

HOVE A/S

VIRKSOMHEDS- BESKRIVELSE



(Dansk aktieselskab, CVR-nummer 25804821)

Udbud bestående af minimum 7.000.000 og maksimum 8.000.000 stk. Aktier à nominelt DKK 0,10 til kurs DKK 5,00 pr. Aktie

Denne Virksomhedsbeskrivelse er udarbejdet af Hove A/S i forbindelse med ansøgning om Optagelse af Selskabets Aktier til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark samt et offentligt udbud i Danmark af de Nye Aktier.

Nasdaq First North Growth Market er et registreret SMV-vækstmarked, som defineret i Europa-Parlamentets og Rådets Direktiv om markeder for finansielle instrumenter (EU 2014/65) som implementeret i den nationale lovgivning i Danmark, Finland og Sverige, som drives af en børs, der indgår i Nasdaq-koncernen. Udstedere på Nasdaq First North Growth Market er ikke underlagt alle de samme regler, som udstedere optaget til handel på et reguleret marked (hovedmarkedet), som defineret i EU-lovgivning (og implementeret i national lov). I stedet er de underlagt et mindre omfattende regelsæt og lovgivning, der er tilpasset mindre vækstselskaber. Risikoen ved en investering i en udsteder, hvis aktier handles på Nasdaq First North Growth Market, kan derfor være højere end en investering i en udsteder optaget til handel på hovedmarkedet. Alle udstedere med aktier optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market har en Certified Adviser, som overvåger, at regelsættet efterleves. Det er den respektive Nasdaq børs inden for Nasdaq-koncernen, der godkender Selskabets ansøgning om optagelse til handel.

Denne Virksomhedsbeskrivelse er dateret den 3. november 2021.

Certified Adviser:

Norden CEF A/S

The logo for Hove, consisting of the word "HOVE" in a bold, white, sans-serif font, set against a dark blue background that is part of a larger graphic element resembling a stylized wave or a modern building facade.

1. INDHOLDS- FORTEGNELSE



1. INDHOLDSFORTEGNELSE	2	5.6. Kunder	23
2. ANSVAR OG ERKLÆRINGER	7	5.7. Hove vil bidrage til en bæredygtig udvikling	24
2.1. Selskabets ansvar	7	6. TEKNOLOGI	26
2.2. Selskabets erklæring	7	6.1. Introduktion til Hoves teknologi	26
3. VIGTIG INFORMATION OM UDBUDET	8	6.1.1. Pumper	26
4. INDLEDNING	10	6.1.2. Beholdere	27
4.1. Erklæring	10	6.1.3. Hove Smart Lube	27
4.2. Virksomhedsbeskrivelsen og Udbuddet	10	6.2. Patenter	28
4.3. Kort om Hove	10	7. BESKRIVELSE AF MARKEDET	32
4.4. Anvendelse af Nettoprovenu	11	7.1. Den globale vindmølleindustri	32
4.5. Kort om Udbuddet	12	7.1.1. Vindmølleindustriens historie	32
4.5.1. Afgivelse af tegningsordrer	12	7.1.2. Markedsvækst	33
4.5.2. Forhåndstilsagn og allokering	12	7.1.3. Regionale markeder	34
4.5.3. Lock-up aftaler	13	7.2. Markedet for smøring af vindmøllelejer	35
4.5.4. Resultatet af Udbuddet	13	7.2.1. Kundesegmenter	35
4.6. Udbuddet - oversigt over væsentlige datoer	13	7.3. Trends og drivers	36
4.7. Informationer om Virksomhedsbeskrivelsens indhold	14	7.3.1. LCOE og subsidier	36
4.8. Generelle informationer	14	7.3.2. Den grønne dagsorden	37
5. INTRODUKTION TIL SELSKABET	15	7.3.3. Big Data, AI, IoT og Droner	37
5.1. CEO Maja Vonsild Jørgensen og hovedaktionær Hans Christian Hansen har ordet	15	7.3.4. Flere "spillere" på markedet	37
5.2. Historie	17	7.3.5. Mere fokus på slutbrugeren	37
5.3. Beskrivelse af Hoves løsning	19	7.4. Konkurrence	38
5.4. Forretningsmodel	21	7.5. Andre industrier	38
5.5. Stærk business case for Hoves kunder	21	7.5.1. Havneterminaler	39
		7.5.2. Minedrift	40
		7.5.3. Hafnia Pumps ApS	41



8. FORVENTNINGER TIL FREMTIDEN 44

8.1. Vækststrategi	44
8.1.1. Nye markeder i vindmølleindustrien	44
8.1.2. Nye industrier	45
8.1.3. IoT	47
8.1.4. Markedsføring, salg og kundeoplevelse	47
8.1.5. Forecast	48
8.1.6. Anvendelse af Nettoprovenuet fra Udbuddet	49

9. ORGANISATION OG LEDELSE 50

9.1. Koncerndiagram	50
9.2. Organisation	51
9.3. Corporate Governance	54
9.3.1. Direktionen	54
9.3.2. Direktionens ledelses- og tillidshverv	55
9.3.3. Bestyrelsen	56
9.3.4. Bestyrelsens nuværende ledelses- og tillidshverv	57
9.3.5. Nøglemedarbejdere	62
9.3.6. Bestyrelsens afhængighed og ejerskab af Hove pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen	63
9.3.7. Ledelsens erklæring om tidligere hverv	63
9.3.8. Ledelsens erklæring om hverv i ophørte selskaber	63
9.3.9. Warrants og Incitamentsprogrammer	64

9.3.10. Vederlag til Bestyrelsen	64
9.3.11. Aftaler om konkurrencebegrænsning	64

10. FINANSIEL BESKRIVELSE 65

10.1. Kort om Selskabets finansielle historie	65
10.2. Resultatopgørelse	66
10.3. Beskrivelse af udviklingen i udvalgte poster i resultatopgørelsen	66
10.4. Balance	67
10.5. Beskrivelse af udviklingen i udvalgte poster i balancen	68
10.5.1. Aktiver	68
10.5.2. Passiver	69
10.6. Pengestrømsanalyse	70
10.7. Beskrivelse af udviklingen af udvalgte poster i pengestrømsanalysen	70
10.8. Halvårsregnskab 2021	71
10.9. Nettorentebærende gæld	75
10.10. Forventninger til fremtiden	75
10.11. Revisor	75
10.12. Revisionspåtegning	75
10.13. Finanskalender	75
10.14. Erklæring om arbejdskapital	75
10.15. Væsentlige ændringer i Selskabets finansielle stilling	75



11. RISIKOFAKTORER 76

11.1. Risici forbundet med Investering i Hove	76
11.2. Risici forbundet med de markeder Selskabet opererer på	76
11.2.1. Konkurrencesituationen	76
11.2.2. Politiske risici og handelsrestriktioner	77
11.2.3. Risiko for kinesisk kopiering af Hoves løsninger	77
11.2.4. Risiko for cykliske faktorer	77
11.2.5. Risiko ved samarbejde med lokale servicepartnere	77
11.3. Risici forbundet med Hoves virksomhed	78
11.3.1. Salg af Hoves produkter til nye kunder tager længere tid end ventet	78
11.3.2. Patenter	78
11.3.3. Ekstraordinære situationer herunder COVID-19	78
11.3.4. Afhængighed af enkelte kunder; tab på kunder	78
11.3.5. Hoves evne til at eksekvere i henhold til vækstplanen	79
11.3.6. Risici forbundet med salg på abonnement	79
11.3.7. Kontraktforhold og ansvar	79
11.3.8. Produktansvar i en globaliseret verden	79
11.3.9. Hove kan blive involveret i rets- og voldgiftssager og andre tvister	79
11.3.10. Eksposering for hacking og lignende trusler, herunder brud på datasikkerhed	80

11.3.11. Leverandører som går konkurs eller ikke kan levere	80
11.3.12. Nøglemedarbejdere	80
11.3.13. Hove er afhængig af at kunne tiltrække kompetente medarbejdere	80
11.4. Risici forbundet med Hoves finansielle stilling	81
11.4.1. Hove når ikke de fremtidige budgetterede resultater	81
11.4.2. Selskabet kan få behov for yderligere kapital	81
11.4.3. Placering af Nettoprovenuet fra Udbuddet	81
11.4.4. Valutakursudsving	81
11.5. Risici forbundet med Udbud og Optagelse til handel	82
11.5.1. Der er risiko for, at Selskabet ikke er i stand til at betale udbytte	82
11.5.2. Aktiens likviditet er begrænset, eftersom der er en begrænset mængde Aktier i fri handel	82
11.5.3. Aktierne har ikke været handlet offentligt tidligere og kan derfor være volatile	82
11.5.4. Udstedelse af yderligere Aktier i Selskabet kan udvande alle aktionærer	82
11.5.5. Salg af Aktier og udløb af Lock-up forpligtelser kan medføre fald i markedskurserne for Aktierne	82
11.5.6. Selskabets større aktionærer kontrollerer en stor del af Aktierne og stemmerne	83



