

HOVE A/S

HOVE GÅR PÅ BØRSEN

Tegningsperiode 4. -17. november 2021

INVESTORBROCHURE



Certified Adviser:
Norden CEF

HOVE

INVESTER I HOVE

Hove A/S ("Hove") leverer løsninger til smøring af mekaniske lejer, primært inden for vindmølleindustrien. Hoves løsninger giver kunder betydelige årlige driftsbesparelser, og sikrer samtidig at smøringen bliver udført og dokumenteret korrekt, hvilket er med til at forlænge levetiden af lejerne.

Hove arbejder på at få den globale grønne omstilling til at køre som smurt ved at levere en holistisk løsning, der tillader vindmølleoperatører at vedligeholde og smøre vindmøller på en sikker og dokumenterbar måde med brug af færrest mulige ressourcer.

Med Hoves teknologi kan vindmølleoperatører dermed spare driftsomkostninger, reducere arbejdsskader og mekaniske nedbrud og undgå alvorlige menneskelige fejl – og fra hovedkvarteret få pålidelig dokumentation i realtid, uanset hvor på kloden vindmøllen er i drift.





Nu går Hove på børsen – kom med på vækstrejsen!

Hoves effektive smørepumper har igennem 20 år været den europæiske vindmølleindustri faste samarbejdspartner, og den internationale efterspørgsel stiger nu i takt med vindmølleindustriens globale vækstmomentum.

Efter en fantastisk vækstrejse med selskabets første datterselskab i USA, hvor den årlige omsætning er vækstet fra DKK 0 til DKK 24 mio. fra 2017 til 2020, er Hove nu klar til at tage erfaringerne fra Europa og USA videre til nye markeder og nye industrier. Samtidig er selskabet klar med en ny og patenteret IoT-løsning, som yderligere vil styrke Hoves position som markedsleder.

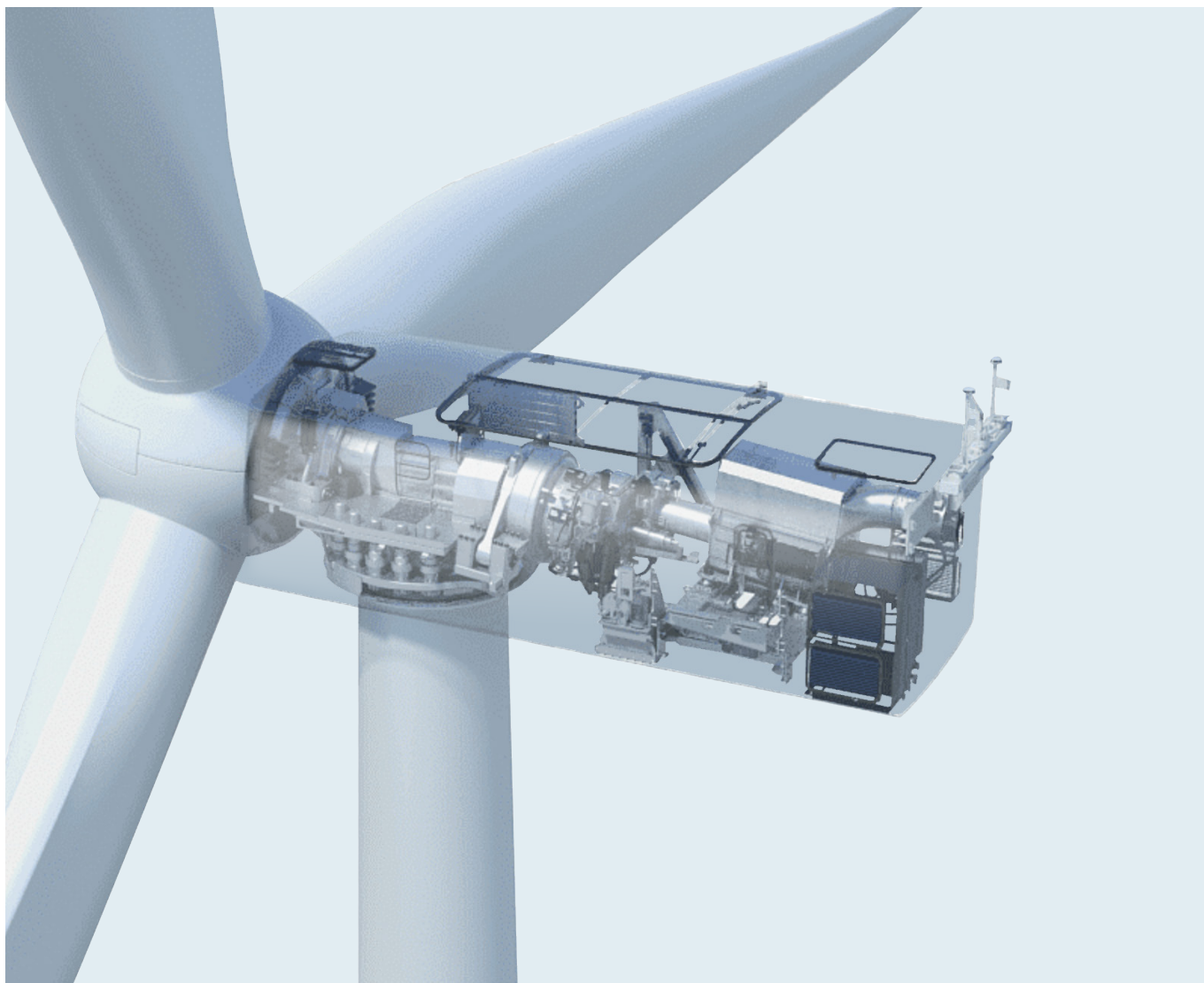
Derfor har Hove nu valgt at hente kapital gennem en optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark, hvor der skal rejses op til DKK 40 mio. til at finansiere en vækstrejse, som ledelsen forventer vil kunne fordoble virksomhedens omsætning på blot 5 år.

