejer af 51% af anparterne i Ved Bækken ApS, der primært fungerer som holdingselskab og som ejer af aktier i Konsolidator A/S.

Lars Højer Paaske, stifter og CTO (ansat siden august 2014)

Lars Højer Paaske (Bachelor i økonomi og datalogi) har en 10-årig succesfuld badminton-karriere bag sig med blandt andet med EM, VM og All England mesterskaber i bagagen samt deltagelse i 3 Olympiske Lege. Under hele karrieren har han beskæftiget sig med IT-projekter og programmering og har efterfølgende arbejdet som projektleder på globale ERP-implementeringer inden for shipping for bl.a. D/S Norden og Nordic Tankers. Lars Højer Paaske er samtidig med sin stilling som CTO i Konsolidator direktør i og ejer af 51% af andelene i LHP Holding IVS, der primært fungerer som holdingselskab og ejer af aktier i Konsolidator.

13.6 BESTYRELSE OG DIREKTION

Selskabet har en todelt ledelsesstruktur bestående af bestyrelsen og direktionen. Bestyrelsen har det overordnede ansvar for ledelsen af selskabet og fører tilsyn med direktionen. Direktionen varetager den daglige ledelse af selskabet og er overordnet ansvarlig for den daglige drift. Bestyrelsen og direktionen udgør selskabets ledelse.

Forretningsadressen for medlemmerne af ledelsen er Tobaksvejen 2A, 2860 Søborg.

- Selskabets direktion og bestyrelsesmedlemmer har en alsidig baggrund, betydelige erfaring og en bred vifte af færdigheder bl.a. fra opstart af virksomheder og drift af store virksomheder.

BESTYRELSEN

Bestyrelsen varetager den overordnede og strategiske ledelse, og skal sikre en forsvarlig organisation af Selskabets virksomhed. Bestyrelsen ansætter og afskediger medlemmerne af direktionen. Bestyrelsen påser blandt andet, at:

- Bogføringen og regnskabsaflæggelsen foregår på en måde, der efter Selskabets forhold er tilfredsstillende.
- Der er etableret de fornødne procedurer for risikostyring og interne kontroller.
- Bestyrelsen løbende modtager den fornødne rapportering om Selskabets finansielle forhold.
- Direktionen udøver sit hverv på en behørig måde og efter bestyrelsens retningslinjer, og
- Selskabets kapitalberedskab til enhver tid er forsvarligt, herunder at der er tilstrækkelig likviditet til at opfylde Selskabets nuværende og fremtidige forpligtelser, efterhånden som de forfalder, og bestyrelsen er således til enhver tid forpligtet til at vurdere den økonomiske situation og sikre, at det tilstedeværende kapitalberedskab er forsvarligt.

Generalforsamlingen vælger medlemmerne til bestyrelsen efter de gældende regler på området. Bestyrelsen skal bestå af 3-5 medlemmer i henhold til punkt 6.1 i selskabets vedtægter. Genvalg kan finde sted, og bestyrelsen vælger selv sin formand.

Bestyrelsen består af Søren Elmann Ingerslev, Michael Moesgaard Andersen og Jesper Eigen Møller, der alle er valgt af generalforsamlingen. Der er ingen valgte medarbejderrepræsentanter i bestyrelsen.

Søren Elmann Ingerslev (formand) har været medlem af bestyrelsen og formand for bestyrelsen i Selskabet siden 26. maj 2016. Søren Elmann Ingerslev er derudover direktør i SEI HOLDING ApS, HARBOE & MARKER KOMPLEMENTAR ANPARTSSELSKAB, Harboekollegiet ApS, Ingerslev ApS, HM Ben ApS, HM ODE ApS, HM AL ApS; formand for bestyrelsen og direktør i e-auto ApS; formand for bestyrelsen i CABANA HOLDING ApS, ELMANN ADVOKATPARTNERSELSKAB, ELMANN 1 KOMPLEMENTAR ADVOKATANPARTSSELSKAB, A/S SECURE, LAIGAARD & PARTNERS A/S, JÖNSSON CONSULTING A/S, IMMUDIX A/S, ELMANN 1 ADVOKATPARTNERSELSKAB, CABANA A/S, JOHAN BRINCKER HOLDING I ApS, JOHAN BRINCKER HOLDING II ApS, HARBOE & MARKER PARTNERSELSKAB, AVIATION LEASING ApS, Repfin ApS, Immumap Services ApS, Sign2Me ApS, ADAPT Group A/S; medlem af bestyrelsen i BONE'S RESTAURANTER A/S, BONE'S HOLDING A/S, HARBOEFONDEN, Repeat A/S, Repeat Holding A/S, Mangaard & Partners ApS og TømrerJack ApS.

Michael Moesgaard Andersen har været bestyrelsesmedlem i Selskabet siden den 26. maj 2016. Michael Moesgaard Andersen er derudover direktør i MOESGAARD CONSULTING ApS, MOESGAARDS INVEST 2 ApS; direktør og medlem af bestyrelsen i ANDERSEN ADVISORY GROUP A/S og ANDERSEN ADVISORY GROUP INVEST A/S; medlem af bestyrelsen i CONFIGIT A/S, CONFIGIT HOLDING A/S; samt formand for bestyrelsen i DANSKE FÆRDIGHEDSSPIL A/S, MOBILEPEOPLE SOLUTIONS A/S, Qemploy A/S og Valuer.ai ApS.

Jesper Eigen Møller har været medlem af Selskabets bestyrelse siden 22. november 2018. Jesper Eigen Møller er derudover formand for bestyrelsen i SIMPLY COOKING A/S og Mangaard & Partners ApS, næstformand i BRØNDBYERNES I.F. FODBOLD A/S og INDUSTRIENS FOND, medlem af bestyrelsen i KFI ERHVERVSDRIVENDE FOND, samt fuld ansvarlig deltager i JeMoCon.

Selskabet vurderer, at alle generalforsamlingsvalgte medlemmer af bestyrelsen, besidder den fornødne faglige kompetence og erfaring til at varetage hvervet som bestyrelsesmedlem i selskabet og til at føre tilsyn med og lede et selskab, som har aktier optaget til handel på Nasdaq First North Denmark. Alle bestyrelsesmedlemmer vurderes af Selskabets ledelse at være uafhængige af Selskabets ledelse i det det dog bemærkes, at Michael Moesgaard

Andersen og Søren Elmann Ingerslev indgår i Selskabet ejerkreds. Alle bestyrelsesmedlemmer anses at være uafhængige af Selskabets storaktionærer, i det det dog bemærkes at Michael Moesgaard Andersen indgår i selskabets ejerkreds.

DIREKTIONEN

Der henvises til afsnit 13.5 Selskabets ledelse.

Bestyrelsens og direktionens aktiebesiddelser

Claus Finderup Grove er gennem sit holdingselskab TEAM FG INVEST ApS den reelle ejer af nominelt DKK 61.200 aktier i Selskabet og kontrollerer nominelt DKK 120.000 aktier i Selskabet.

Jack Skov ejer gennem holdingselskabet Ved Bækken ApS den reelle ejer af nominelt DKK 58.650 aktier i Selskabet og kontrollerer nominelt DKK 115.000 aktier i Selskabet.

Lars Højer Paaske er gennem sit holdingselskab LHP Holding IVS den reelle ejer af nominelt DKK 58.650 aktier i Selskabet og kontrollerer nominelt 115.000 aktier i Selskabet.