12. JURIDISKE FORHOLD	84	13. UDBUDET	95
12.1. Navn og hjemsted	84	13.1. Ansvar	95
12.2. Stiftelsesdato og lovvalg	84	13.2. Risikofaktorer	95
12.3. Vedtægtsmæssige formål	84	13.3. Formål med Udbuddet	95
12.4. Større aktionærer pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen	84	13.4. Tegningsperiode	96
12.5. Større aktionærer og aktionærsammensætning før og efter Udbuddet	85	13.5. Udbudskurs	96
12.6. Aflønning af Bestyrelsen	87	13.6. Udbuddets omfang og antal Aktier efter Udbuddet	96
12.7. Stemme- og ejerskabsbegrænsninger	87	13.7. Antal Aktier inden Udbuddet	96
12.8. Transaktioner med nærtstående	87	13.8. Udbud og Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark	96
12.9. Lock-up periode for Eksisterende Aktionærer	88	13.9. Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen	97
12.10. Størrelse af aktiekapital og opdeling af aktieklasser	90	13.10. ISIN-koder og handelssymbol	98
12.11. Udvikling i aktiekapital siden Selskabets stiftelse	90	13.11. Registreringsdag og fortegningsret	98
12.12. Warrants og Incitamentsprogrammer	91	13.12. Typen af de udbudte værdipapirer	98
12.13. Bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen samt udstede warrants	92	13.13. Aktiernes pålydende værdi og antal	98
12.13.1. Bemyndigelse til at erhverve egne kapitalandele	92	13.14. Omkostninger og Nettoprovenu i forbindelse med Udbuddet	98
12.14. Størrelsen af ikke indbetalt kapital	92	13.15. Aktiernes rettigheder	98
12.15. Væsentlige kontrakter og immaterielle rettigheder	93	13.16. Indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed	98
12.16. Tvister	94	13.17. Kursen på de Udbudte Aktier	98



13.18. Valuta	98	13.26. Fordelingsplan og reduktion	103
13.19. Ret til udbytte for Nye Aktier	98	13.27. Den Betingede Salgsret	104
13.20. Udbyttepolitik	99	13.28. Fysiske og juridiske personers interesse i udstedelsen/ tilbuddet	104
13.21. Skat	99	13.29. Tilbagekaldelse	105
13.21.1. Salg af aktier – fysiske personer	100	13.30. Lovvalg	105
13.21.2. Udbytter – fysiske personer	100	13.31. Market Maker (Liquidity Provider)	105
13.21.3. Salg af aktier – selskaber	100	13.32. Aktører i forbindelse med Udbuddet	105
13.21.4. Udbytte – selskaber	100		
13.22. Forhåndstilsagn	101	14. APPENDIKS	106
13.23. Markedet hvor Aktierne kan omsættes	102	14.1. Definitioner og ordliste	106
13.24. Betaling og frist for udlevering af Aktierne	102	14.2. Selskabets reviderede regnskab for regnskabsåret 2020	111
13.25. Afgivelse af tegningsordrer	102	14.3. Hoves vedtægter	112
13.25.1. Tegning via indlevering af tegningsblanket	102	14.4. Figuroversigt	118
13.25.2. Pensionsmidler	102	14.5. Tegningsblanket	119
13.25.3. Tegning via Nordnet AB's danske hjemmeside	103		

2. ANSVAR OG ERKLÆRINGER

2.1. Selskabets ansvar

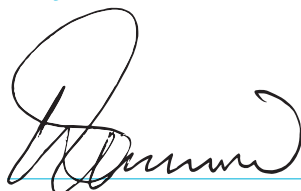
Hove A/S er ansvarlig for Virksomhedsbeskrivelsen i henhold til dansk ret.

2.2. Selskabets erklæring

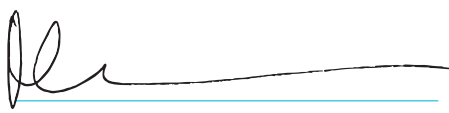
Vi erklærer hermed som ansvarlige for Virksomhedsbeskrivelsen, at oplysningerne indeholdt heri os bekendt er rigtige, og at Virksomhedsbeskrivelsen efter vores overbevisning indeholder de oplysninger, der anses for fornødne for, at investorerne kan danne sig et velbegrunderet skøn over Selskabets aktiver 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, revisionsprotokoller og andre interne dokumenter er inkluderet i Virksomhedsbeskrivelsen.

Glostrup, den 3. november 2021

Bestyrelsen



Michael Gaarmann
Bestyrelsesformand



Mette Søs Lassen
Bestyrelsesmedlem



Jesper Bregendahl
Bestyrelsesmedlem



Dennis Schade Forchhammer
Bestyrelsesmedlem



Hans Christian Hansen
Bestyrelsesmedlem

Direktion



Maja Vonsild Jørgensen
Administrerende direktør / CEO



Thomas Alexander Kjeldbæk
Direktør / CFO



Thomas Cramer
Direktør / CCO

3. VIGTIG INFORMATION OM UDBUDDET

Virksomhedsbeskrivelsen indeholder udtalelser, kundeudsagn, estimater og forventninger til fremtidige forhold samt den fremtidige udvikling af Selskabet og dets markeder. Selvom Selskabet vurderer, at de mål, skøn og forventninger, der er afspejlet i disse fremadrettede udsagn, er rimelige, er de fremadrettede udsagn baseret på skøn og forudsætninger vedrørende fremtidige begivenheder og er forbundet med kendte og ukendte risici og usikkerheder, der kan få Selskabets faktiske resultater, udvikling, præstationer eller branchens resultater til at afvige væsentligt fra det, der er udtrykt eller underforstået i de fremadrettede udsagn. Hvis en eller flere af disse risici eller usikkerhedsmomenter udløses, eller hvis en underliggende forudsætning viser sig at være forkert, kan Selskabets udvikling, faktiske finansielle stilling, pengestrømme eller resultater afvige væsentligt fra det, der er beskrevet som forudsat, vurderet, skønnet eller forventet i Virksomhedsbeskrivelsen.

Virksomhedsbeskrivelsen er ikke et tilbud, anbefaling eller en opfordring fra Selskabet eller Norden CEF A/S ("**Certified Adviser**") til køb eller tegning af Aktier i Selskabet. Potentielle investorer i Selskabet må foretage en individuel og selvstændig vurdering af, om oplysningerne i Virksomhedsbeskrivelsen er relevante, og en eventuel tegning skal baseres på de undersøgelser, som vedkommende investor selv finder nødvendige.

Udbuddet er udelukkende rettet mod investorer i Danmark, og Selskabet vil ikke markedsføre Udbuddet eller udlevere Virksomhedsbeskrivelsen til potentielle investorer uden for Danmark. Selskabet henleder i den forbindelse opmærksomheden på, at udlevering af Virksomhedsbeskrivelsen og tegning af Nye Aktier i forbindelse med Udbuddet kan være begrænset ved lov i visse lande. Personer, der kommer i besiddelse af denne Virksomhedsbeskrivelse, opfordres af Selskabet og Selskabets Certified Adviser til selv at indhente oplysninger om og iagttage sådanne eventuelle begrænsninger. Investorer bør undersøge den lovgivning, herunder skattemæssige konsekvenser, som vil være relevante for den pågældende forud for en investering i eller erhvervelse af Aktier i Hove A/S.

Der er ikke givet nogen person bemyndigelse til at udlevere eller afgive oplysninger om Selskabet udover, hvad der fremgår af Virksomhedsbeskrivelsen. Udlevering eller afgivelse af sådanne oplysninger kan i givet fald ikke betragtes som autoriserede eller godkendt af Selskabet eller af Selskabets Certified Adviser. De i Virksomhedsbeskrivelsen anførte oplysninger er korrekte pr. datoen for offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen.

Såfremt Selskabet bliver bekendt med forhold, der nødvendiggør korrektion af Virksomhedsbeskrivelsens indhold, eller hvis Selskabet bliver bekendt med nye væsentlige forhold, som udgør intern viden efter markedsmisbrugsforordningen ("**MAR**") eller lov om kapitalmarkeder, vil disse blive offentliggjort ved en selskabsmeddelelse via Nasdaq First North Growth Market Denmark i henhold til gældende regler.

Hvis Selskabet i perioden fra Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og indtil tidspunktet for Udbudsperiodens udløb offentliggør en selskabsmeddelelse om intern viden i medfør af artikel 17 i MAR og afsnit 4.1 i Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019, vil Selskabet give mulighed for, at investorer, der inden offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen har indleveret tegningsordrer, kan trække deres tegningsordrer tilbage senest tre handelsdage efter offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen. Investorer, som har afgivet bindende forhåndstilsagn, har ligeledes mulighed for at trække deres tegningsordrer, som nærmere beskrevet i punkt 13.22 Tegningsordrer, der ikke trækkes tilbage inden for den anførte frist, forbliver gyldige og bindende for investorerne. Investorernes tilbage-trækningsadgang samt proceduren og fristen herfor vil fremgå af selskabsmeddelelsen. Såfremt ny væsentlig information offentliggøres mindre end tre handelsdage før tegningsperiodens udløb, forlænges tegningsperioden med op til tre handelsdage, hvorved investor har op til mindst tre handelsdage til at trække tegningsordren tilbage. Der sker ingen forlængelse af tegningsperioden, såfremt ny væsentlig information offentliggøres tidligere end tre handelsdage før tegningsperiodens udløb.

Potentielle investorer og disses rådgivere skal være opmærksomme på, at investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market, som er et SMV-vækstmarked, kan være mere risikobetonede end investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget på regulerede markeder, idet selskaberne på Nasdaq First North Growth Market sædvanligvis er mindre, er på et tidligere udviklingsstadium og dermed er mere følsomme overfor ydre og indre påvirkninger. Normalt er likviditeten, og dermed omsætteligheden i aktier, der er optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market mere begrænset end tilfældet er for selskaber, hvis aktier er optaget til handel på regulerede markedspladser.