Tegningsperiode 4.-17. november 2021.

VORES LØSNINGER

Vindmøller har en række mekaniske lejer. Disse lejer gør det muligt for vindmøllens forskellige dele at rotere og opsamle mest muligt energi fra vinden. Lejerne består af forskellige metalkomponenter, som skal kunne gnide mod hinanden uden at tage skade, hvorfor lejerne altid skal være smurt med specialdesignet smørefedt. Vindmøllens lejer er forskellige og kræver derfor hver især specifikke typer og mængder fedt for at producere optimal energi for samtidigt at sikre så lang levetid som muligt.

Hoves løsning består af en smørepumpe, slangesæt og andre accessories samt Hoves beholdere, som efter kundens specifikation fyldes med smørefedt fra diverse smøremiddelproducenter. Serviceteknikere tager Hoves pumpe med op i vindmøllen, slutter den til et mekanisk leje, placerer en af Hoves fedtbeholdere på pumpens indgang og trykker start, hvorefter pumpen suger smøremidlet fra beholderen ind igennem pumpen, ud gennem slangen og ind i lejet. Hove har leveret dette koncept i forskellige versioner til vindmølleindustrien igennem de sidste 20 år.



KEY FACTS OM VORES PRODUKTER



Hove beholdere til smøremidler

- Anvendes med alle Hove pumper
- 5 kg, 3 kg og 1,5 kg
- Fyldes efter kundens specifikation
- Patenteret indtil 2016



Easy Grease v. 4

- Direkte smøring af lejer
- Mest anvendt på Vestas-møller
- Leverer 600 g/minut
- Op til 250 bar
- Vejer 9,5 kg
- Display (set and forget)



Refiller v. 2

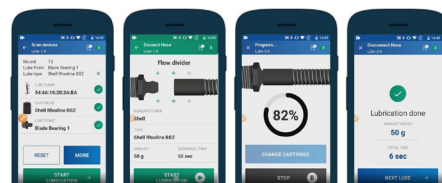
- Genopfyldning af centralsmøreanlæg
- Mest anvendt på møller fra Siemens, Nordex, Enercon, Senvion, Suzlon etc.
- Leverer 1800 g/minut
- Op til 100 bar
- Vejer 10,5 kg

Hoves koncept blev oprindeligt udviklet med udgangspunkt i en af de store vindmølleproducenters behov for en mere automatiseret og arbejdsmiljømæssig korrekt metode til at smøre mekaniske lejer i vindmøller. Konceptet består af Hoves transportable smørepumpe, Hoves fedtbeholdere samt en række tilbehør såsom højtryksslanger, lynkoblinger, smørenipler og smørehoveder.

Som en overbygning på konceptet er IoT-løsningen Hove Smart Lube kommet til i porteføljen. Udviklingen af Hove Smart Lube havde sit udspring i salgsteamets observationer under tests med kunder i vindmøllerne, hvor man identificerede en betydelig risiko for fejl

og mangelfuld dokumentation grundet den store "human factor". Hove Smart Lube minimerer dette og reducerer dermed risikoen for omkostningsfulde lejenedbrud.

Hoves teknologi bliver løbende videreudviklet af Hoves egen R&D afdeling i tæt samarbejde med selskabets kunder. På baggrund af de tætte relationer, som Hove har med sine kunder, afdækkes der ofte problematikker og arbejdsmiljømæssige risici hos kunden, som udmønter sig i nye ideer og løsninger udviklet af Hove til implementering i smørepumperne.



Hove ONE (nyt produkt)

- Hybrid
- Især målrettet GE-møller
- Leverer 1600 g/minut
- Op til 300 bar
- Vejer 12,5 kg
- Display (set and forget)

Easy Grease Carry v. 1

- Batteridrevet
- Målrettet andre industrier som miner og havneterminaler
- Leverer 170 g/minut
- Op til 150 bar
- Vejer 13 kg
- Display

Hove Smart Lube (field test med stor OEM)

- Sikrer og tracker smøring
- Anvendes med alle Hoves pumper med display
- Udvikles i samarbejde med Trifork A/S
- Patenteret frem til 2037

LØSNINGER DER UNDERSTØTTER FN'S VERDENSMÅL





Hove og FN's verdensmål

Udover at have skabt os en solid position i markedet er vi også rigtig stolte af, at vi igennem 20 år har bidraget til udviklingen af en industri, som spiller en stor rolle i udbredelsen af bæredygtig energi på verdensplan. Vi er med til at optimere driften af vindmøller og gøre vindenergi mere konkurrencedygtig i forhold til alternative energikilder som fx kulkraft.

Hoves ledelse tror på, at den globale udbredelse af bæredygtighed kræver konkurrencedygtige priser på vindenergi.

Hoves mission er at hjælpe ejere og operatører af vindmølleparker med væsentligt at reducere deres omkostninger og opnå en lavere kostpris pr. kWh fra vindenergi og dermed understøtte verdensmål nummer 7 (bæredygtig energi) om global udbredelse af bæredygtig energi.

Herudover bidrager selskabets løsninger til verdensmål 9 (industri, innovation og infrastruktur) og 12 (ansvarligt forbrug og produktion), da vores løsninger optimerer driften af diverse industrielle maskiner samt minimerer risikoen for overforbrug og spild af smøremidler.

Hove og ESG

Foruden at Hoves løsninger bidrager til opnåelse af verdensmålene, har ledelsen også valgt internt at fokusere på miljøforhold (E), sociale forhold (S) og governance (G).