Michael Moesgaard Andersen ejer gennem sit holdingselskab ANDERSEN ADVISORY GROUP A/S nominelt DKK 135.000 aktier i Selskabet.

Søren Elmann Ingerslev ejer gennem holdingselskabet Ingerslev ApS nominelt DKK 15.000 aktier i Selskabet.

13.7 ERKLÆRING OM TIDLIGERE ERHVERV

Claus Finderup Grove

Ud over det i afsnit 13.5 (Selskabets ledelse) anførte, har Claus Finderup Grove været medlem af følgende bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab udenfor Selskabet i de sidste fem år:

- Bestyrelsesmedlem i CB CHARTERING HOLDING ApS (02.02.2015 – 30.05.2016)

Claus Finderup Grove har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertrædelse, og har med undtagelse af nedenstående ikke inden for de sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber, der er gået konkurs, kommet under bo behandling eller trådt i likvidation. Herudover har Claus Finderup Grove ikke været genstand for offentlige anklager og/eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

- Direktør i COPENSHIP A/S (20.12.2010 – 03.02.2015), der er under konkurs med konkursdekret afsagt 03.02.2015.
- Bestyrelsesmedlem i COPENSHIP OVERSEAS A/S (20.12.2010 – 20.02.2015), der blev opløst efter konkurs med konkursdekret afsagt 16.04.2015
- Bestyrelsesmedlem i COPENSHIP MANAGEMENT A/S (20.12.2010 – 11.02.2015), der blev opløst 09.12.2016 efter konkursdekret afsagt 11.02.2015.

- Direktør i COPENSHIP MANAGEMENT A/S (20.12.2010 – 17.11.2014), der blev opløst 09.12.2016 efter konkurs med konkursdekret afsagt 11.02.2015.
- Bestyrelsesmedlem i COPENSHIP BULKERS A/S (20.12.2010 – 20.02.2015), der er under konkurs med konkursdekret afsagt 03.02.2015
- Formand for bestyrelsen i COPENSHIP MPP A/S (18.03.2015 -26.03.2015), der blev opløst efter konkurs med konkursdekret afsagt 26.03.2015
- Bestyrelsesmedlem i 30062018 ApS (17.12.2015 – 16.05.2017), der er under konkurs med konkursdekret afsagt 04.09.2018)

Claus Finderup Grove har ikke på noget tidspunkt fået frakendt retten til at fungere som medlem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage en udsteders ledelse eller andre anliggender.

Jack Skov

Ud over det i afsnit 13.5 (Selskabets ledelse) anførte, har Jack Skov været medlem af følgende bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab uden for selskabet i de sidste fem år:

- Medlem af bestyrelsen i Modum ApS (02.12.2013 – 06.02.2017)
- Medlem af bestyrelsen i BØTTCHER : FOG A/S (20.08.2015 – 06.12.2016)
- Direktør i LINDERBERG GROUP A/S (01.11.2015 – 06.12.2016)
- Formand for bestyrelsen i NORDSJÆLLANDS EJENDOMSSALG P/S (04.04.2014 – 08.01.2018)

Jack Skov har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertrædelse eller har inden for de sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber der er gået konkurs, kommet under bo-behandling eller trådt i likvidation. Herudover har Jack Skov ikke været genstand for offentlige anklager og eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

Jack Skov har ikke på noget tidspunkt fået frakendt af retten til at fungere som medlem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage en udsteders ledelse eller andre anliggender.

Lars Højer Paaske

Ud over det i afsnit 13.5 (Selskabets ledelse) anførte, har Lars Højer Paaske været medlem af følgende bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab uden for selskabet i de sidste fem år:

- Fuldt ansvarlig deltager i urit v/LarsHøjer Paaske (01.01.2007 – 30.09.2018)
- Fuldt ansvarlig deltager i Bmanager I/S (01.01.2009 – 20.09.2012)

Lars Højer Paaske har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertrædelse eller har inden for de

sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber der er gået konkurs, kommet under bo-behandling eller trådt i likvidation. Herudover har Lars Højer Paaske ikke været genstand for offentlige anklager og eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

Lars Højer Paaske har ikke på noget tidspunkt fået frakendt af retten til at fungere som medlem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage en udsteders ledelse eller andre anliggender

Søren Elmann Ingerslev

Ud over det i afsnit 13.6 (Bestyrelse og direktion) anførte, har Søren Elmann Ingerslev været medlem af følgende bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab uden for selskabet i de sidste fem år:

- Formand for bestyrelsen i SEI HOLDING ApS (17.02.2010 – 27.02.2014)
- Formand for bestyrelsen i EMPERION HOLDING A/S (28.11.2008 – 08.07.2015)
- Formand for bestyrelsen i JUST FITNESS HOLDING A/S (01.11.2009- 05.10.2016)
- Formand for bestyrelsen i SATCOM1 ApS (23.10.2012 – 09.12.2015)
- Formand for bestyrelsen i COZMOPHONE A/S (28.11.2008 – 10.01.2017)
- Medlem af bestyrelsen i EMPERION (28.11.2016 – 01.11.2016)
- Medlem af bestyrelsen i LEANVENT HOLDING ApS (11.12.2012 – 30.06.2016)
- Medlem af bestyrelsen i LEANVENT ApS (11.12.2012 – 29.02.2016)
- Medlem af bestyrelsen i MIKKELSEN ELECTRONICS A/S (05.01.2017 – 11.06.2018)
- Medlem af bestyrelsen i FRESH FITNESS A/S (01.05.2010 – 19.12.2014)
- Direktør i IMMUDEX ApS (06.02.2017 – 20.02.2017)
- Direktør i Balder Administration ApS (23.08.2016 – 30.05.2017)
- Direktør i Balder NBG ApS (23.09.2015 – 15.12.2015)
- Direktør i Repfin ApS (12.09.2016 – 28.02.2017)

Søren Elmann Ingerslev har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertrædelse eller har inden for de sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber der er gået konkurs, kommet under bo-behandling eller trådt i likvidation, udover det ovenfor nævnte. Herudover har Søren Elmann Ingerslev ikke været genstand for offentlige anklager og eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

Søren Elmann Ingerslev har ikke på noget tidspunkt fået frakendt af retten til at fungere som medlem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage en udsteders ledelse eller andre anliggender.

Michael Moesgaard Andersen

Ud over det i afsnit 13.6 (Bestyrelse og direktion) anførte, har Michael Moesgaard Andersen været medlem af følgende bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab uden for selskabet i de sidste fem år:

- Formand for bestyrelsen i MOBILETHINK A/S (15.06.2004 – 12.09.2014)
- Formand for bestyrelsen i EMPERION A/S (30.04.2017 – 24.05.2017)
- Medlem af bestyrelsen i EMPERION HOLDING A/S (28.12.2005 – 08.07.2015)
- Formand for bestyrelsen i TWEAKKER HOLDING ApS (22.04.2009 – 12.09.2014)
- Formand for bestyrelsen i TWEAKKER ApS (27.04.2009 – 12.09.2014)
- Medlem af bestyrelsen i CONFIGIT BUILD A/S (01.12.2014 – 29.05.2017)
- Medlem af bestyrelse i SEISMONAUT A/S (03.12.2014 – 30.06.2016)
- Formand for bestyrelsen i COZMOPHONE A/S (30.04.2017 – 24.05.2017)
- Medlem af bestyrelsen i EMPERION GHANA A/S, senere COZMOPHONE A/S. (25.10.2007 – 30.04.2017)

Michael Moesgaard Andersen har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertredelse og har med undtagelse af nedenstående ikke inden for de sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber der er gået konkurs, kommet under bobehandling eller trådt i likvidation. Herudover har Michael Moesgaard Andersen ikke været genstand for offentlige anklager og eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

- Medlem af bestyrelsen i LUMIGON A/S (Selskabet af 30. august 2017 A/S) (11.03.2015 – 06.09.2017), der efter egenbegæring er under konkursbehandling med konkursdekret afsagt 06.09.2017.
- Medlem af bestyrelsen i LUMIGON SALES ApS (Selskabet af 7. september 2017 ApS) (27.06.2016 – 27.09.2017), der efter egenbegæring er under konkursbehandling med konkursdekret afsagt 27.09.2017.