Virksomhedsbeskrivelsen er den 3. november 2021 offentliggjort på Nasdaq Copenhagens hjemmeside: www.nasdaqomxnordic.com/nyheder/selskabsmeddelelser og på HOVE A/S' hjemmeside: www.hove-as.com/investor efter, at Selskabet har modtaget Nasdaq First North Growth Market Denmarks betingede godkendelse af optagelsen af Selskabets Aktier til handel. Da Udbuddet ikke er over EUR 8 mio., og da Nasdaq First North Growth Market ikke har status af et reguleret marked, er der ikke krav om udarbejdelse af et prospekt.

Selskabet skal opfylde kravene i Nasdaq First North Growth Market Rulebook gældende regler, herunder kravene til antallet af kvalificerede aktionærer samt Free Flow.

Udbuddet og denne Virksomhedsbeskrivelse er underlagt dansk ret. Eventuelle tvister vedrørende Udbuddet eller denne Virksomhedsbeskrivelse skal afgøres ved de danske domstole.

Virksomhedsbeskrivelsen er udarbejdet i henhold til de gældende regler og krav, der fremgår af Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019 samt de bestemmelser i lov om kapitalmarkeder, der gælder for udbud af omsættelige værdipapirer til offentligheden med en markedsværdi på under EUR 8 mio. og optagelse af disse til handel på et ikke-reguleret marked.

Selskabets Certified Adviser er Norden CEF A/S, Gl. Strand 40, 2., DK – 1202 København K. Telefon (+45) 20 72 02 00, Danmark. CVR-nummer 31933048.

4. INDLEDNING

4.1. Erklæring

Virksomhedsbeskrivelsen er udarbejdet af Hove A/S, som har det fulde ansvar for indholdet. Virksomhedsbeskrivelsen er blevet gennemgået af Nasdaq Copenhagen A/S.

4.2. Virksomhedsbeskrivelsen og Udbuddet

Denne Virksomhedsbeskrivelse ("Virksomhedsbeskrivelsen") er udarbejdet af Hove A/S ("Hove" eller "Selskabet") i forbindelse med ansøgningen om Hoves Aktiers optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark og et offentligt udbud ("Udbuddet") af minimum 7.000.000 og op til 8.000.000 Nye Aktier à nominelt DKK 0,10 stykket (de "Nye Aktier") til en udbudskurs på DKK 5,00 ("Udbudskursen") og Optagelse af de Eksisterende Aktier samt de Nye Aktier til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Afvikling sker i form af elektronisk levering af Nye Aktier i en midlertidig ISIN-kode DK0061675352 til investors værdipapirdepot i VP Securities A/S mod kontant betaling i danske kroner. Nye Aktier udstedt i den midlertidige ISIN-kode registreres i VP Securities A/S alene til brug for tegning og er ikke søgt optaget til handel. Den midlertidige ISIN-kode sammenlægges med den permanente ISIN-kode den 29. november 2021 i VP Securities A/S.

Baseret på Udbudskursen udgør markedsværdien af Selskabet inden Udbuddet DKK 80.000.000. Efter gennemførelsen af Udbuddet vil markedsværdien opgjort på grundlag af Udbudskursen udgøre DKK 115.000.000 – DKK 120.000.000 ved tegning af henholdsvis Minimumsudbuddet og Maksimumsudbuddet.

Aktierne har ikke tidligere været optaget til handel på et offentligt marked, og kursen på Aktierne og dermed markedsværdien af Selskabet kan derfor være volatil og svinge betydeligt som reaktion på forskellige forhold efter Optagelsen til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Udtrykket Udbudte Aktier omfatter tillige op til 1.400.000 stk. af de Eksisterende Aktier à nominelt DKK 0,10 stykket ("Yderligere Aktier"), der kan sælges af Hansen 5751H ApS (den "Sælgende Aktionær", der ejes 100 % af Hans Christian Hansen, medlem af Bestyrelsen og storaktionær) i henhold til den i punkt 13.27 beskrevne betingede salgsret (den "Betingede Salgsret"), såfremt Udbuddet overtegnes.

4.3. Kort om Hove

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 har i de sidste 20 år sat nye standarder for smøring inden for vindmølleindustrien, og har samtidig genereret overskud undervejs på hele rejsen. Med et unikt produkt og et erfarent team har Hove opnået en markedsandel på ca. 40 %¹ i vindmølleindustrien samt en international tilstedeværelse med fokus på Europa og USA.

Efter en fantastisk vækstrejse med Selskabets første datterselskab i USA, hvor omsætningen 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 igen vil styrke Hoves position som markedsleder.

Derfor har Hove nu valgt at hente kapital gennem en Optagelse til handel på 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 Selskabets omsætning på blot 5 år.

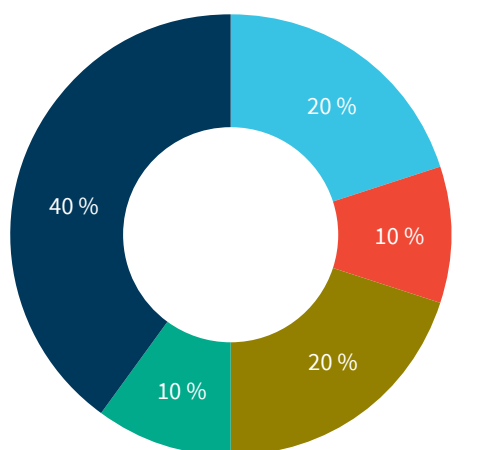
¹ Baseret på rapporter fra Global Wind Energy Council og Vestas estimerer Ledelsen, at der ved udgangen af 2020 stod ca. 230.000 vindmøller på over 1,5 MW (relevant størrelse for Hoves produkt) på globalt plan. Baseret på salgstal og gennemsnitssalgspriser fra 2020, samt mere end 20 års erfaring med at estimere efterspørgsel og behov, har Selskabet beregnet det totale marked i 2020 til at have været på omkring DKK 260 mio., hvor Hove med DKK 103 mio. i omsætning samme år har leveret til knap 40 % af markedet. Kilder: Global Wind Report 2021, Global Wind Energy Council 2021, Track record as of 31 December 2020, Vestas

4.4. Anvendelse af Nettoprovenu

Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet forventes anvendt som beskrevet nedenfor. I tilfælde af at Minimumsudbuddet opnås, vil det medføre, at investeringsniveauet primært i automatisering af produktionsfaciliteter vil blive forsinket, hvilket vil medføre lavere bruttomarginer længere tid end ellers. Andre planlagte investeringer og aktiviteter forventes fortsat at kunne gennemføres ved Minimumsudbuddet.

Anvendelse af Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet:

- 40 % til salg: udvidelse af Hoves globale salgsorganisation, især med fokus på etablering af datterselskaber
- 20 % til organisation: styrkelse af Selskabet via nye støttefunktioner på tværs af organisationen
- 20 % til optimering: automatisering og optimering især med fokus på lager- og produktionsfaciliteter
- 10 % til IoT: færdigudvikling og vedligeholdelse af Selskabets nye IoT-produkt
- 10 % til markedsføring: ansættelse af en kommunikations- og Marketing Manager samt et årligt marketingbudget

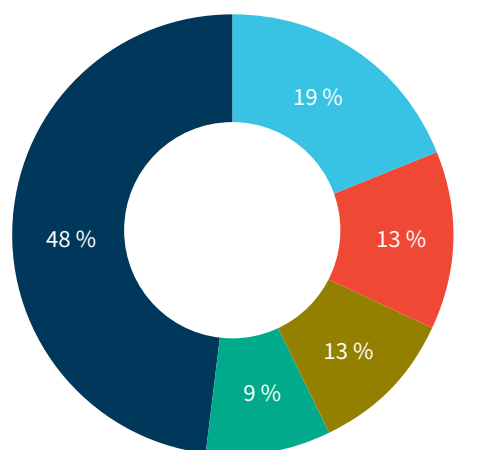


● Organisation ● IoT-udvikling ● Optimering
● Markedsføring ● Salg

Figur 1: Anvendelse af Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet

Anvendelse af Nettoprovenuet fra Minimumsudbuddet:

- 48 % til salg: udvidelse af Hoves globale salgsorganisation, især med fokus på etablering af datterselskaber
- 19 % til organisation: styrkelse af Selskabet via nye støttefunktioner på tværs af organisationen
- 11 % til optimering: især med fokus på lager- og produktionsfaciliteter
- 13 % til IoT: færdigudvikling og vedligeholdelse af Selskabets nye IoT-produkt
- 9 % til markedsføring: ansættelse af en kommunikations- og Marketing Manager samt et årligt marketingbudget



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

Figur 2: Anvendelse af Nettoprovenuet fra Minimumsudbuddet

4.5. Kort om Udbuddet

Salget af de Nye Aktier vil give Hove et Bruttoprovenu mellem DKK 35 mio. og DKK 40 mio. Det nøjagtige antal af Nye Aktier vil afhænge af hvor mange Nye Aktier, der er tegnet ved tegningsperiodens afslutning. Ved fuld tegning af Udbuddet vil alle tegningsordrer få tildelt det tegnede antal Nye Aktier. I tilfælde af modtagelse af tegningsordrer for mere end Maksimumsudbuddet vil alle investorer, der har afgivet forhåndstilsagn, jf. punkt 13.22, få fuld tildeling, mens der vil ske reduktion af øvrige tegningstilsagn, idet de 8.000.000 stk. Nye Aktier, som Udbuddet omfatter, vil blive allokeret af Selskabets Bestyrelse sammen med Selskabets Certified Adviser blandt de ved udløbet af tegningsperioden indkomne tegningsordrer på grundlag af den fordelingsplan, som fremgår af punkt 13.26 i Virksomhedsbeskrivelsen.