Selskabet har i mange år gjort en indsats for at opretholde ISO-certificeringer inden for kvalitet og miljø. Dette indebærer at leve op til en række standarder inden for blandt andet genbrug, forebyggelse af forurening, minimering af spild, sikkerhed på arbejdspladsen etc. Hoves ledelse har ydermere sat et mål om i 2021-2022 at opnå ISO's arbejdsmiljøcertificering, hvilket vil give anledning til endnu flere forbedringer for selskabet og dets ansatte.

Hoves hovedaktionær og tidligere CEO, Hans Christian Hansen, har gennem årene skabt et alsidigt team, bestående af forskellige mennesker med vidt forskellige baggrunde.

Alsidighed og inklusivitet er en del af Hoves DNA, og ledelsen har fortsat fokus på at bevare og styrke dette mindset i organisationen.

I 2021 har man fx formået at øge andelen af kvinder i selskabet og især i ledelsen hvor man har fået et kvindeligt bestyrelsesmedlem, og har ansat en kvindelig Kommunikations- og Marketing Manager samt en kvindelig CEO.

Selskabet har samtidig forbedret barselstilbud for både mænd og kvinder for at understøtte ligestillingen og kunne tiltrække den bedste arbejdskraft på lang sigt.

Selskabet vil arbejde proaktivt og målrettet med initiativer inden for ESG, og planlægger at bruge Nasdaqs guidelines til at udarbejde et framework for målsætninger og rapportering inden for området. Samtidig bidrager Hoves teknologi konkret til, at selskabets kunder kan understøtte deres egen ESG-strategi.

”

Hove's solutions have helped us optimize our global maintenance efforts and ease the work of our technicians.

Vestas

DERFOR ER HOVE MARKEDSLEDER

Innovation er i højsædet hos Hove, og selskabet har i mange år arbejdet strategisk med patenter. I 2005-2006 udviklede og patenterede Hove den sammenklappelige beholder, som sammen med Hoves pumper revolutionerede smøring af vindmøllelejer og dannede grundlag for virksomhedens succes i markedet. I 2016 udløb beholder-patentet, men trods enkelte konkurrenters indtræden på markedet, har Hove formået at vækste sit beholdersalg markant.

Hove har nu udviklet og patenteret den førømtalte IoT-løsning (patent: smøreapparat med chip) med forventningen om endnu en gang at revolutionere smøring af vindmøller samt inden for andre industrier. IoT-patentet begrænser konkurrenter fra at markedsføre løsninger, som reelt sikrer og tracker smøringsprocessen, og patentet er gyldigt frem til 2037. Kortet nedenfor viser, hvor patentet er godkendt, og hvor det stadig afventer endelig godkendelse:



”

Hove continues to provide innovative solutions to common issues in wind turbine maintenance.

Invenergy

KIG IND I FREMTIDEN

Hove har gennem de sidste 20 år skabt et unikt produkt, en stærk business case og en position som markedsleder inden for smøring af vindmøllelejer. Med erfaringer fra vækstrejser i både Europa og USA er ledelsen nu klar til at tage Hove mod nye højder ved at gå ind i nye markeder og nye industrier. Samtidig er selskabet klart til endnu en gang at sætte nye standarder for smøring af lejer med en innovativ IoT-løsning.

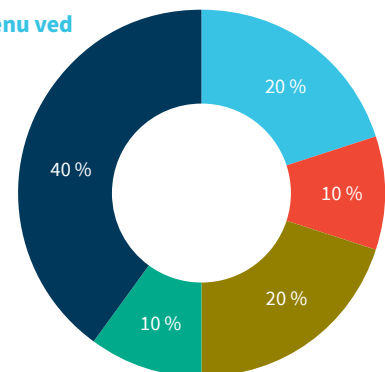
Vækststrategi

Hove har med sine banebrydende teknologier skabt en unik position inden for vindmølleindustrien. Det er ledelsens vurdering, at der er et stort potentiale for Hoves løsninger inden for vindmølleindustrien, især i USA, Indien, Kina og Sydamerika, samtidig med, at der også er et endnu uudnyttet potentiale inden for andre industrier. Ydermere repræsenterer virksomhedens IoT-løsning en ny forretningsmodel, som vil styrke virksomhedens position i markedet. Hove skal derfor fokusere på tre vækststrategier:

1. Bruge erfaringer fra Europa og USA til at gå ind i nye markeder inden for vindmølleindustrien, med fokus på Indien, Kina og Sydamerika
2. Bruge teknologisk fundament og ekspertise til at gå ind i havnerterminalindustrien og mineindustrien
3. Færdigudvikle IoT-løsning i samarbejde med field test-partner og gennemføre bred markeds lancering af Hove Smart Lube

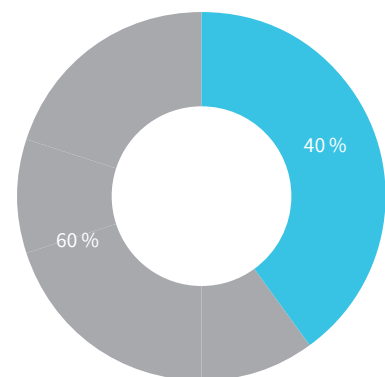
Anvendelse af nettoprovenu ved maksimumsudbuddet