Michael Moesgaard Andersen har ikke på noget tidspunkt fået frakendt af retten til at fungere som medlem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage en udsteders ledelse eller andre anliggender.

Jesper Eigen Møller

Ud over det i afsnit 13.6 (Bestyrelse og direktion) anførte, har Jesper Eigen Møller været medlem af følgende bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab uden for selskabet i de sidste fem år:

- Medlem af bestyrelsen i BRØNDBYERNES I.F. FODBOLD A/S (10.04.2014 – 09.05.2016)
- Administrerende direktør i TOMS GRUPPEN (01.11.2004 – 23.04.2014)
- Medlem af bestyrelsen i FONDEN FOR BEGRÆNSNING AF HENKASTET AFFALD (20.10.2008 – 19.11.2014)
- Administrerende direktør i GERDA OG VICTOR B. STRAND HOLDING A/S (01.02.2013 – 23.04.2014)

Jesper Eigen Møller har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertredelse eller har inden for de sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber, der er gået konkurs, kommet under bobehandling eller trådt i likvidation. Herudover har Jesper Eigen Møller ikke været genstand for offentlige anklager og eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

Jesper Eigen Møller har ikke på noget tidspunkt fået frakendt af retten til at fungere som medlem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage en udsteders ledelse eller andre anliggender.

13.8 INCITAMENTSPROGRAM

Selskabet har ét aktivt incitamentsprogram til Selskabets bestyrelsesmedlemmer og ledende medarbejdere, der giver indehaverne af tegningsoptionerne ret at tegne for i alt op til nominelt DKK 50.000 aktier á nominelt DKK 0,04 i Selskabet til en kurs på DKK 8,80. Tildelte tegningsoptioner modnes over en periode på 36 måneder, afhængigt af fortsat tilknytning til Selskabet. De kan udnyttes i en periode på fire uger efter hver helårs- og halvårsrapport, og de skal udnyttes senest den 31. december 2028.

Følgende har modtaget tegningsoptioner:

Jesper Eigen Møller, medlem af bestyrelsen, 125.000 stk. tegningsoptioner.

13.9 INTERESSEKONFLIKTER

Der er ingen familierelationer mellem medlemmerne af Bestyrelsen og Direktionen.

Selskabet har ikke kendskab til, at medlemmer af Bestyrelsen og Direktionen er udnævnt til deres nuværende stilling i henhold til en aftale eller overenskomst med selskabets storaktionærer, kunder, leverandører eller andre parter.

Ingen medlemmer af Bestyrelsen eller Direktionen har interessekonflikt i forhold til deres hverv som medlem af bestyrelsen eller direktionen eller bestrider hverv i andre selskaber, der kan føre til en interessekonflikt i forhold til disse selskaber. Selskabet kan dog som led i den almindelige drift have forretningsrelationer med selskaber, hvori medlemmer af Bestyrelsen og Direktionen har hverv som bestyrelsesmedlemmer eller direktører.

Ifølge forretningsordenen må et medlem af bestyrelsen eller direktionen ikke være til stede under behandlingen af spørgsmål om aftaler mellem Selskabet og det pågældende medlem eller om søgsmål mellem medlemmet og Selskabet, eller om aftaler mellem Selskabet og tredjemand eller søgsmål mod tredjemand, hvis det pågældende medlem har en væsentlig interesse deri, som kan stride mod Selskabets interesser.

Visse honorarer for rådgivningsydelser vil efter optagelse til handel for assistance med Udbuddet forfalde til betaling til book runner, Kapital Partner, som også har indgået aftale med Selskabet om at være Certified Adviser.

Danske Bank fungerer som afviklingsagent i forbindelse med Udbuddet og modtager et honorar herfor ved gennemførelse af udbuddet. Selskabet har en kassekredit i Danske Bank på DKK 2,7 mio. med kaution på DKK 1,5 mio. af Selskabets direktion bestående af Claus Finderup Grove, Lars Højer Paaske og Jack Skov. Selskabets bestyrelsesformand Søren Elmann Ingerslev og bestyrelsesmedlem Michael Moesgaard Andersen har dertil via deres holdingselskaber stillet garantier for samlet DKK 930.000. Ved gennemførelse af Udbuddet vil kassekreditten blive indfriet og garantierne ophøre.

14 SELSKABETS AKTUELLE ØKONOMISKE STILLING OG RESULTAT

Konsolidator har mere end fordoblet sin kundebase og omsætning i 2018 i forhold til 2017, og havde pr. 1. januar 2019 en Annual Recurring Revenue for kundebasen på DKK 2,8 mio. Selskabet står således styrket ved indgangen til den internationale ekspansion i 2019.

Den abonnementsbaserede forretningsmodel, Konsolidator benytter, medfører, at indtjeningen på kunderne sker løbende og over tid. Selvom livstidsværdien af kundeporteføljen af Selskabet estimeres at være i niveauet DKK 23 mio., er kapitalberedskabet ikke tilstrækkeligt til at finan-

siere vækstambitionerne. Egenkapital på DKK 0,9 mio. primo året skal derfor øges gennem Udbuddet af Nye Aktier.

Selskabet havde pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen en rentebærende gæld på DKK 2,1 til Danske Bank bestående af træk på kassekredit. Den rentebærende gæld ultimo 2018 (kassekredit) var DKK 2,1 mio.

Selskabskapitalen har udviklet sig som følger siden stiftelsen:

UDVIKLING I SELSKABSKAPITALEN SIDEN STIFTELSEN

Dato	Begivenhed	Tegningskurs pr. aktie	Nominal værdi pr. aktie (DKK)	Nominal ændring i selskabskapital (DKK)	Nominal selskabskapital efter ændring (DKK)
24.08.2014	Stiftelse	100	1	50.000	50.000
26.05.2016	Kapitalforhøjelse*	8.000	1	12.500	62.500
30.12.2016	Kapitalforhøjelse*	22.408,96	1	4.462	66.962
30.12.2016	Konvertering af gæld*	22.408,96	1	4.463	71.425
30.12.2016	Fondsaktier	0	1	428.575	500.000

* ANDERSEN ADVISORY GROUP A/S

Egenkapital har i perioden 2017 til udviklet sig som nedenfor beskrevet.

EGENKAPITALEN 2017-2018

DKK	Selskabskapital	Reserve for udviklingsomkostninger	Overført resultat	I alt
Egenkapital 1. januar 2017	500.000	738.103	908.521	2.146.624
Overført til reserve for udviklingsomkostninger	0	855.275	-855.275	0
Overført fra årets resultat	0	0	-1.215.147	-1.215.147
Egenkapital 31.12.2017	500.000	1.593.378	-1.161.901	931.477
Overført til reserve for udviklingsomkostninger	0			0
Overført fra årets resultat	0			0
Egenkapital 31.12.2018	500.000	1.593.378	-1.161.901	931.477

14.1 ÅRSREGNSKABERNE 2016, 2017 OG 2018 SAMMENHOLDT

Årsrapporterne for Konsolidator A/S er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for klasse B-virksomheder med tilvalg af visse bestemmelser for klasse C. Der henvises til de offentliggjorte årsrapporter for en detaljeret beskrivelse af regnskabsprincipperne. Disse kan hentes på Selskabets hjemmeside (konsolidator.com).