Hvis Udbuddet resulterer i, at der ikke tegnes minimum 7.000.000 stk. Nye Aktier (svarende til Minimumsudbuddet med et Bruttoprovenu på DKK 35 mio.), eller hvis der inden offentliggørelsen af meddelelsen om Udbuddets forløb indtræffer væsentlige negative begivenheder, der efter Bestyrelsens vurdering vil gøre det tilrådeligt ikke at gennemføre Udbuddet, vil Udbuddet ikke blive gennemført.

Selskabet har én aktieklasse. Ved offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen udgør Selskabets aktiekapital nominelt DKK 1.600.000 fordelt på 16.000.000 Aktier à nominelt DKK 0,10 stykket, der alle er fuldt indbetalt (de "Eksisterende Aktier"). De Nye Aktier får samme rettigheder som Selskabets Eksisterende Aktier. Udbuddet af de Nye Aktier foretages som en Fastkurseemission. Udbudskursen, som de Nye Aktier vil blive solgt til, er fastsat til DKK 5,00 pr. Ny Aktie ("Udbudskursen").

4.5.1. Afgivelse af tegningsordrer

De Nye Aktier kan tegnes ved afgivelse af en elektronisk tegningsordre via investorens eget kontoførende pengeinstitut, hos Nordnet AB (se punkt 13.25.3) eller ved indlevering af vedlagte tegningsblanket (se punkt 13.25.1) til investorens eget kontoførende pengeinstitut.

Hver investor skal som minimum tegne 760 stk. Aktier svarende til et samlet kontant tegningsbeløb på DKK 3.800 pr. tegningsordre.

De Nye Aktier er sammen med de Eksisterende Aktier søgt optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market under forudsætning af, at Udbuddet gennemføres, og at Nasdaq First North Growth Market Danmarks krav til antallet af kvalificerede aktionærer og Free Float efter gennemførelsen af Udbuddet er opfyldt. Nasdaq First North Growth Market Denmark drives af Nasdaq Copenhagen A/S.

Udbudsperioden løber fra og med torsdag den 4. november 2021 kl. 09.00 (dansk tid) til og med onsdag den 17. november 2021 kl. 23.59 (dansk tid) ("Udbudsperioden"). Udbuddet kan ikke lukkes før tid.

4.5.2. Forhåndstilsagn og allokering

Udbuddet er ikke garanteret, men i alt 50 tilsagnsgivere har forud for offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen afgivet bindende forhåndstilsagn om i forbindelse med Udbuddet at tegne i alt 3.448.000 stk. Udbudte Aktier, svarende til et samlet tegningsbeløb på DKK 17.240.000. Bindende forhåndstilsagn udgør således 49,25 % af Minimumsudbuddet og 43,10 % af Maksimumsudbuddet.

Af de afgivne forhåndstilsagn har Selskabets ansatte afgivet bindende tilsagn om tegning af 24.000 stk. Nye Aktier, svarende til et samlet kontant tegningsbeløb på DKK 120.000. Investorer, som har afgivet bindende forhåndstilsagn om tegning, vil få fuld tildeling i forbindelse med allokeringen af de Nye Aktier ved gennemførelsen af Udbuddet. Der henvises til punkt 13.22 samt punkt 13.26.

4.5.3. Lock-up aftaler

Selskabets aktionærer pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har alle indgået en Lock-up aftale med Selskabet og dets Certified Adviser. Det totale antal Aktier, som vil være omfattet af en Lock-up periode fra og med Første handelsdag vil dermed udgøre 16.000.000 Aktier, svarende til 100 % af selskabskapitalen på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen, til 69,6 % af selskabskapitalen efter gennemførelse af Minimumsudbuddet, og 66,7 % af selskabskapitalen efter gennemførelse af Maksimumsudbuddet. For nærmere oplysninger om Lock-up aftalerne henvises til punkt 12.9.

4.5.4. Resultatet af Udbuddet

Resultatet af Udbuddet og nærmere oplysninger om allokeringen af de Nye og evt. Eksisterende Aktier ved gennemførelse af Udbuddet forventes offentliggjort den 19. november 2021 kl. 10.00 via en meddelelse til Nasdaq First North Growth Market Danmark og til markedet. Medmindre andet måtte være aftalt mellem en investor og dennes kontoførende institut, vil alle investorer via deres kontoførende institut modtage en opgørelse over det antal Nye Aktier, der

er blevet tildelt investoren og det tegningsbeløb, som skal indbetales. Afvikling og registrering af de Nye Aktier på investors konto i VP Securities A/S forventes at ske mod kontant betaling tre handelsdage efter, at resultatet af Udbuddet er offentliggjort. Afvikling sker i form af elektronisk levering af Nye Aktier i en midlertidig ISIN-kode DK0061675352 til investors værdipapirdepot i VP Securities A/S mod kontant betaling i danske kroner. Nye Aktier udstedt i den midlertidige ISIN-kode registreres i VP Securities A/S alene til brug for tegning og er ikke søgt optaget til handel. Den midlertidige ISIN-kode sammenlægges med den permanente ISIN-kode den 29. november 2021 i VP Securities A/S. Enhver handel med de Nye Aktier i den midlertidige ISIN-kode sker for investors egen regning og risiko.

Første dag for handel med Aktierne i den permanente ISIN-kode DK0061675279 forventes at blive den 26. november 2021 kl. 09.00.

Norden CEF A/S fungerer som Certified Adviser, og Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland fungerer som afviklingsagent og aktieudstedende institut.

4.6. Udbuddet - oversigt over væsentlige datoer

Nedenstående skema er den forventede tidsplan for Udbuddet.

Vigtige begivenheder	Dato	Klokken (dansk tid)
Udbudsperioden begynder	4. november 2021	09.00
Udbudsperioden slutter	17. november 2021	23.59
Offentliggørelse af resultatet 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
Sammenlægning af den midlertidige ISIN-kode og den permanente ISIN-kode sker med kørselsdato i VP Securities A/S. Den midlertidige ISIN-kode vil alene blive registreret i VP Securities A/S til brug for tegning af de Udbudte Aktier, og den er ikke søgt optaget til handel	29. november 2021	-

Figur 3: Udbuddet - oversigt over væsentlige datoer

4.7. Informationer om Virksomhedsbeskrivelsens indhold

Virksomhedsbeskrivelsen indeholder historiske markedsdata og forventninger, herunder oplysninger vedrørende størrelsen af visse af de markeder, som Selskabet opererer på. Disse oplysninger er baseret på en række offentlige kilder, herunder rapporter udgivet af f.eks. Statista, Markets & Markets og Advanced Market Analytics, ekspert-udsagn, selskabers hjemmesider samt øvrige offentligt tilgængelige oplysninger.

Oplysningerne er endvidere i visse tilfælde baseret på Selskabets konkrete viden om eller vurdering af de for Selskabets ydelser relevante markeder. Selskabet anser kilderne for at være pålidelige, men brancheforventninger, markedsanalyser, research-rapporter, oplysninger fra selskabers hjemmesider og offentligt tilgængeligt materiale er ikke blevet uafhængigt efterprøvet af Selskabet.

Der kan ikke gives sikkerhed for, at Selskabets viden og erfaringer giver et fuldstændigt korrekt billede af markedssituationen. Brancheforventninger er i deres natur behæftet med betydelig usikkerhed og er i sig selv følsomme overfor en række eksterne faktorer såsom den generelle økonomiske udvikling samt nationale og geopolitiske forhold og tendenser.

Der kan endvidere ikke gives sikkerhed for, at nogle af de refererede eller udtrykte forventninger vil blive opfyldt. Der er derfor en risiko for, at den faktiske udvikling i Selskabets aktiviteter vil afvige fra den forventede udvikling angivet i Virksomhedsbeskrivelsen.

På tilsvarende vis er markedsstatistikker forbundet med en indbygget usikkerhed og afspejler ikke nødvendigvis de faktiske markedsforhold. Sådanne statistikker er baseret på markedsundersøgelser, der igen er baseret på stikprøver og subjektive vurderinger. Selskabet bekræfter, at de oplysninger fra tredjemand, der er medtaget i Virksomhedsbeskrivelsen, er gengivet korrekt, og at der efter Selskabets overbevisning ud fra de oplysninger, der er offentliggjort af tredjemand, ikke er udeladt fakta, som kan medføre, at de gengivne oplysninger er unøjagtige eller vildledende.

Enhver henvisning til eller erklæring om Selskabets konkurrencemæssige position er baseret på Selskabets egen vurdering og viden om det marked, som Selskabet opererer på. Selvom sådanne hen-

visninger og erklæringer er givet efter Selskabets bedste overbevisning, kan der ikke gives nogen sikkerhed for, at de oplysninger, som Selskabets vurderinger baserer sig på, er fuldstændige og korrekte, hvilket kan få betydning for validiteten af sådanne oplysninger om Selskabets konkurrencemæssige stilling. Alle oplysninger i Virksomhedsbeskrivelsen, som optræder uden kildeangivelse, stammer fra Selskabet.

4.8. Generelle informationer

Virksomhedsbeskrivelsen er den 3. november 2021 offentliggjort på Nasdaq Copenhagens hjemmeside: www.nasdaqomxnordic.com/nyheder/selskabsmeddelelser og på Selskabets hjemmeside: www.hove-as.com/investor efter, at Selskabet har modtaget Nasdaq First North Growth Market Denmarks betingede godkendelse af Optagelsen af Selskabets Aktier til handel.