- Organisation
- IoT-udvikling
- Optimering
- Markedsføring
- Salg

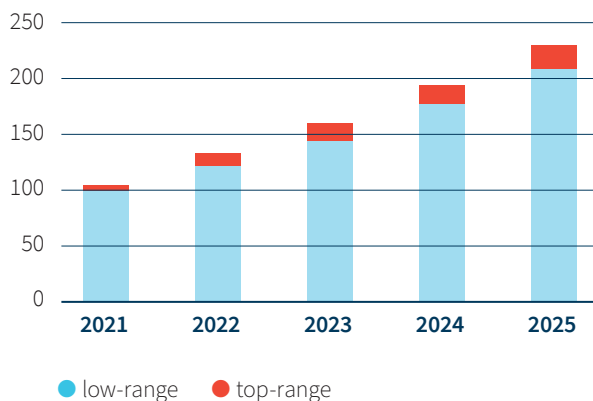


Markedsandele i vindindustrien

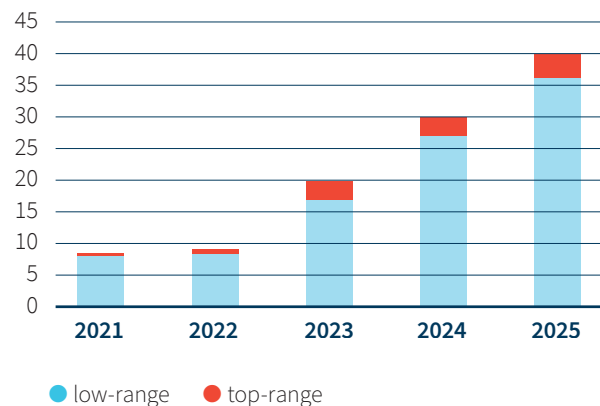
- Hove
- Konkurrenter



Omsætning mio. DKK



EBITDA mio. DKK



Forventning til udvikling i omsætning og EBITDA i perioden 2021 – 2025 (ekskl. IPO Engangsomkostninger i 2021 i forbindelse med optagelse til handel)

FINANS

Omsætning og EBITDA for Hove konsolideret

Forventet estimat for fremtiden samt Hoves udvikling fra 2017-2020.
Forecasts og andre fremtidsudsigter er udtryk for ledelsens

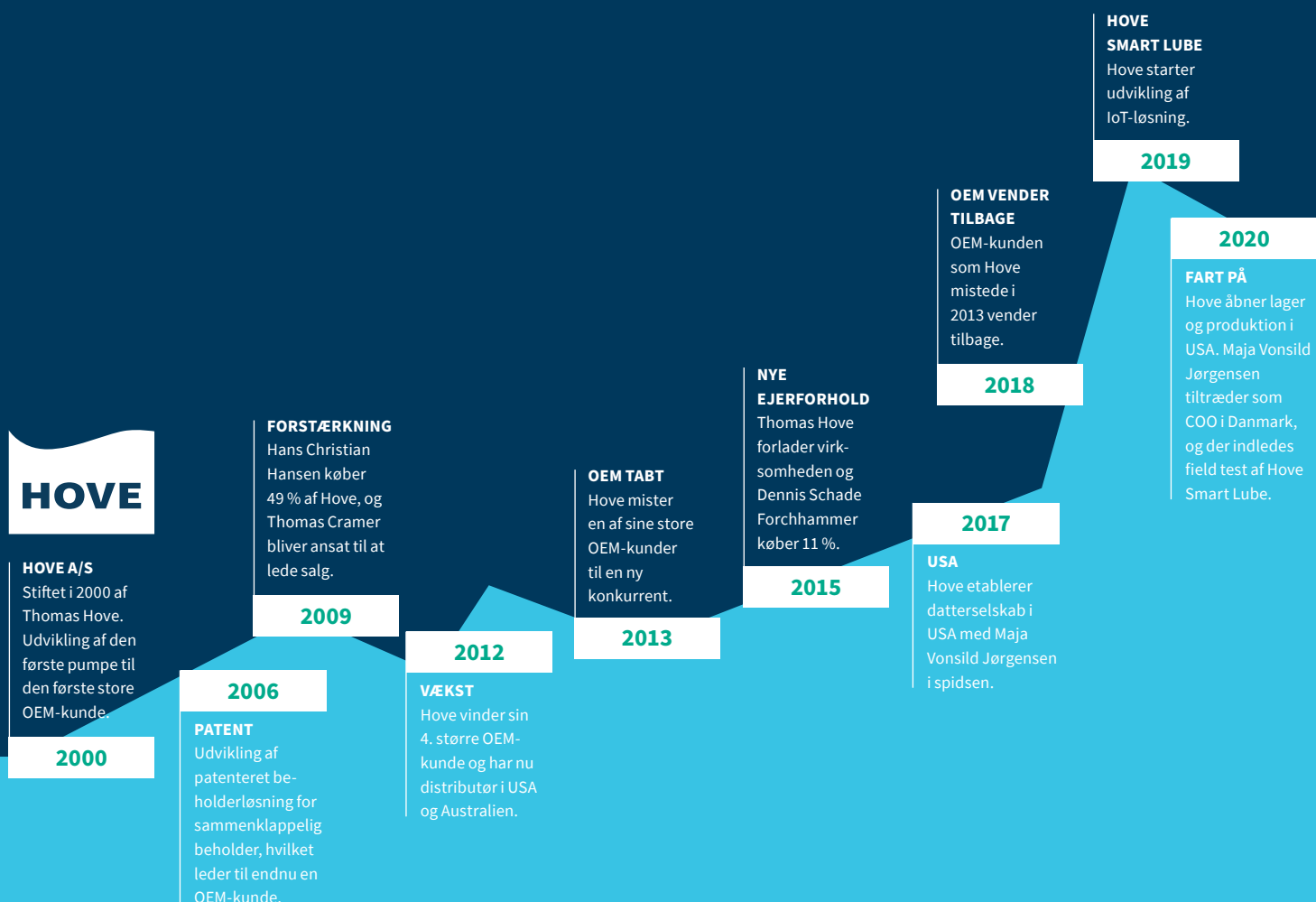
bedste estimat baseret på faktisk viden pr. 3 november 2021 og er således forbundet med usikkerhed.