RESULTATOPGØRELSE (DKK)	2018	2017	2016
Nettoomsætning	3.515.619	1.144.485	74.333
Direkte omkostninger	-122.889	-105.269	-12.992
Bruttofortjeneste	3.392.730	1.039.216	61.341
Andre eksterne omkostninger	-1.070.288	-867.516	-616.965
Personaleomkostninger	-1.866.813	-1.456.108	-519.764
Resultat før afskrivninger, renter og skat (EBITDA)	455.629	-1.284.408	-1.075.388
Afskrivninger	-331.416	-213.815	-60.871
Resultat før finansielle poster	124.213	-1.498.223	-1.136.259
Finansielle omkostninger, netto	-128.875	-56.458	-33.901
Resultat før skat	-4.662	-1.554.681	-1.170.160
Skat af årets resultat	8.216	339.534	257.668
Årets resultat	3.554	-1.215.147	-912.492

AKTIVER (DKK)	2018	2017	2016
Færdiggjorte udviklingsprojekter	2.458.733	1.872.629	837.488
Udviklingsprojekter under udførelse	514.043	313.715	333.845
Andre immaterielle aktiver	141.170	218.454	137.887
Immaterielle anlægsaktiver	3.113.946	2.404.798	1.309.220
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar	11.234		
Materielle anlægsaktiver	11.234	0	0
Andre tilgodehavender	50.000	24.555	15.819
Udskudte skatteaktiver	0	74.116	183.594
Finansielle anlægaktiver	50.000	98.671	199.413
Anlægsaktiver i alt	3.175.180	2.503.469	1.508.633
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	341.145	35.000	0
Igangværende arbejder	156.820	14.634	0
Tilgodehavender selskabsskat	174.860	258.298	0
Andre tilgodehavender	17.481	1.399	1.049.816
Periodeafgrænsningsposter	64.611	1.400	8.734
Tilgodehavender	754.917	310.731	1.058.550
Likvide beholdninger	336	496	606
Omsætningsaktiver i alt	755.253	311.227	1.059.156
AKTIVER I ALT	3.930.433	2.814.696	2.567.789

PASSIVER (DKK)	2018	2017	2016
Selskabskapital	500.000	500.000	500.000
Reserve for udviklingsomkostninger	2.452.487	1.593.378	738.103
Overført resultat	-2.097.456	-1.161.901	908.521
Egenkapital i alt	855.031	931.477	2.146.624
Udskudt skat	92.528		
Hensættelser	92.528	0	0
Bankgæld	2.122.093	991.061	203.918
Forudbetalinger fra kunder	12.000	0	0
Leverandører af varer og tjenesteydelser	235.600	40.884	17.674
Anden gæld	613.181	851.274	199.573
Kortfristede gældsforpligtelser i alt	2.982.874	1.883.219	421.165
PASSIVER i ALT	3.930.433	2.814.696	2.567.789

14.2 GENNEMGANG AF UDVALGTE REGNSKABSPOSTER

Med henvisning til Konsolidators begrænsede driftshistorik har Ledelsen besluttet ikke at udarbejde nøgletal eller lave fuld kommentarer til selskabets årsrapport for 2018.

RESULTATOPGØRELSE

Nettoomsætning

Konsolidator A/S lancerede sit produkt 1. januar 2016. 2016 er således det første år, hvor der opnås omsætning fra salg af Konsolidator. Nettoomsætningen hidrører primært fra salg af abonnementer og implementeringshonorar. Nettoomsætningen har været kraftigt stigende siden 2016 og er således steget fra DKK 74 t. i 2016 til DKK 3,5 mio. i 2018.

Direkte omkostninger

Direkte omkostninger hidrører fra omkostninger i forbindelse med implementering samt serveromkostninger. Omkostningerne fra 2017 til 2018 er steget med 17% til sammenligning med en omsætningsstigning på 207% fra 2017 til 2018.

Andre eksterne omkostninger

De væsentligste poster inden for denne gruppe er husleje og konsulentassistance, primært konsulenter til salget. Stigningen i omkostninger skyldes et større fokus på salgsarbejdet i 2018 i forhold til 2017.

Personale omkostninger

Personaleomkostninger steg med 28 % i 2018 i forhold til 2017. Stigningen skyldes ansættelse af en medarbejder i oktober 2017, der slår fuldt igennem for 2018.

Personale omkostninger

Afskrivninger stiger fra DKK 0,2 mio. til DKK 0,3 mio., hvilket skyldes afslutning af udviklingsprojekter, hvorefter

afskrivninger påbegyndes. Udviklingsprojekterne afskrives over 10 år.

Finansielle omkostninger

Disse hidrører i al væsentlighed fra renter på Selskabets kassekredit.

BALANCE

Immaterielle anlægsaktiver

Selskabet har i regnskabsåret haft tilgang på udviklingsprojekter i 2018 for i alt DKK 1,0 mio. i forhold til 2017 på 1,2 mio.kr. Samtidig har Selskabet afsluttet udviklingsprojekter til en kostpris på DKK 0,5 mio. Selskabet har påbegyndt afskrivning på disse.

Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser

Som følge af den øgede aktivitet er tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser steget fra DKK 35 t. i 2017 til DKK 341 t. i 2018.

Igangværende arbejder

Konsolidator indtægtsfører honorar fra implementering i takt med, at arbejdet udføres, hvorfor der fremkommer igangværende arbejder eller en forudbetaling fra kunder. Som følge af den øgede aktivitet er igangværende arbejder steget fra 2017 til 2018 og udgør DKK 157t ultimo 2018.

Tilgodehavender selskabsskat

Hidrører fra skattefordordningen.

Egenkapital

Egenkapitalen falder i 2018 som følge af omkostninger i forbindelse med notering af Selskabets aktier på Nasdaq First North og det samtidige udbud af aktier, da årets driftsresultat er positivt. Der er i overensstemmelse med regler herfor en reserve for udviklingsomkostninger.

Bankgæld

Selskabet har en kassekredit på DKK 2,7 mio. i Danske Bank, som pr. 31. december 2018 var trukket med DKK 2,1 mio. Selskabets direktion har afgivet kaution for samlet DKK 1,5 mio. og Selskabets bestyrelsesmedlemmer, Michael Moesgaard Andersen og Søren Elmann Ingerslev har via deres holdingselskaber stillet sikkerhed på DKK 930,000 over for Danske Bank.

Forudbetaling fra kunder

Beløbet vedrører forudbetalinger fra kunder i forbindelse med implementeringer.

Anden gæld

Denne post indeholder sædvanlige skyldige poster i forbindelse med medarbejdere samt andre skyldige omkostninger samt moms. Faldet fra 2017 til 2018 på DKK 238t skyldes en større momsforpligtelse i 2018 og indfrielse af lån til Andersen Advisory Group A/S og Ingerslev ApS.

PENGESTRØMSOPGØRELSE

Pengestrømme fra driftsaktivitet

Pengestrømme fra driften er positive med DKK 478t.

Pengestrømme fra investeringsaktivitet

Pengestrømme fra investeringer er negative med DKK 1.040t, hvilket er aktiverede udviklingstimer.