Da Udbuddet ikke er over EUR 8 mio., og da Nasdaq First North Growth Market ikke har status af et reguleret marked, er der ikke krav om udarbejdelse af et prospekt, der skal godkendes af Finanstilsynet.

Udbuddet og denne Virksomhedsbeskrivelse er underlagt dansk ret. Eventuelle tvister vedrørende Udbuddet eller denne Virksomhedsbeskrivelse skal afgøres ved de danske domstole.

Virksomhedsbeskrivelsen er udarbejdet i henhold til de gældende regler og krav, der fremgår af Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019 samt de bestemmelser i markedsmisbrugsforordningen (MAR) og lov om kapitalmarkeder, der gælder for udbud af omsættelige værdipapirer til offentligheden med en markedsværdi på under EUR 8 mio. og optagelse af disse til handel på et ikke-reguleret marked.

Selskabets Certified Adviser er:

Norden CEF A/S
Gammel Strand 40, 2.
DK – 1202 København K
Telefon (+45) 20 72 02 00
CVR-nummer 31933048

5. INTRODUKTION TIL SELSKABET

5.1. CEO Maja Vonsild Jørgensen og hovedaktionær Hans Christian Hansen har ordet

Hove er en dansk nichevirksomhed, som er født i vindmølleindustrien og båret med vinden ud i verdens lande og på verdens have. Hove er på en mission om at understøtte udbredelsen af vindenergi på globalt plan, ved at optimere produktiviteten og reducere driftsomkostninger for vindmøller, gennem banebrydende teknologiske løsninger inden for smøring af mekaniske lejer.

Hove er markedsleder inden for sit felt og har altid været "first mover" inden for sin niche. En vedvarende problemløsende, kreativ og åben adgang til de største vindmølleproducenter i verden har muliggjort denne rejse. En vækstrejse båret af dedikerede og arbejdsomme medarbejdere karakteriseret ved stor forskellighed og stor frihed med højt til loftet i et arbejdsmiljø, hvor alle føler ansvar for deres opgaver og medansvar for virksomhedens succes. Over 30 medarbejdere, som taler mindst 10 forskellige sprog, er tilknyttet hovedsædet i Danmark og datterselskaber i USA, Brasilien og Indien (under etablering). Derudover er der distributører i bl.a. Storbritannien, Australien, Chile og Sydkorea.

Hove har i sine 20 år altid givet overskud til trods for, at der hvert år anvendes store summer på udvikling og innovation, som patenteres i et økonomisk fornuftigt og realistisk omfang. Vi er af den opfattelse, at skaber man ikke hele tiden udvikling innovativt såvel som markedsfølsomt, så afvikler man. Status quo er det samme som afvikling. I 2020 havde Koncernen en omsætning på over DKK 100 mio., en EBITDA margin på 9,3 % og et overskud efter skat på over 5 %. Især har markedet i Nordamerika imponeret over de sidste 3-4 år med vækstrater på over 50 % og udgjorde i 2020 ca. 25 % af den totale omsætning.

Hvorfor ønsker Hove nu at hente ny kapital, når den organiske udvikling har været så overbevisende? Helt i tråd med Hoves DNA, så ønsker vi at sætte mest mulig fart på udvikling. Vi er i dag meget langt med vores teknologi til vindmølleindustrien, som vi fortsat udvikler, tilpasser og innoverer. Det er vores markedsfølsomme ambitioner, som vi især ønsker kapital til at forfølge. Vores fantastiske vækst i Nordamerika har vist os to ting. For det første har det været muligt at vækste hurtigt med vores stærke koncept. For det andet er der et stort behov for "Working Capital", når man vækster så hurtigt til trods for at overskud bliver leveret. Med ny kapital forventer vi at kunne skabe betydelig vækst i nye markeder med fokus på Indien, Brasilien og Kina, således at vores datterselskaber ved udgangen af 2025 vil stå for over halvdelen af vores totale omsætning i vindmølleindustrien.

Men vores ambitioner er endnu større. Vi ønsker at erobre helt nye industrier med vores eksisterende koncept. Vi har allerede kørt den første field test med vores bærbare og batteridrevne smørepumpe på kraner i en havneterminal. De største kraner har over 200 smørepunkter, som skal serviceres ca. hver måned ved fuld driftsaktivitet. Denne opgave udføres i dag primært med håndholdte smørepistoler uden mulighed for samme avancerede kvalitetssikring, som vores nye IoT-løsning kan tilbyde. Andre industrier, som f.eks. minedrift, har ligeledes vores bevågenhed, og vores samarbejdspartner i Chile har for nyligt solgt de første bærbare pumper til en mine i Chile. Vi forventer at være operationelle og generere omsætning i nye industrier allerede i 2022, og at disse vil stå for tæt på 10 % af vores totale omsætning inden udgangen af 2025.

Det er således med stor glæde og masser af forventninger, at vi inviterer kommende investorer med på vores fortsatte rejse.

God læselyst!

Maja Vonsild Jørgensen og Hans Christian Hansen



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

Vestas

5.2. Historie

For godt 20 år siden henvendte en stor dansk vindmølleproducent sig til Selskabets founder Thomas Hove 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. Thomas Hove fik, med sin erfaring som maskinmester inden for hydraulik, hurtigt den idé at udvikle en mere automatisk løsning til at pumpe fedt ind i vindmøllelejer. Han 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.

De følgende år voksede Selskabet sammen med den store danske vindmølleproducent, og det begyndte at rygtes i industrien, at der var en løsning i markedet, som ikke blot skånede serviceteknikerne, men som også reducerede nedetid og mandetimer under vedligeholdelsen. I 2006 opfandt Selskabet endnu et produkt, som yderligere optimerede smøring af lejer i vindmøller: den sammenklappelige fedtbeholder. Denne patenterede opfindelse gjorde Hoves løsning markant mere håndtérbar, og derfor vandt Selskabet endnu en af verdens største vindmølleproducenter som ny kunde.

I 2009 købte Hans Christian Hansen 49 % af Selskabet, hvorefter Thomas Hove havde 51 % af Aktierne. Hans Christian Hansen fik løbende en større rolle i driften, hvor han med sin operationelle erfaring fra andre brancher var med til at optimere produktion og logistik. I 2009 tiltrådte Thomas Cramer som sælger (nuværende CCO), hvorefter salgsindsatsen blev intensiveret. Thomas Cramer har med sin tekniske viden og problemløsende kapacitet været en væsentlig faktor for Hoves udvikling.

I 2013 mistede Hove sin største kunde til en nyopstået konkurrent. Samtidig voksede salget til de andre store kunder, hvilket sikrede fortsat fremgang og vækst i omsætning. Det lykkedes efter en stor indsats dog Hove at vinde den store kunde tilbage i 2018 med et samlet tilbud indeholdende både bedre løsninger, kvalitet og service end konkurrentens.

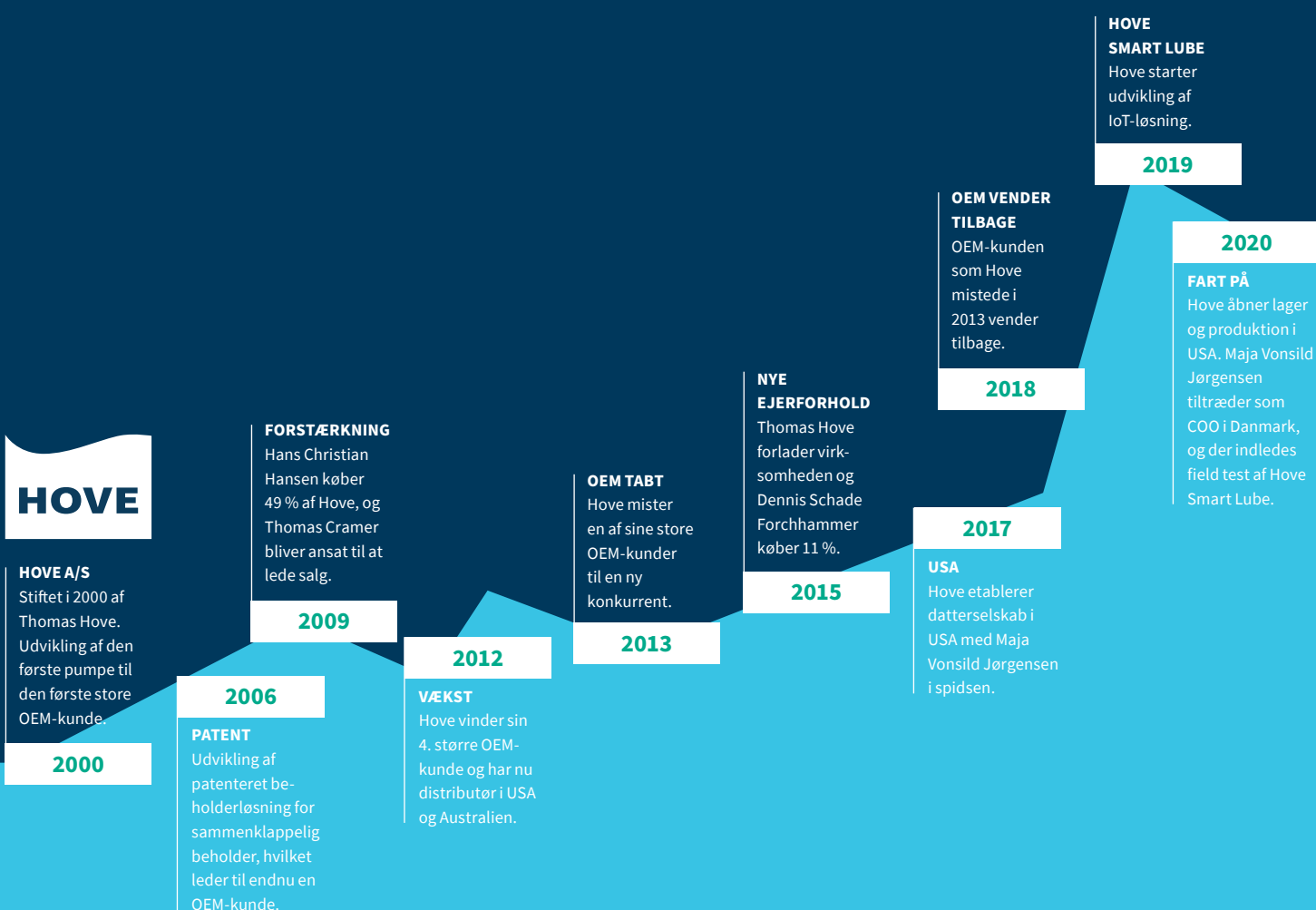
Grundet uoverensstemmelser vedrørende strategi og Selskabets fremtidige retning overtog Hans Christian Hansen i 2015 det fulde ejerskab af Hove. Kort efter indtrådte Dennis Schade Forchhammer (nuværende aktionær og bestyrelsesmedlem samt nevø til storaktionær Hans Christian Hansen) som større aktionær med 11 % af aktiekapitalen.