Hove konsolideret									
DKK mio.	2017	2018	2019	2020	*2021e	2022e	2023e	2024e	2025e
Omsætning	56,9	103,4	100,6	103	102-105	125-135	145-160	180-195	210-230
EBITDA (eksl. IPO costs)	3,5	6,6	4,5	9,7	8,5-9	9-10	17-20	27-30	36-40
EBITDA (justeret for aktivering)	3,7	10,2	7,8						
*IPO-relaterede omkostninger er ikke medregnet									

VORES HISTORIE

For 20 år siden henvendte en af verdens største vindmølleproducenter (OEM) sig med et problem: deres serviceteknikere blev ved med at få muskulærskader og sygefraværet var stigende. I takt med at vindmøller blev større, voksede mængden af smørefedt pr. vindmølle også, og dermed blev arbejdet med manuelle smørepumper mere og mere opslidende for serviceteknikerne. Efter at have klatret 100 meter lodret op i en vindmølle, skulle de manuelt nu pumpe flere kilo fedt ind i lejer med højt modtryk.

Der opstod hurtigt den idé at udvikle en mere automatisk løsning til at pumpe fedt ind i vindmøllelejer. Selskabet udviklede den første automatiserede smørepumpe, som med et højt tryk kunne pumpe smørefedt ind i vindmøllers lejer. Dermed var rejsen begyndt, og Hove blev stiftet i 2000.



LEDELSE OG BESTYRELSE

Hove har 33 medarbejdere på globalt plan. Datterselskaberne i USA og Indien (under stiftelse) rapporterer direkte ind til ledelsen i Danmark, mens datterselskabet i Brasilien rapporterer til Hove i USA.

Maja Vonsild Jørgensen, CEO

Maja Vonsild Jørgensen er CEO i Hove siden juni 2021. Maja var fra 2016-2020 med til at opbygge den succesfulde forretning i USA, først som Commercial Advisor ved det danske Trade Council i Chicago og fra august 2018 som Vice President for Hove Americas Inc., som i 2020 var vokset til at udgøre 25 % af koncernomsætningen.

Maja har hands-on erfaring med at etablere nye markeder for Hove og har også i andre virksomheder arbejdet med markeds lanceringer, strategi og forretningsudvikling. Hendes erfaring med startups og entreprenante miljøer er vigtig for Hove, og samtidig tilfører Maja også virksomheden struktur og kan forhandle med de store "spillere" på vindmøllemarkedet. Maja er cand. merc. i Strategi, Organisation & Ledelse (SOL) fra Copenhagen Business School (CBS).

Thomas Alexander Kjeldbæk, CFO

Thomas Alexander Kjeldbæk er CFO og Head of Operations i Hove og har indgående kendskab til Hoves forretningsdrift og -processer.

Thomas har fokus på at optimere den økonomiske planlægning af selskabets ressourcer og produktion, da det spiller en stor rolle i udviklingen af Hoves arbejdskapital, som er en primær kilde til den fortsatte vækst i selskabet.

Thomas har en juridisk bachelorgrad fra Københavns Universitet og er ved at gennemføre en HD i regnskab og økonomistyring fra Copenhagen Business School. Thomas Alexander Kjeldbæk er søn af Hans Christian Hansen (bestyrelsesmedlem og storaktionær i Hove).

Thomas Cramer, CCO

Thomas Cramer er CCO i Hove og er en af hovedkræfterne bag den store udvikling siden hans ansættelse i 2009. Thomas har været med til at opfinde flere af Hoves produkter som for eksempel Hoves IoT-løsning og Easy Grease Carry-pumpen.

Thomas har en meget entreprenant og innovativ tilgang til forretnings- og strategiuudvikling, der skaber konkrete salgsresultater for Hove. Thomas har en solid teknisk og mekanisk forståelse og bygger stærke relationer til virksomhedens kunder. I løbet af sine mange år med Hove har Thomas også været afgørende for etablering af datterselskabet i USA samt træning af Hoves salgssingeniører.

Thomas er oprindeligt uddannet værktøjsmager og polititjenestemand ved det danske politiakademi og har gennem sin karriere ved politiet uddannet sig i strategisk og operationel ledelse, som senere er blevet suppleret med kurser i bl.a. Key Account Management.

Peder Hansen, GM, HOVE AMERICAS INC.

Peder Hansen har været i vindmølleindustrien siden han var ung og har set udviklingen af vindmøller helt fra begyndelsen i Lem, hos Vestas, hvor han voksede op. Siden 1994 har Peder primært arbejdet i USA med udviklingen af vindmøller, og han blev hentet til GE Wind Energy til at lede deres Sales Engineering division fra 1997-2002. Siden da har Peder haft forskellige ledende positioner i vindmølleindustrien samt været selvstændig konsulent. Før sin ansættelse hos Hove Americas Inc. var Peder ansat som Chief Engineer hos Wind Harvest International (2018-2020). Peder er uddannet ingeniør suppleret med en handelsuddannelse.

Passioneret management team med solide track records



Maja Vonsild Jørgensen
CEO, HOVE A/S



Thomas Alexander Kjeldbæk
CFO, HOVE A/S



Thomas Cramer
CCO, HOVE A/S



Peder Hansen
GM, HOVE AMERICAS INC.

Michael Gaarmann, bestyrelsesformand

Michael Gaarmann er advokat, partner og ejer i Lundgrens Advokatpartnerselskab. Michael rådgiver danske og internationale virksomheder inden for køb og salg af virksomheder (M&A), corporate governance og selskabsret. Michael har erfaring med Nasdaq First North Growth Market Denmark fra WindowMaster International A/S. Michael har en juridisk kandidatgrad fra Københavns Universitet og har gennemført en IEP fra INSEAD. Michael ejer 0,16 % af Hove.