Pengestrømme fra finansieringsaktivitet

Der er i året indfriet gæld til hovedaktionæren

Oplysning om revisor

Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab

CVR: 33963556

Weidekampsgade 6

2300 København S

Selskabet er repræsenteret ved statsautoriserede revisor Torben Skov.

14.2.1 Revisors påtegning på årsrapport for 2018

Revisor har i årsrapporten for 2018 givet følgende påtegning uden forbehold: (oversat fra engelsk) "Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 2018 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 2018 i overensstemmelse med årsregnskabsloven."

14.3 NUVÆRENDE OG KOMMENDE INVESTERINGER

Selskabet har i hovedsagen selv finansieret udvikling af selskabets softwareplatform og driften af virksomheden. Selskabet har ingen væsentlige igangværende investeringer ud over almindelig udvikling, løbende driftsomkostninger og forberedelse af udbuddet.

Provenuet fra udbuddet skal anvendes til driftsinvestering i form af udbygning af salg, markedsføring, kundesupport og udvikling af ordinationen. Derudover, har selskabet ikke forpligtet sig til væsentlige fremtidige investeringer.

14.4 VÆSENTLIGE KONTRAKTER OG PATENTER

Selskabet har ingen væsentlige kontrakter eller kunder.

Selskabet har udtaget patent på: "A computer-implemented method of processing data in a hierarchal data structure and data processing device or system for the same.". Selskabet er ikke afhængig af patenter eller licenser og anvender en række standard webydelser for at kunne tilbyde sine produkter. Selskabet ejer en række ophavsrettigheder, men ud over ophavsretten til den af Selskabet udviklede software, anses ingen af disse for at være væsentlige.

Selskabet har en kassekredit i Danske Bank til finansiering af den daglige drift med en trækingsret på DKK 2,7 mio. kr. Efter en gennemførelse af Udbuddet, vil kassekrediten blive indløst. Udover en lejekontrakt for Selskabets kontorlejemål, har Selskabet ingen andre væsentlige finansielle kontrakter, herunder låneaftaler eller andre finansieringsaftaler.

Selskabet ejer ikke fast ejendom.

14.5 RETSTVISTER

Selskabet har ingen igangværende retstvister, og ledelsen er ikke aktuelt bekendt med potentielle eller truende tvister, der kan påvirke Selskabets stilling i væsentlig retning.

15 APPENDIX

15.1 DEFINITIONER OG ORDLISTE

OAuth	En åben standard for hvordan internet brugere giver websteder og webapplikationer adgang til deres data
Add-in	En ekstern funktionalitet der gøres tilgængeligt fra menuen i et software program
Afviklingsdagen	Afviklingen af de Nye Aktier, der forventes at finde sted to handelsdage efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet: forventet den 9. maj 2019.
Agil (softwareudvikling)	Agil bruges som en metode til at udvikle software i mange små og iterative skridt der sikrer løbende og hyppig feedback fra kunder og brugere
AI	Forkortelse for "Artificial Intelligence". (Se kunstig intelligens).
Aktierne	Eksisterende Aktier og Nye Aktier.
Algoritmer	Opskrift til at løse et problem af en bestemt type, som leverer en løsning uanset den konkrete problemsituations udseende
Annual Recurring Revenue (ARR)	De næste 12 måneders omsætning beregnet ud fra den seneste måneds omsætning. Anvendes ofte som en målestok af hurtigt voksende virksomheder fordi sidste års omsætning er meget lavere en ARR og derfor ikke er en dækkende beskrivelse af virksomhedens omfang
API-integration	API er et standardiseret interface der tillader et software program at integrere med et andet software program hvorved processer og resultater fra det ene program overføres og viderebearbejdes eller bruges i et andet.
Apportindskud	Indskud af ansvarlig kapital i anden form end kontanter.
Benchmarks	Den almindeligt anerkendte bedste metode eller resultat som bruges til at måle resultatet af en given opgave eller handling op i mod.
Best-practice	Er den metode der over tid har vist sig (og er almindelig anerkendt for at være) den bedste metode til at udføre en opgave eller løse et problem på.
BI	Se Business Intelligence
Book runner	Den primært ansvarlige for en udstedelse og udbud af nye aktier eller lån.
Book-building	Metode til at registrere efterspørgsel og betalingsvillighed for en aktier der skal børsnoteres.
Branches	Lokalkontorer i en geografisk distribueret organisation.
Business intelligence	(BI) er et udtryk inden for softwareløsninger, som et dækker et bredt spektrum af softwareløsninger, der typisk trækker data ud af et eller flere kildesystemer, transformerer dem til noget enklere, og indsætter dem i en ny database eller struktur som er lettere for slutbrugere at anvende til rapportering og statistik.
Certified Adviser	Rådgiver, der er obligatorisk for selskaber optaget til handel på Nasdaq First North. Kapital Partner ApS er Certified Adviser for Konsolidator.
CFO	Forkortelse for "Chief Financial Officer" svarende til "økonomidirektør".
Churn rate	Det (procentvise) antal abonnenter, der opsiges deres abonnement inden for en given tidshorisont (typisk 1 år).
Cloudbaseret software	Software der er hostet i "skyen" det vil sige på servere der tilgås via internettet og ikke er installeret på én lokal server.
Compliance	Overholdelse af på forhånd definerede kriterier for hvordan processer og handlinger udføres for at være i overensstemmelse med love, regler og anbefalinger.

CPM Systemer	CPM står for Corporate Performance Management og er fællesbetegnelse for store systemer der bruges til at forudsige, planlægge og budgettere alle væsentlige aktivitetsstrømme og -resultater i en virksomhed.
Customer Lifetime Value (CLV)	Livstidsværdien af en (ny) kunde opgjort som nutidsværdien af alle fremtidige indbetalinger fra kunden.
Datterselskab	Selskab der er fuldt ejet eller kontrolleret af et andet selskab (kaldet moderselskabet).
Dematerialiseret form (værdipapir i dematerialiseret form)	Værdipapir der ikke foreligger i fysisk form, men er registreret elektronisk.
Direktion	Den af Selskabets bestyrelse udpegede ledelse for Selskabet som registreret hos Erhvervsstyrelsen: Claus Finderup Grove, Jack Skov, Lars Højer Paaske.
Disruptive	Disruptive bruges om strategier der som sit mål har at skabe et nyt marked ved at destabilisere eller eliminere et eksisterende marked (f.eks. Digitale kameraer overflødiggjorde Kodak og andre filmrulleproducenter).
Eksisterende Aktier	De aktier, der eksisterer i Selskabet før Udbuddet af Nye Aktier: 12.500.000 stk. aktier.
ERP Systemer	ERP står for Enterprise Resource Planning og er store og komplekse systemer der bruges til at registrere og planlægge processer og deres resultater i store virksomheder - typisk med hovedvægt på økonomistyring.
Excel	Det mest anvendte regneark og en del af Microsoft Office pakken.
Free float	Den del af et selskabs kapital der ejes af og handles mellem almindelige aktionærer - d.v.s. Ikke større aktionærer og eller ledelse hvis aktier ikke umiddelbart er til salg og som eventuelt kan være underlagt lock-up bestemmelser der forhindrer at de handles i en bestemt periode.
Første handelsdag	Den første dag Aktierne kan handles på Nasdaq First North: forventet den 10. maj 2019.
Go-to-market	Go-to-market er betegnelse for den strategi en virksomhed (planlægger) at bringe sit produkt til markedet og kunderne.
Hosting	Service der gør en IT-applikation tilgængelig for brugere, men hvor udbyderen af applikationen overlader driften af servere, database og anden infrastruktur til en hosting-udbyder.
IT-angreb	Betegnelse for et angreb fra en eller flere hackere der forsøger at trænge ind i en virksomheds IT-systemer uautoriseret.
Koncern	Virksomhedsstruktur der består af et moderselskab der ejer eller kontrollerer et eller flere datterselskaber.
Koncern	Selskabsgruppe bestående af et holdingselskab og et eller flere datterselskaber. En koncern kan indeholde flere sub-koncerner.
Konsolidator	Konsolidator A/S.
Konsolidering	Sammenlægning af moderselskabets og alle datterselskabernes resultatopgørelser, balancer og pengestrømsopgørelser til én samlet opgørelse for hele gruppen af selskaber.
KPI	Forkortelse for Key Performance Indicator; en målbar værdi der demonstrerer hvor effektivt en virksomhed når sine væsentligste forretningsmæssige målsætninger.
Kundetilpassede konsolideringssystemer	Et konsolideringssystem der er tilrettet én bestemt kunde og dermed kun er anvendeligt for denne ene kunde.
Kunstig intelligens	Teknik til at give computersystemer evnen til at "lære" ved at forbedre udførelse af en specifik opgave uden at blive særligt programmeret hertil. Benævnes også AI (forkortelse for Artificial Intelligence).
Ledelsen	Konsolidators ledelse.