I 2017 etableredes datterselskabet i USA, og der blev i samarbejde med Eksportrådet sat fokus på forretningsudviklingen i Nordamerika. Projektet med Eksportrådet blev ledt af rådgiver Maja Vonsild Jørgensen, som senere overtog ledelsen af det amerikanske datterselskab, som voksede fra DKK 0 i omsætning i 2017 til DKK 24 mio. i 2020. Salget i Hove USA forventes at udgøre mere end 1/3 af den samlede omsætning i Hove Koncernen i 2021.

I august 2020 blev Maja Vonsild Jørgensen en del af koncernledelsen i Danmark, og hun har fra juni 2021 overtaget rollen som CEO, hvormed hun nu har ansvaret for realisering af Selskabets ambitiøse vækststrategi. Hans Christian Hansen vil fortsat være tilknyttet Selskabet som hovedaktionær og bestyrelsesmedlem, og han har samtidig en rolle som sparringspartner for Direktionen og ansvarlig for udviklingen af projektet Hafnia Pumps ApS (se punkt 7.5.3).

Tidslinjen nedenfor viser Hoves historie og illustrerer samtidig udviklingen i Selskabets omsætning over de sidste 20 år.

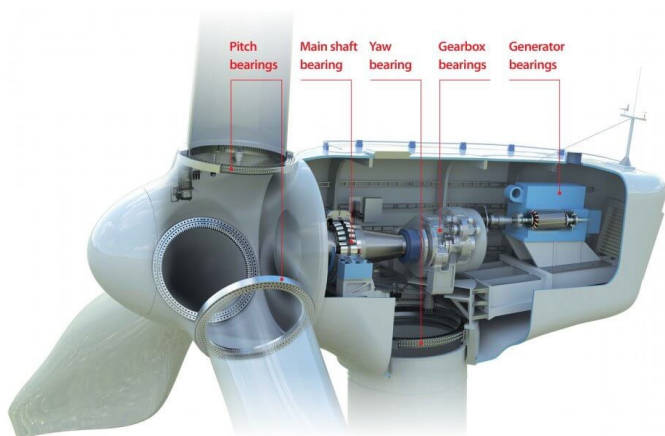
Hoves historie



Figur 4: Illustration af Hoves historiske udvikling

5.3. Beskrivelse af Hoves løsning

Som vist på billedet nedenfor har vindmøller en række Mekaniske Lejer. Disse lejer gør det muligt for vindmøllens forskellige dele at rotere og opsamle mest mulig 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 special-designet 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. Valget af fedttyper og mængder specificeres af vindmølleproducenten.



Figur 5: Illustration af en vindmølle, kilde: www.windpowerengineering.com

Hoves løsning består af en smørepumpe, slangesæt, lynkoblinger/smørenipler og beholdere med Smørefedt. Serviceteknikere tager Hoves pumpe med op i vindmøllen, slutter den til et mekanisk leje via Hoves slangesæt og lynkobling/smørenipler, placerer en af Hoves fedtbeholdere på pumpens indgang, indtaster mængde og densitet (hvis nødvendigt) 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 (inkl. diverse kundespecifikke modifikationer) til vindmølleindustrien igennem de sidste 20 år. Det er en letanvendelig, hurtig, sikker og kostoptimerende løsning, som har sat en ny standard for optimal smøring af lejer inden for vindmølleindustrien.

Udover Hoves hardwareprodukter (se punkt 6.1.1) har Selskabet de sidste par år arbejdet intenst på at udvikle en softwareløsning, som kommunikerer med Hoves pumpe og dermed sikrer at smøringen foregår korrekt, og samtidig tracker det arbejde der er udført. Hoves hardware- og softwareløsninger er samlet set en IoT-løsning. Ledelsen forventer, at man med denne IoT-løsning igen vil sætte en ny standard for smøring af lejer, både i vindmølleindustrien og i andre industrier.



Figur 6: En af Hoves smørepumper



”

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

Invenergy

5.4. Forretningsmodel

Hove har en dynamisk forretningsmodel bestående af forskellige elementer og indtægtskilder. Man kan se på den nuværende forretningsmodel, som en form for "Nespresso-model", hvor man laver en engangsinvestering i en kaffemaskine og derefter køber kaffekapsler som passer i kaffemaskinen. Hove sælger først og fremmest pumpe og tilbehør såsom slanger, koblinger osv. til kunden. Efter kunden har valgt at skifte over til at bruge Hoves løsninger frem for Smørepistoler eller Spandpumper, vil kunden derefter automatisk også skifte over til at købe sit Smørefedt i Hoves beholdere, da disse passer til Hoves pumper. Hove sælger altså udstyr som et engangssalg "up front", og derefter vil kunden hvert år indkøbe fedtbeholdere fra Hove. Hermed består Hoves forretningsmodel både af engangssalg af udstyr og løbende indtjening gennem salg af Smørefedt.

I takt med lanceringen af Hoves nye løsninger og ydelser, forventer Selskabet i løbet af det næste år at tilføje to nye indtægtskilder til forretningsmodellen. Selskabet har netop lanceret et nyt "Private label" koncept, hvor Hove som en serviceydelse vil fylde Smørefedt på kundebrandede Hovebeholdere. Derudover er Hove i gang med en bred lancering af Selskabets nye IoT-løsning, som vil blive solgt som en add-on service og tilføje en ny indtægtskilde i form af årlige "Subscription fees".

5.5. Stærk business case for Hoves kunder

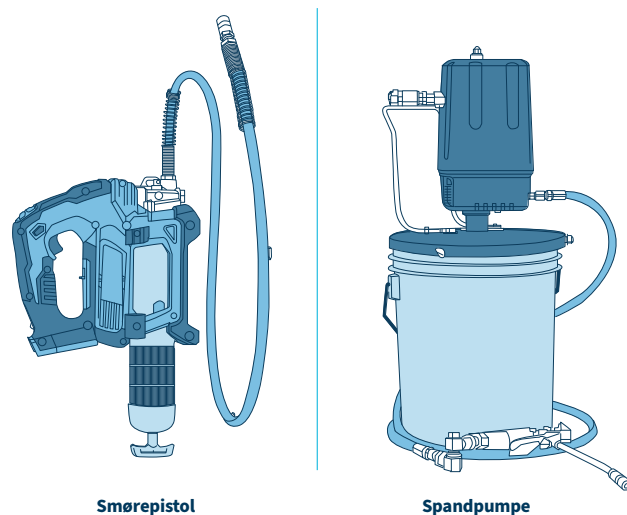
Der er to sider af Hoves samlede business case, hvor den ene er fokuseret på drift og den anden på risikohåndtering.

Drift

Hoves løsninger er et alternativ til traditionelle løsninger såsom Smørepistoler og Spandpumper. Smørepistoler er håndholdte pumper, som teknikere bruger til at fylde 400 g fedtpatroner ind i lejer. Smørepistoler har historisk været en god løsning, da vindmøllerne var mindre, og de mekaniske lejer derfor ikke behøvede store mængder fedt. Nutidens vindmøller skal ofte smøres med minimum 10 kg, og havvindmøller har ofte reservoirer, som skal fyldes op med 40-50 kg. Dette betyder, at 400 g fedtpatroner ikke længere er en håndterbar løsning. Samtidig tager det enormt lang tid at skulle skifte patron, hver gang man har fyldt blot 400 g Smørefedt i et leje. Ligesom det ovenikøbet er en kraftanstrengelse for teknikeren, som

bliver udmattet og langsommere undervejs. Herudover er der omkostninger til emballage, når Smørefedt er pakket i 400 g patroner, hvor Hove til sammenligning har op til 5 kg i en beholder. Dermed kan der også oftest skabes besparelser på indkøb af Smørefedt ved skift til Hoves løsning.