Mette Søs Lassen, bestyrelsesmedlem

Mette Søs Lassen er direktør i Rambøll's globale markedsområde for Miljø & Sundhed med ansvar for de dele af forretningen, der beskæftiger sig med sundhed, miljøvurderinger og bæredygtighed, inklusive ESG, cirkulær økonomi, CO2-reducering samt bæredygtige produkter. Mette er specielt stærk på lederskab, strategisk udvikling, forretningsudvikling og -planlægning, alle faser af opkøb af virksomheder (M&A), turnarounds og markedsstrategier samt marketing og kommunikation. Desuden har hun erfaring med introduktioner på Nasdaq First North Growth Market Denmark fra WindowMaster International A/S. Mette har en juridisk kandidatgrad fra Københavns Universitet. Mette ejer 0,16 % af Hove.

Jesper Bregendahl, bestyrelsesmedlem

Jesper Bregendahl er Strategy Director hos Wrist Ship Supply A/S og har en lang lederkarriere hos Maersk Gruppen og Københavns Lufthavne, som bl.a. CFO, CIO, chef for forretningsudvikling og chef for projektlevering af nye operationelle faciliteter. Jesper bringer industrierfaring fra containerterminalindustrien, som Hove øjner som et nyt markedssegment, såvel som international ekspertise inden for strategi, forretningsudvikling og teknologi. Jesper er cand. merc. i Regnskab og Økonomistyring fra Aarhus Universitet suppleret med flere lederkurser fra bl.a. International Institute for Management Development (IMD) i Lausanne, Schweiz, og Stanford Graduate School of Business i Stanford, Californien, USA. Jesper ejer 0,12 % af Hove.

Dennis Schade Forchhammer, bestyrelsesmedlem

Dennis Schade Forchhammer er tidligere regional salgschef i Hove og har været med på vækstturen i virksomheden siden 2012. I 2015 stiftede han Happy Helper A/S, og i forbindelse med købet af en

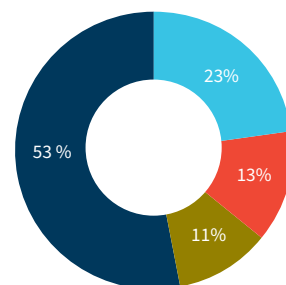
minoritetsaktiepost i Hove overgik han til at være bestyrelsesmedlem i virksomheden for at kunne hellige sig opbygningen og udviklingen af Happy Helper A/S. Han har erfaring med optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark fra Happy Helper A/S. Dennis er cand.merc.int., Business and Development Studies fra Copenhagen Business School (CBS). Dennis er nevø til Hans Christian Hansen (bestyrelsesmedlem og storaktionær i Hove). Dennis ejer 11 % af Hove.

Hans Christian Hansen, bestyrelsesmedlem

Hans Christian Hansen er entreprenant, vækstfokuseret og har været ejerleder i diverse virksomheder over de sidste 25 år. Oprindeligt arbejdede Hans Christian som sygehuslæge og med forskning og udvikling i medicinalindustrien. Hans Christian teknisk flair for Hoves produkter, evner at identificere forretningsmuligheder og få en meget diversificeret organisation til at samarbejde effektivt. Som hovedaktionær og tidligere CEO i Hove har Hans Christian de sidste par år orkestreret udviklingen af den fremtidige ledelse samt indsat en professionel bestyrelse for virksomheden. Hans Christian er fortsat ansat i Hove og vil fremover bruge sin entreprenante energi og erfaring i en rolle som sparringspartner for ledelsen samt ansvarlig for udvikling og markedsføring af datterselskabet, Hafnia Pumps ApS, der producerer pumpe-teknologi til kaffemaskiner. Hans Christian har en medicinsk kandidatgrad fra Københavns Universitet, en HD i Organisationsteori samt en HD i Regnskab. Hans Christian er hovedaktionær og ejer 53 % af Hove.

Fordeling af ejerskab

- 47 mindre investorer
- Kapitalforeningen BankInvest Select
- Dennis Schade Forchhammer
- Hans Christian Hansen



Aktiv bestyrelse med bred og dyb erfaring



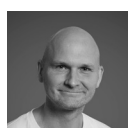
Michael Gaarmann
OWNER/PARTNER,
LUNDGRENS ADVOKAT-
PARTNERSELSKAB



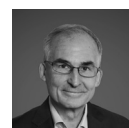
Mette Søs Lassen
EXECUTIVE DIRECTOR,
RAMBØLL A/S



Jesper Bregendahl
STRATEGY DIRECTOR,
WRIST SHIP SUPPLY A/S



Dennis Schade Forchhammer
COFOUNDER & CEO,
HAPPY HELPER A/S



Hans Christian Hansen
OWNER & CONSULTANT,
HOVE A/S

”

The Hove concept is perfectly aligned with TCGM’s mission of adding real value to the lives of wind turbine technicians globally. Their products make the job easier and more fun, while the Hove team is actively focusing on improving the technician’s experience.



STRATEGI OG TRENDS

Der er en lang række trends og drivers, som påvirker udviklingen af markedet for vedligeholdelse i vindmølleindustrien. Nedenfor er de mest relevante trends og drivers forsøgt beskrevet.