Ledelsesinformation	Information der udarbejdes for ledelsesgruppen og som indeholder den aktuelle regnskabs- og driftsinformation.
Moderselskab	Se Datterselskab og Koncern.
Nutidsværdi	Værdien i dag af en serie af betalinger under givne forudsætninger om antal betalinger, perioder og rentesats.
Nye Aktier	Nye aktier der udstedes og udbydes i Udbuddet: 2.204.546 stk. aktier.
Onboarding	Betegnelse for en proces hvor en ny kunde hjælpes i gang med at bruge en ny service (typisk en software service).
Online medier	Medier der er tilgængelig via en webbrowser eller app fra brugerens smart-phone, tablet eller computer.
Online tutorials	Vejledninger og beskrivelser der hjælper nye brugere af et system, software eller lignende med at lære at bruge systemets funktioner.
Overlay	Overlay systemer eller systemdele er programmer der er baseret på eller viderebearbejder resultater fra et andet (underliggende) system.
Revisionsspor	Dokumentation af registreringer der gør det muligt at sammenkæde en systemregistrering med dokumentationen af den registrerede handling eller information.
Robotics	Automatiseringsalgoritme i Konsolidators system der kommer til at beregne eller forudsige budget og pengestrømme baseret på historiske data og sammenhænge.
Selskabet	Konsolidator A/S.
SEO-optimering	SEO (Search Engine Optimization) er metoder og handlinger der anvendes for at en given webside vises blandt de første resultater ved bestemte søgetermer når brugere laver søgninger i f.eks. Google.
Server	Enheder og systemer der forbinder software applikationer og databaser og skaber forbindelse mellem systemet og systemets brugere.
Software as a Service	En salgs- og distributionsmodel for software hvor softwaren sælges som et abonnement og hvor softwaren er hostet centralt i "skyen" og således ikke er installeret på computere hos den enkelte kunde.
Stakeholders	Personer, virksomheder, organisationer der har interesse i og betydning for en virksomhed.
Sub-koncerner	En koncern i en større koncern - f.eks. En selskabsgruppe hvor subkoncernens holdingselskab er datterselskab til et andet selskab i en koncern.
SaaS	Se Software as a Service.
Tegningskurs	Den kurs Aktierne udbydes til salg for i Tegningsperioden: 8,80 kr. pr. aktie.
Tegningsperiode	Den periode hvor der kan tegnes aktier i Udbuddet: 23. april 2019 til 6. maj 2019.
Udbudskurs	Se Tegningskurs.
Udbudte Aktier	De Aktier i Selskabet, der udstedes og udbydes i forbindelse med Udbuddet: 2.204.546 stk. aktier.
Warrants	Ret til at tegne aktier i en virksomhed til en på forhånd aftalt kurs.
Webbrowser	Applikation der anvendes til at søge, hente og tilgå indhold på internettet.

15.2 VEDTÆGTER

1. SELSKABETS NAVN OG FORMÅL

- 1.1 Selskabets navn er Konsolidator A/S.
- 1.2 Selskabets formål er at udvikle og sælge software løsninger med tilhørende beslægtet virksomhed.

2. SELSKABETS KAPITAL

- 2.1 Selskabets aktiekapital udgør nominelt kr. 500.000. Aktiekapitalen er ikke fordelt i aktieklasser.
- 2.2 Aktiekapitalen er fordelt i aktier af kr. 0,04 eller multipla heraf.
- 2.3 Aktiekapitalen er fuldt indbetalt.
- 2.4 Aktierne skal lyde på navn og skal noteres på navn i selskabets ejerbog. Ejerbogen føres af VP Investor Services A/S (VP Securities A/S), CVR-nr.: 30 20 11 83.
- 2.5 Aktierne er omsætningspapirer. Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed.
- 2.6 Ingen aktier har særlige rettigheder. Ingen aktionær er forpligtet til at lade sine aktier indløse helt eller delvist af selskabet eller tredjepart.

- 1.1 Aktierne udstedes i papirløs form gennem og registreres hos VP Securities A/S, CVR-nr.: 21 59 93 36. Udbytte udbetales gennem VP Securities A/S.
- 1.2 Rettigheder vedrørende aktierne skal anmeldes til VP Securities A/S efter de herom gældende regler.

3. BEMYNDIGELSE TIL FORHØJELSE AF KAPITALEN

- 3.1 Kapitalforhøjelse uden fortegningsret
 - 3.1.1 Aktiekapitalen kan ved bestyrelsens beslutning indtil den 26. marts 2024 ad én eller flere gange udvides ved nytegning med indtil nominelt kr. 180.000.
 - 3.1.2 Forhøjelsen kan ske såvel ved kontant indbetaling som på anden måde herunder ved en kreditors konvertering af gæld, eller som helt eller delvist vederlag for erhvervelse af en bestående virksomhed eller bestemte formueværdier.
 - 3.1.3 Tegningen skal ske uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer. Bestyrel-

sen kan beslutte af kapitalforhøjelsen kun kan tegnes af én eller flere angivne investorer.

- 3.1.4 Aktierne skal udstedes til markedskurs.
- 3.1.5 De nye aktier skal være omsætningspapirer og skal have samme rettigheder som selskabets eksisterende aktier. De nye aktier skal noteres på navn. Der gælder ingen indskrænkninger i de nye aktiers omsættelighed.
- 3.1.6 Bestyrelsen træffer selv nærmere beslutning om de øvrige vilkår for kapitalforhøjelsens gennemførelse.

3.2 Kapitalforhøjelse med fortegningsret

- 3.2.1 Aktiekapitalen kan ved bestyrelsens beslutning indtil den 26. marts 2024 ad én eller flere gange udvides ved nytegning med indtil nominelt kr. 90.000.
- 3.2.2 Forhøjelsen kan ske ved kontant indbetaling.
- 3.2.3 Tegningen skal ske med fortegningsret for de eksisterende aktionærer.
- 3.2.4 Bestyrelsen fastsætter tegningskursen.
- 3.2.5 De nye aktier skal være omsætningspapirer og skal have samme rettigheder som selskabets eksisterende aktier. De nye aktier skal noteres på navn. Der gælder ingen indskrænkninger i de nye aktiers omsættelighed.
- 3.2.6 Bestyrelsen træffer selv nærmere beslutning om de øvrige vilkår for kapitalforhøjelsens gennemførelse.