Spandpumpen er en pumpe, som installeres i stedet for låget på en 20 kg spand med fedt. Pumpen i sig selv kan nemt veje 10 kg, hvilket alt i alt betyder, at teknikere skal manøvrere rundt med en løsning på 30 kg 100 meter oppe i en vindmølle. Dette udgør en sikkerhedsmæssig risiko for serviceteknikere, hvilket ofte er i strid med reglementet hos mange af Hoves kunder. Herudover har Spandpumper oftest en rigtig lav pumpehastighed. Sidst, men ikke mindst er der en høj Kontamineringsrisiko ved, at teknikere ude på deres værksted skal tage låg af og på spande med Smørefedt. Kontaminering kan resultere i lejenedbrud, som nemt kan koste over DKK 1 mio. i omkostninger til nyt leje, kran, mandskab, nedetid osv.



Figur 7: Illustration af traditionelle smøreløsninger – Spandpumpe og Smørepistol

Sammenligner man Hoves løsning med den traditionelle Smørepistol (det alternativ Hove oftest ser i markedet), kan Hoves kunder typisk spare minimum 50 minutter i nedetid og mandetimer pr. vindmølle under service. Samtidig er Hoves beholderløsning nemmere at håndtere, da man kun skal bruge 3-4 beholdere til en gennemsnitsmølle versus 25 beholdere med en Smørepistol. Dermed er der mere spild i form af emballage til Smørepistolens beholdere, hvilket resulterer i højere priser på Smørefedt pr. vindmølle. Sidst, men ikke mindst får kunden med Hoves IoT-løsning sikret, at smøringen bliver udført korrekt, og at processen dokumenteres præcist. Alt i alt estimeres det, at en vindmøllepark med 200 møller kan spare mellem DKK 250.000 og DKK 500.000 årligt. For at sætte det i perspektiv kan det nævnes, at der er mere end 6.000 vindmøller i Danmark² (en besparelse minimum DKK 7,5 mio. årligt) og mere end 60.000 vindmøller i USA³ (en besparelse minimum DKK 75 mio. årligt). Ovenstående tal illustrerer styrken af Selskabets business case, som har givet Hove en position som markedsleder i vindmølleindustrien.

Risikohåndtering

Både Smørepistoler og Spandpumper er manuelle løsninger, som sætter stor lid til, at serviceteknikeren selv skal holde styr på hvor

meget fedt, der bliver fyldt på et leje, hvorvidt den rigtige fedt bliver brugt, at ingen smøresteder bliver glemt undervejs, og at processen bliver dokumenteret korrekt. Hermed at der en høj "human factor", hvilket medfører stor risiko for fejl, hvor manglende eller forkert smøring kan resultere i nedsat levetid for de mekaniske lejer. Tabt fortjeneste under nedetid, omkostninger til mandskab, leje af kran, nyt leje og evt. andre komponenter samt konflikthåndtering kan nemt løbe op i flere millioner kroner pr. lejenedbrud. Ifølge en rapport fra Timken⁴ oplever en vindmølle 0,2-0,5 % hovedlejenedbrud pr. år, hvilket betyder et nedbrud hvert et til tre år for en park med 200 møller. Hovedlejet er blot et af i alt syv lejer i en typisk vindmølle, hvorfor den samlede risiko for lejenedbrud antages at være højere end de ovenfor angivne procentsatser. Lejenedbrud og følgerne heraf er med andre ord kilde til betydelige omkostninger for ejere af vindmølleparker. Samtidig er disse omkostningstal kun for Onshore-møller - så snart man kigger på nedbrud af havvindmøller er omkostningerne endnu højere. Derfor er der rigtig god økonomi i at forebygge lejenedbrud, hvilket i den grad understøtter behovet for løsninger, som Hoves IoT-løsning, som sikrer, at lejer bliver vedligeholdt præcist som foreskrevet.

Med smørepistol



X 25

- ☹ +85 minutter per vindmølle
- ☹ 25 små beholdere med smøremiddel
- ☹ Stor "human factor"

Med Hoves løsning



X 4

- ☺ 35 minutter per vindmølle
- ☺ 4 større beholdere med smøremiddel
- ☺ Minimeret "human factor"

Figur 8: Sammenligning af anvendelse af traditionel Smørepistol og Hoves løsning

² <https://winddenmark.dk/node/2175>

³ https://www.usgs.gov/faqs/how-many-turbines-are-contained-us-wind-turbine-database?qt-news_science_products=0#qt-news_science_products

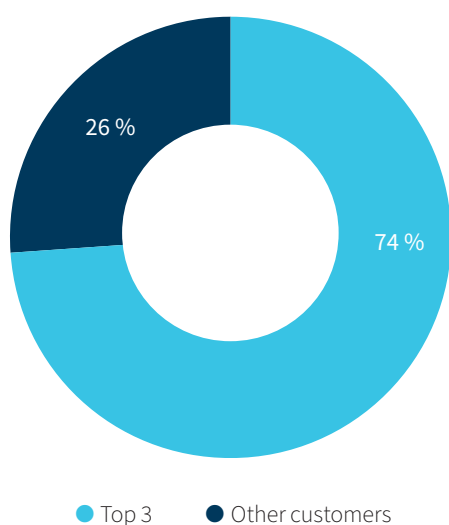
⁴ Mainshaft Bearings: Bearing Arrangements, Damage Modes and Technology Advancements, Timken, AWEA O&M Conference 2017

5.6. Kunder

Hove havde i 2020 over 170 kunder på globalt plan (regionale afdelinger inkluderet separat), hvoriblandt der både er OEM'er, ejere/operatører af vindmølleparker og uafhængige serviceleverandører. Hove har på nuværende tidspunkt især en stærk tilstedeværelse i Europa og USA, hvorfor Ledelsens vækststrategi har særligt fokus på nye regioner såsom Asien og Sydamerika. Blandt Selskabets vigtigste kunder er to af verdens fem største vindmølleproducenter. Hove har haft de første mindre salg til en tredje af de fem store OEM'er og forventer at kunne lukke en rammeaftale i Q1 2022. Blandt Hoves største kunder er Vestas Wind Systems, Invenergy og Deutsche Windtechnik Service.

74 % af Selskabets omsætning i 2020 bestod af salg til de tre største kunder, hvorfor kundefastholdelse er afgørende for Hoves langsigtede succes. Selskabet har derfor stort fokus på altid at vedligeholde forholdet til kunder både ved at levere produkter af høj kvalitet til konkurrencedygtige priser, med gode leveringsbetingelser og efterfølgende kundesupport på højt niveau. Samtidig er Hoves tilgang til produktudvikling med til at sikre stærke kunderelationer, da Hove arbejder tæt sammen med kunder omkring både udvikling af nye løsninger og forbedring af eksisterende løsninger. Denne tilgang sikrer, at Hoves løsninger opfylder kundens behov optimalt, mens det tætte samarbejde skaber stærke professionelle relationer til kundens beslutningstagere. Selskabet har dermed også adgang til direkte og ærlig feedback fra nogle af de vigtigste interesser på det globale vindmøllemarked, hvilket er en uvurderlig ingrediens i Hoves succes.

Top customers FY20 - Hove A/S



Figur 9: Fordeling af omsætning på Top 3 kunder

5.7. Hove vil bidrage til en bæredygtig udvikling

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 om global udbredelse af bæredygtig energi. Herudover bidrager Selskabets løsninger til verdensmål 9 og 12, da disse løsninger optimerer driften af diverse industrielle maskiner samt minimerer risikoen for overforbrug og spild af smøremidler.



Figur 10: De tre SDG verdensmål som Hove bidrager til

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 osv. Hoves Ledelse har ydermere sat et mål om i 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 enormt alsidigt team, bestående af vidt 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 ansat en kvindelig Kommunikations- og Marketing Manager samt en kvindelig CEO. Selskabet har samtidig forbedret barselstilbud for både mænd og kvinder i Selskabet 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.



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.



6. TEKNOLOGI

6.1. Introduktion til Hoves teknologi

Som tidligere nævnt blev Hoves koncept 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 højtryksslang, 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 risiko 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.

6.1.1. Pumper

Hoves portefølje af smørepumper består i dag af fire produkter. Hvert produkt er udviklet til en specifik type applikation, og Selskabets kunder køber derfor det produkt, som passer bedst til den type applikation, det skal bruges til. En række af Selskabets kunder bruger mere end ét af Hoves produkter, da de ofte har forskellige typer applikationer på tværs af deres globale vindmølleflåde.

Hove Easy Grease

Easy Grease pumpen er udviklet til direkte smøring af lejer. Lejer tåler som oftest en relativ mindre trykopbygning internt, hvorfor det er vigtigt ikke at indføre smøremidlet med for stor hastighed, således at lejet kan nå at trykaflaste. Oftest smøres lejer direkte gennem smørefordelingssystemer, der kræver et ret højt tryk for at fungere. Hove Easy Grease opererer med en lav indstillelig udgangshastighed samt mulighed for højt tryk. Hove Easy Grease opereres via en indbygget styrings- og touchskærm med en brugerflade, der tillader brugeren at indstille smøremængde og relativ densitetsfaktor samt tænd og sluk af pumpen. Den nyeste version af Easy Grease pumpen har indbygget bluetooth og er forberedt til brug med Hove Smart Lube systemet. Denne pumpe bliver oftest brugt på vindmøller produceret af Vestas.