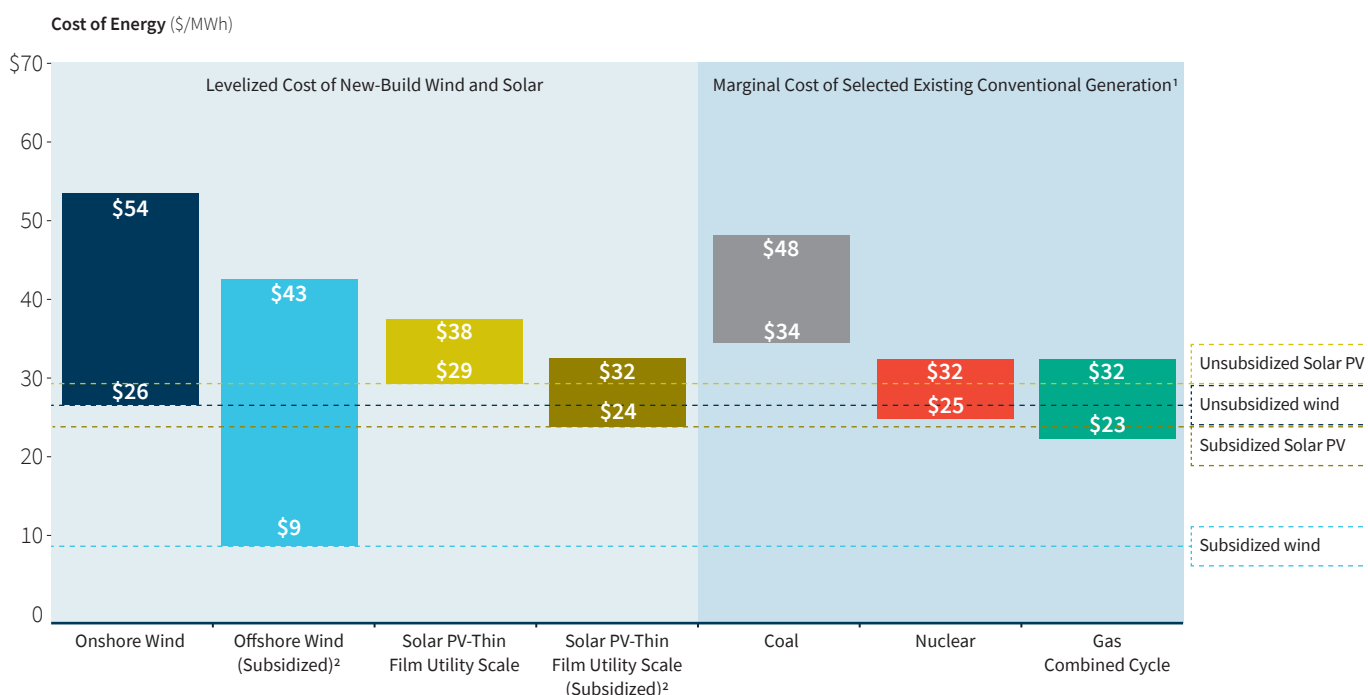
LCOE og subsidier

Levelized Cost Of Energy (LCOE) er den målestok, som bruges til at sammenligne prisen på energi fra forskellige energikilder. Selvom den globale grønne agenda har fundet markant fodfæste i løbet af de seneste år, er pris stadig en signifikant faktor, når beslutninger om valg af energikilder skal træffes. Derfor har adskillige lande subsidi-

dieret grønne energiprojekter igennem en lang årrække. Dette har understøttet udviklingen af vindmølleindustrien, som har krævet et løbende højt niveau af investering og innovation for at nå til den førerposition, industrien i dag har indenfor energiproduktion. Som det er illustreret på grafen, er vindenergien nu på et prisniveau, hvor den i mange tilfælde prismæssigt kan konkurrere med sort energi, selv helt uden subsidier. Det til trods vil der fortsat være fokus på at reducere omkostningerne for vindenergi, for at øge konkurrenceevnen samt at sikre ejere og operatører af vindmølleparker et højere afkast.

Levelized Cost of Energy Comparison – Renewable Energy vs Marginal Cost of Selected Existing Conventional Generation

Certain renewable energy generation technologies have an LCOE that is competitive with the marginal cost of existing conventional generation



Source: Lazard estimates. Note: Unless otherwise noted, the assumption used in this sensitivity correspond to those used in the global, unsubsidized analysis as presented on the page titled "Levelized Cost of Energy Comparison – Unsubsidized Analysis".

¹ Represents the marginal cost of operating fully depreciated gas combined cycle, coal and nuclear facilities, inclusive of decommissioning costs for nuclear facilities. Analysis assumes that the salvage value for a decommissioned gas combined cycle or coal asset is equivalent to its decommissioning and site restoration costs. Inputs are derived from a benchmark of operating gas combined cycle, coal and nuclear assets across the U.S. Capacity factors, fuel, variable and fixed operating expenses are based on upper quartile estimates derived from Lazard's research.

² The subsidized analysis includes sensitivities related to the TCJA and U.S. federal tax subsidies. Please see page titled "Levelized Cost of Energy Comparison – Sensitivity to U.S. Federal Tax Subsidies" for additional details.

Levelized Cost of Energy and Levelized Cost of Storage, Lazard.com 2020

BLIV EN DEL AF VORES VÆKSTREJSE

Hvis du ønsker at investere i Hove, kan du købe via dit depot i din netbank, bruge www.nordnet.dk eller kontakte dit pengeinstitut og aflevere en tegningsblanket indenfor tegningsperioden. Du skal være opmærksom på, at man som investor forpligter sig til at tegne for et minimumsbeløb på DKK 3.800 svarende til 760 aktier.

På vores hjemmeside www.hove-as.dk/investor kan du downloade en tegningsblanket og virksomhedsbeskrivelse, men du er også velkommen til at kontakte os på investor@hove-as.dk så vi kan sende dig alle relevante materialer.