3.3 Fælles bestemmelser

- 3.4 Den nominelle kapitalforhøjelse, som bestyrelsen kan træffe beslutning om i medfør af punkt 3.2 og 3.3, kan samlet ikke overstige nominelt kr. 180.000.

4. BEMYNDIGELSE TIL UDSTEDELSE AF WARRANTS

- 4.1 Bemyndigelse til at udstede warrants
 - 4.1.1 Selskabet har på generalforsamling den 26. marts 2019 bemyndiget bestyrelse til at træffe beslutning om at udstede warrants (tegningsoptioner) samt til at træffe

- beslutning om den dertilhørende kapitalforhøjelse. Bemyndigelse er gældende frem til den 26. marts 2024 og omfatter et samlet beløb på op til nominelt kr. 50.000.
- 4.1.2 Bemyndigelsen kan udnyttes ad én eller flere gange.
- 4.1.3 Selskabets aktionærer skal ikke have fortegningsret ved bestyrelsens udnyttelse af denne bemyndigelse forudsat, at warrants udstedes til en tegnings- eller udnyttelseskurs, som mindst svarer til markedskursen på tidspunktet for bestyrelsens beslutning.
- 4.1.4 De nærmere vilkår for udstedelse af warrants fastsættes af bestyrelsen – herunder regler om udnyttelsesvilkår for warrants, samt om modtageres retstilling i tilfælde af kapitalforhøjelse, kapitalnedsættelse, udstedelse af ny warrants, udstedelse af konvertible gældsbreve samt selskabets opløsning, fusion eller spaltning – inden udnyttelsestidspunktet.
- 4.1.5 Bestyrelsen kan efter de til enhver tid gældende regler i selskabsloven genanvende eller genudstede eventuelle bortfaldne eller ikke udnyttede warrants, forudsat at genanvendelsen finder sted inden for de vilkår og tidsmæssige begrænsninger, der fremgår af ovennævnte bemyndigelse. Ved genanvendelse forstås adgangen for bestyrelsen til at lade en anden aftalepart indtræde i en allerede bestående aftale om warrants. Ved genudstedelse forstås bestyrelsens mulighed for indenfor samme bemyndigelse at genudstede nye warrants, hvis de allerede udstedte warrants er bortfaldet.
- 4.1.6 De nye aktier, der udstedes som følge af denne bestemmelse, skal være omsætningspapirer og skal noteres på navn. Der findes ingen indskrænkninger i de nye aktiers omsættelighed.
- 4.1.7 Bestyrelsen træffer selv nærmere bestemmelse om de øvrige vilkår for kapitalforhøjelsens gennemførelse herunder om tidspunktet for rettighedernes indtræden for de nye aktier.
- 4.1.8 Bestyrelsens beslutning om udstedelsen af warrants skal optages i vedtægterne. Bestyrelsen er bemyndiget til at foretage
- de dertilhørende fornødne vedtægtsændringer.
- 4.2 Der blev på generalforsamlingen den 26. marts 2019 besluttet at udstede 125.000 warrants, der hver giver ret til at tegne en aktie af nominelt kr. 0,04 i selskabet, uden fortegningsret for selskabets øvrige aktionærer samt vedtaget den dertilhørende kapitalforhøjelse på følgende vilkår:
- 4.2.1 Størstebeløbet af den kapitalforhøjelse, som kan tegnes på baggrund af warrants, er nominelt kr. 5.000.
- 4.2.2 Warranterne skal tegnes senest 14 dage efter, at bestyrelsen har præsenteret warrantmodtageren for warrantaftalen. Tegningen sker ved warrantmodtagerens underskrift af tegningslisten i warrantaftalen.
- 4.2.3 De nye aktier, som kan tegnes ved udnyttelsen af warranterne skal i hver henseende være ligestillet med de øvrige aktier i selskabet i henhold til de ved tegningen gældende vedtægter for selskabet.
- 4.2.4 Tegningsfristen for nye aktier er 2 uger fra bestyrelsens meddelelse til warrantmodtageren om beslutning om kapitalforhøjelse som følge af udnyttelsen af warranterne.
- 4.2.5 Rettighederne til nye aktier indtræder ved tegningen af aktierne.
- 4.2.6 Ved udnyttelse af warranterne skal tegningsbeløbet for aktierne indbetales til selskabet senest en uge efter tegningen.
- 4.2.7 Hver warrant giver ret til at tegne én aktie á nominelt kr. 0,04 til en pris svarende til kr. 8,80 per aktie á nominelt kr. 0,04.
- 4.2.8 De nye aktier skal være omsætningspapirer.
- 4.2.9 Der skal gælde de til enhver tid i vedtægterne angivne indskrænkninger i de nye aktiers fortegningsret ved fremtidige forhøjelser.
- 4.2.10 De nye aktier skal lyde på navn og noteres i selskabets aktiebog.
- 4.2.11 De nye aktier skal ikke have særlige rettigheder ud over, hvad der til enhver tid

fremgår af vedtægterne.

4.2.12 Der skal gælde de i vedtægterne til enhver tid gældende angivne indskrænkninger i de nye aktiers omsættelighed.

4.2.13 Øvrige vilkår, samt warrantmodtagerens retsstilling i tilfælde af gennemførelse af kapitalforhøjelse, kapitalnedsættelse, udstedelse af ny warrants, udstedelse af nye konvertible gældsbreve, opløsning, fusion eller spaltning, inden modtageren har udnyttet warranterne er fastsat i bilag 2 til vedtægterne.

5. GENERALFORSAMLINGEN

5.1 Generalforsamlingen har den højeste myndighed i alle selskabets anliggender.

5.2 Generalforsamlinger afholdes i København.

5.3 Ordinær generalforsamling afholdes hvert år i så god tid, at den reviderede og godkendte årsrapport og regnskab kan indsendes til Erhvervsstyrelsen inden udløbet af fristen i årsregnskabsloven. Ekstraordinære generalforsamlinger skal afholdes, når bestyrelsen eller en generalforsamlingsvalgt revisor eller en aktionær, der ejer minimum 5 % af aktiekapitalen, skriftligt forlanger det. Ekstraordinær generalforsamling til behandling af et bestemt emne indkaldes senest 2 uger efter, at det er forlangt

5.4 Generalforsamlingen indkaldes af bestyrelsen. Indkaldelse til generalforsamlingen skal foretages tidligst 4 uger og senest 2 uger før generalforsamlingens afholdelse ved almindeligt brev eller e-mail til hver enkelt aktionær.

5.5 Senest 2 uger før generalforsamlingen skal dagsordenen og de fuldstændige forslag, samt for den ordinære generalforsamlings vedkommende tillige årsrapporten gøres tilgængelige for aktionærene på selskabets hjemmeside.

5.6 Generalforsamlingen ledes af en dirigent, der udpeges af bestyrelsen. Dirigenten træffer beslutning vedrørende alle spørgsmål om behandlingsmåden og stemmeafgivelsen på generalforsamlingen.

5.7 Enhver aktionær har ret til at få et bestemt emne behandlet på den ordinære generalforsamling. Begæring herom skal fremsættes skriftligt senest 6 uger før generalforsamlingens afholdelse.

5.8 Dagsordenen for den ordinære generalforsamling skal indeholde:

- Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne regnskabsår
- Fremlæggelse af årsrapport med revisionspåtegning til godkendelse
- Beslutning om anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport
- Eventuelt

5.9 En aktionærs ret til at deltage i en generalforsamling og til at afgive stemme fastsættes i forhold til de aktier, aktionæren besidder på registreringsdatoen. Registreringsdatoen ligger en uge før generalforsamlingen. En aktionærs aktiebesiddelse og stemmerettighed opgøres på registreringsdatoen på baggrund af notering af aktionærens ejerforhold i ejerbogen samt eventuelle meddelelser om ejerforhold, som selskabet har modtaget med henblik på indførelse i ejerbogen.

5.10 En aktionær, der er berettiget til at deltage i generalforsamlingen i henhold til ovenstående punkt, og som ønsker at deltage i generalforsamlingen, skal senest tre dage før generalforsamlingens afholdelse anmode om adgangskort.

5.11 En aktionær kan møde personligt eller ved fuldmagt.

5.12 Stemmeret kan udøves i henhold til skriftlig og dateret fuldmagt i overensstemmelse med den til enhver tid gældende lovgivning herom.

5.13 En aktionær, der er berettiget til at deltage i en generalforsamling, kan stemme skriftligt ved brevstemme i overensstemmelse med selskabslovens regler herom. Brevstemmer skal være i hænde senest hverdagen før generalforsamlingen. Brevstemmer kan ikke tilbagekaldes.

5.14 På generalforsamlingen giver hvert aktiebeløb på kr. 0,04 én stemme.

5.15 Beslutninger på generalforsamlingen afgøres ved simpelt stemmeflertal, medmindre andet følger af lovgivningen eller disse vedtægter.

5.16 Beslutning om ændring af vedtægterne kan kun træffes med tiltrædelse af mindst 2/3 af såvel de afgivne stemmer som af den på generalforsamlingen repræsenterede aktiekapital, medmindre der i medfør af lovgivningen stilles strengere eller lempeligere vedtagelseskrav eller tillægges bestyr-

elsen eller andre organer specifik kompetence.

6. BESTYRELSE OG DIREKTION

6.1 Selskabet ledes af en af generalforsamlingen valgt bestyrelse på 3-5 medlemmer. Genvalg kan finde sted. Bestyrelsen vælger selv sin formand.

6.2 Bestyrelsen træffer beslutning ved simpelt stemmeflertal. I tilfælde af stemmelighed i bestyrelsen, er formandens stemme udslagsgivende.

6.3 Bestyrelsen har den overordnede ledelse af selskabet forhold.

6.4 Bestyrelsen ansætter 1-3 direktører til at varetage den daglige drift og ledelse og selskabet.

7. ELEKTRONISK KOMMUNIKATION

7.1 Selskabet anvender elektronisk dokumentudveksling og elektronisk post (elektronisk kommunikation) i sin kommunikation med aktionærene. Selskabet kan endvidere til enhver tid vælge at kommunikere med almindelig brevpост.

7.2 Elektronisk kommunikation kan af selskabet anvendes til alle meddelelser og dokumenter, som i henhold til selskabets vedtægter og/eller selskabsloven skal udveksles mellem selskabet og aktionærene, herunder for eksempel indkaldelse til ordinær og ekstraordinær generalforsamling med tilhørende dagsorden og fuldstændige forslag, fuldmagter samt i øvrigt generelle oplysninger fra selskabet til aktionærene. Sådanne dokumenter og meddelelser lægges på selskabets hjemmeside og tilsendes aktionærene pr. e-mail i det omfang, det er påkrævet.

8. TEGNINGSREGEL

8.1 Selskabet tegnes af den administrerende direktør i forening med bestyrelsesformanden eller af den samlede bestyrelse.

9. AFLØNNINGSPRINCIPPER

9.1 Selskabets bestyrelse har udfærdiget overordnede retningslinjer for incitamentsaflønnning af selskabets bestyrelse og direktion. Retningslinjerne er behandlet og godkendt af generalforsamlingen den 26. marts 2019 og er tilgængelige på selskabets hjemmeside.

10. REVISION

10.1 Selskabets regnskaber revideres af én statsautoriseret revisor, der vælges af den ordinære generalforsamling.

11. REGNSKABSÅR

11.1 Selskabets regnskabsår løber fra 1. januar til 31. december.

15.3 TEGNINGSBLANKET

Bindende ordre om tegning af Nye Aktier i Konsolidator A/S

Udbud af Nye Aktier i Konsolidator A/S

Udbud af 2.204.546 stk. Nye Aktier á nominelt 0,04 kr.

Udbudsperiode

Fra og med den 23. april 2019 til den 6. maj 2019 kl. 23:59. Udbuddet kan ikke lukkes før den 6. maj 2019 kl. 23:59.

Udbudskurs

Udbudskursen er 8,80 kr. per Ny Aktie á nominelt 0,04 kr.

Første handelsdag

Ved gennemførelse af Udbuddet forventes første handelsdag at være den 10. maj 2019.

ISIN

Permanent: DK0061113511.

Midlertidig: DK0061113438.

Kun én blanket per ordregiver

Der kan kun afgives én tegningsblanket per depot i VP. Der skal minimum tegnes 430 stk. Nye Aktier svarende til 3.784 kr. pr. tegningsordre.

Indlevering af tegningsordre

Tegningsordrer skal afgives ved indlevering af tegningsblanketten til ordregivers eget kontoførende pengeinstitut i udfyldt og underskrevet stand i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut har mulighed for at behandle og videresende ordren, således at den er Danske Bank i hænde senest den 6. maj 2019 kl. 23:59.

Reduktion

Overstiger de samlede tegningsordrer det udbudte antal Nye Aktier, vil der ske reduktion af tegningsordrerne som beskrevet i Virksomhedsbeskrivelsen dateret den 23. april 2019. Der vil ikke ske reduktion af forhåndstegninger.

Gennemførelse

Hvis der ikke tegnes mindst 2.204.546 stk. Nye Aktier eller hvis Nasdaq First North Denmarks krav til aktionærspredning eller free float ikke opfyldes, vil Udbuddet ikke blive gennemført og tegningsordrer vil blive annulleret, ligesom Konsolidator' Aktier ikke vil blive optaget til handel på Nasdaq First North Denmark.

Bindende ordre:

Jeg/vi ønsker at tegne _____ stk. Nye Aktier til 8,80 kr. pr. aktie (min. 430 stk.).

VP-konto og depot nr.

Kontoførende institut	
VP-depot nr.	
Kontonummer til afregning	

Personlige oplysninger

Navn	
CPR / CVR-nr.	
Gade	
Postnummer og by	
Telefon	
e-mail	

På vilkår, som anført i Virksomhedsbeskrivelsen, dateret den 23. april 2019, afgiver jeg/vi herved ordre om tegning af Nye Aktier i Konsolidator A/S.

Jeg/vi accepterer, at Danske Bank kan kræve oplysninger om mit/vort navn og adresse, samt er berettiget til at videregive denne information til Konsolidator A/S, mit kontoførende institut, samt Konsolidator A/S' book-runner, Kapital Partner. Jeg/vi forpligter os til at betale modværdien af de tildelte Nye Aktier.

Jeg/vi erklærer samtidig, at jeg/vi er bekendt med indholdet i Virksomhedsbeskrivelsen dateret den 23. april 2019 og de heri nævnte risici.

Underskrift

Dato

Eventuelt firmastempel