Vilkår for udbuddet

Selskabsværdi før IPO	DKK 80.000.000
Antal aktier der udstedes	7.000.000 til 8.000.000 stk.
Tegningskurs	DKK 5,00 pr. aktie
Minimumsudbud	DKK 35.000.000
Maksimumsudbud	DKK 40.000.000
Evt. yderligere salg af eks. aktier ved overtegning	1.400.000 stk.
Minimumstegning	760 aktier svarende til DKK 3.800
Offentligt udbud	DKK 22.760.000
Bindende forhåndstilsagn fra 50 investorer	DKK 17.240.000
Individuel allokering over 50.001 aktier	DKK 250.005

Tegningsbeløb skal indbetales kontant. Udbudskursen – og dermed også selskabets værdi – er blevet fastlagt af Hove efter rådgivning fra virksomhedens Certified Adviser.

Vigtige begivenheder

	Dato	Klokken (dansk tid)
Udbudsperioden begynder	4. november 2021	09.00
Udbudsperioden slutter	17. november 2021	23.59
Offentliggørelse af resultat af udbuddet og antallet af udbudte aktier	19. november 2021	10.00
Afviklingsdagen: Udbuddet gennemføres inkl. afregning af de udbudte aktier (i den midlertidige ISIN-kode)	23. november 2021	-
Registrering i Erhvervsstyrelsen af forhøjelsen af selskabskapitalen vedrørende de udbudte aktier, der udstedes af selskabet	24. november 2021	-
Første handelsdag for de udbudte aktier (i den permanente ISIN-kode)	26. november 2021	09.00

”

Hove A/S is an innovative and proactive company that has supported our business needs globally for years.



AKTØRER

Selskab der børsnoteres:

Hove A/S, Herstedøstervej 7, DK-2600 Glostrup.
CVR 25804821

Certified Adviser:

Norden CEF A/S, Gl. Strand 40, 2., DK-1202 København K.
CVR 31933048

Advokat:

Lundgrens Advokatpartnerselskab, Tuborg Boulevard 12,
DK-2900 Hellerup. CVR 36442042

Afviklingsagent:

Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland, Grønlandsvej 10,
DK-2300 København S. CVR 25992180

Revisor:

Dansk Revision Hillerød Godkendt Revisionselskab, Vølundsvej 6B,
DK-3400 Hillerød. CVR 26580390

Distribution:

Nordnet Bank, filial af Nordnet Bank AB, Sverige, Havneholmen 6, 5.,
DK-2450 København SV. CVR 32301908

Vigtig information:

Denne brochure udgør ikke et prospekt, og intet i denne brochure indeholder et udbud af værdipapirer omfattet af kravet om udarbejdelse af et prospekt efter Prospektforordningen ((EU) 2017/1129 af 14. juni 2017, med senere ændringer). Ingen person bør købe eller tegne værdipapirer i Hove A/S ("Selskabet"), medmindre dette sker på grundlag af oplysninger i den virksomhedsbeskrivelse, der vil blive offentliggjort af Selskabet i forbindelse med udbuddet af aktier og optagelse af sådanne aktier til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark i København. Virksomhedsbeskrivelsen vil efter offentliggørelsen blive gjort tilgængelig på Selskabets hjemmeside med visse begrænsninger.

Denne brochure udgør ikke et tilbud om at sælge eller en opfordring til at tilbyde at købe værdipapirer udstedt af Selskabet i nogen jurisdiktion, hvor et sådant tilbud eller salg ville være ulovligt, og brochuren og oplysningerne heri må hverken direkte eller indirekte distribueres eller offentliggøres i eller til sådanne jurisdiktioner. De værdipapirer, hvortil der henvises heri, er ikke og vil ikke blive registreret i henhold til U.S. Securities Act of 1933 med senere ændringer ("Securities Act") og må ikke udbydes eller sælges i USA undtagen i medfør af en registrering i henhold til eller undtagelse fra, eller i en transaktion, som ikke er underlagt, registreringskravene i Securities Act.

Fremadrettede udsagn: Forhold, der behandles i denne brochure, kan udgøre fremadrettede udsagn. Fremadrettede udsagn er udsagn, der ikke udgør historiske kendsgerninger, og som er kendetegnet ved ord som "vurderer", "forventer", "forudser", "agter", "anslår", "vil", "vil måske", "fortsætter med", "bør" og lignende udtryk. De fremadrettede udsagn i denne brochure er baseret på en række forudsætninger, hvoraf en stor del er baseret på yderligere forudsætninger. Selvom Selskabet vurderer, at disse forudsætninger var rimelige, da de blev foretaget, er de i sagens natur forbundet med betydelige kendte og ukendte risici, usikkerheder, uforudsete hændelser og andre væsentlige forhold, der er vanskelige eller umulige at forudsige eller uden for Selskabets kontrol. Sådanne risici, usikkerheder, uforudsete hændelser og andre væsentlige forhold kan medføre, at de faktiske begivenheder afviger væsentligt fra de forventninger, der er udtrykt eller underforstået i forbindelse med de fremadrettede udsagn i denne brochure. De oplysninger, synspunkter og fremadrettede udsagn, der er indeholdt i denne brochure, er kun gældende pr. 3. november 2021 for denne brochures offentliggørelse og kan ændres uden varsel.



Hove's unique product and strong business case allowed us to hit the ground running with the US subsidiary. The collaboration with Hove quickly became one of the most extensive projects the TC has ever had with an SME, which is both proof of concept and a testament to the bold mindset that characterizes the Hove team.

Jakob Andersen

Consul General at the Danish Trade Council

www.hove-as.com/investor

Hove A/S, Herstedøstervej 7, DK-2600 Glostrup.
CVR 25804821

HOVE