Hove Refiller

Refiller pumpen er udviklet til genopfyldning af centralsmøreanlæg. Større vindmøller og større mekaniske maskiner har generelt brug for større mængder smørefedt, hvorfor nogle producenter vælger at installere automatiske smøreanlæg, der er i stand til at smøre flere punkter og forskellige lejer på samme tid. Disse anlæg er udstyret med reservoirs, hvorfra smøremidlet suges gennem pumpen og ind i det ønskede smørested. Pumperne i sådanne centrale smøreanlæg er særdeles sensible over for luft eller urenheder i smøremidlet, hvorfor det er vigtigt at genopfylde reservoiret på den rigtige måde, således at risiko for kontaminering med luft eller urenheder undgås. Refiller pumpen har en høj indstillelig udgangshastighed og et moderat tryk, således at genopfyldningen foregår hurtigt og sikkert via hydraulisk slange til allerede eksisterende porte i centralsmøreanlægget. Refiller pumpens performance minimerer risiko for kontaminering af smøremidlet med luft og urenheder i forhold til

Hoves portefølje af Smørepumper består i dag af fire produkter:



Easy Grease v. 5



Refiller v. 2



Hove ONE (nyt produkt)



Easy Grease Carry v. 1

Figur 11: Oversigt over Hoves pumpe-løsninger

forkert anvendt genopfyldningsmetode af brugeren. Refiller pumpen opereres via on/off funktion på selve pumpen eller via en manuel opereret fjernbetjening, således at brugeren visuelt kan monitorere genopfyldningsprocessen. Denne pumpe bliver oftest brugt på vindmøller produceret af Siemens, Nordex og Enercon.

Hove One

Hove One er en hybrid pumpe, der kombinerer Easy Grease og Refiller pumpernes anvendelsesområde. Pumpen er i stand til at levere en høj indstillelig udgangshastighed og et højt tryk. Hove One kan anvendes på vindmøller, der har lejer med direkte smøring samt er udstyret med automatiske smøreanlæg. Hove One opereres via en indbygget styrings- og touchskærm, der tillader brugeren at indstille smøremængde og relativ densitetsfaktor, samt tænd og sluk af pumpen. Hove One har indbygget bluetooth og er forberedt til brug med Hove Smart Lube systemet. Denne pumpe er ny på markedet og er målrettet vindmøller produceret af General Electric.

Hove Easy Grease Carry

Easy Grease Carry pumpen er udviklet til andre industrier, hvor en batteridrevet fuldt transportabel løsning er nødvendig, fx på havneterminaler og i miner, hvor der er store fysiske afstande med ingen adgang til strømudtag. Hove Easy Grease Carry opererer med en lav indstillelig udgangshastighed samt mulighed for moderat højt tryk. Hove Easy Grease Carry opereres via en indbygget styrings- og touchskærm, der tillader brugeren at indstille smøremængde og relativ densitetsfaktor, samt tænd og sluk af pumpen. Ligeledes har Easy Grease Carry en medfølgende fjernbetjening. Den nyeste version af Easy Grease Carry pumpen har indbygget bluetooth og er forberedt til brug med Hove Smart Lube systemet.

6.1.2. Beholdere

Hoves fedtbeholder (kendt som en "HOVE" ude i verden blandt brugerne) er en sammenklappelig plastbeholder, der på grund af dens design giver brugeren en næsten fuldstændig udnyttelse af smøremidlet, samt en meget lille vægtmæssig og fysisk mængde affald efter tømning. Hoves fedtbeholder er udviklet og designet med den maksimale sammenklapning som mål. Dette er opnået ved brug af mindre mængder plast, samt specielle design af og mål på foldningerne, samt en specialformulering af PE-plasten. Hoves fedtbeholder er faldtestet til at overholde norm MIL-STD-810⁵, der er en amerikansk militærstandard for produkters holdbarhed i forhold til fald/drop. Hoves fedtbeholder bliver produceret i størrelserne 1,5 liter, 3 liter og 5 liter og fyldes med Smørefedt og mængder relateret til brugernes behov.

6.1.3. Hove Smart Lube

Hove Smart Lube er en patenteret IoT-løsning. Grundtanken bag udviklingen af Hove Smart Lube er at skabe sikkerhed for brugeren ved altid at have fuld kontrol af korrekt smøring af mekaniske lejer. Denne sikkerhed opnås ved, at Hove Smart Lube sammenholder data fra og om smørestedet med oplysninger fra Hoves fedtbeholder, hvis fyldning styres, udføres og trackes via systemet. Dataoverensstemmelse kontrolleres via scanning af QR-koder på smørested og Hoves beholder, der relaterer sig til data i Hove Smart Lube systemet. Kun såfremt der er overensstemmelse mellem disse data, tillader Hove Smart Lube, at smøringen kan udføres. Hove Smart Lube opererer via en cloudbaseret og en appbaseret brugerflade. Data omkring smøringen logges i realtid, såfremt systemet har adgang til en virksom internetforbindelse. Såfremt dette ikke er tilfældet, så logges data midlertidigt i appen og uploades, så snart virksom internetforbindelse igen forefindes. Data kan efterfølgende udtrækkes fra Hove Smart Lube systemet, således at disse kan indgå i relevante analyser og systemer.

⁵ <https://en.wikipedia.org/wiki/MIL-STD-810>

6.2. Patenter

Innovation er i højsædet hos Hove, og Selskabet har i mange år arbejdet strategisk med patenter. I 2005-2006 udviklede og patenterede Hove den førømtalte sammenklappelige beholder, som sammen med Hoves pumper revolutionerede smøring af vindmøllelejer og dannede grundlag for Selskabets succes i markedet. I 2016 udløb beholder-patentet, hvorefter Klüber Lubrication, Fuchs Lubricants og Shell siden hen alle har udviklet deres egen version af Hoves beholder. Til trods for disse

konkurrenters indtræden på markedet, har Hove formået at vækste sit beholdersalg væsentligt siden da. 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 (granted), og hvor det stadig afventer endelig godkendelse (pending):

Geografisk overblik / Hove Smart Lube (smøreapparat med chip)



Figur 12: Oversigt over hvor IoT-patentet er godkendt (granted), og hvor der stadig afventer endelig godkendelse (pending)

Udover ovennævnte kernepatenter er Hoves team hele tiden fokuseret på innovation i det daglige, og i den forbindelse støder man jævnligt på patenterbare løsninger, som i større eller mindre grad giver Hove en konkurrencemæssig fordel, på den korte og/eller den lange bane. Et godt eksempel herpå er Hoves patent "Ground Failure Protection Detector", som identificerer, hvorvidt der er en jordforbindelse i vindmøllen.

Dette patent var en af grundene til, at Selskabet vandt sin hidtil største kunde i Vestas' forretning i USA. Patentet har størst relevans i USA, og Selskabet har derfor valgt at begrænse patentet til dette marked (se oversigt nedenfor).

Geografisk overblik / Protection earth connection detector



Figur 13: Oversigt over hvor Protection Earth Connection Detector-patentet er godkendt (granted), og hvor der stadig afventer endelig godkendelse (pending)

Et andet eksempel på et patent som vil være med til at styrke Hoves konkurrenceposition, er "Pressure Controlled Grease Pump". Denne teknologi gør det muligt for Hoves pumper at måle modtrykket fra den applikation der pumpes fedt ind i, og automatisk indstille

pumpens flow herefter, for at opnå optimal ydelse fra pumpen og for at undgå skader på systemet, som følge af for højt tryk. Dette gør arbejdet nemmere for serviceteknikere og sikrer samtidig en mere strømlinet smøringsproces.

Geografisk overblik / Pressure controlled grease pump



Figur 14: Oversigt over hvor Pressure Controlled Grease Pump-patentet er godkendt (granted), og hvor der stadig afventer endelig godkendelse (pending)

Hove har i august 2021 indsendt to nye patentansøgninger, hvoraf den ene (Portable rotor pump for lubrication) relaterer sig til en teknologi-modificering, som er blevet udviklet i forbindelse med field test med den tredje store OEM, som Selskabet forventer at lukke en rammeaftale med i starten af 2022. Herunder en oversigt over

Smøreapparat med chip

Patent nummer	Status	Land	Udløb
2017365199	Granted (opnået)	Australien	2037
17797170.2 / EP3544925	Granted (opnået)	Europa	2037
17797170.2 / EP3544925	Granted (opnået)	Danmark	2037
17797170.2 / EP3544925	Granted (opnået)	Finland	2037
17797170.2 / EP3544925	Granted (opnået)	Frankrig	2037
17797170.2 / EP3544925	Granted (opnået)	Tyskland	2037
17797170.2 / EP3544925	Granted (opnået)	Italien	2037
17797170.2 / EP3544925	Granted (opnået)	Spanien	2037
17797170.2 / EP3544925	Granted (opnået)	Sverige	2037
17797170.2 / EP3544925	Granted (opnået)	Tyrkiet	2037
17797170.2 / EP3544925	Granted (opnået)	Storbritannien	2037
11201904256P	Granted (opnået)	Singapore	2037
2019/03236	Granted (opnået)	Sydafrika	2037
BR 11 2019 010309 0	Pending (ansøgt)	Brasilien	pending
3,043,861	Pending (ansøgt)	Canada	pending
01395-2019	Pending (ansøgt)	Chile	pending
201780072725.3	Pending (ansøgt)	Kina	pending
201917022680	Pending (ansøgt)	Indien	pending
PI2019002863	Pending (ansøgt)	Malaysia	pending
MX/a/2019/006055	Pending (ansøgt)	Mexico	pending
NG/PT/C/2019/3705	Pending (ansøgt)	Nigeria	pending
10-2019-7013840	Pending (ansøgt)	Sydkorea	pending
P6000706/2019	Pending (ansøgt)	UAE	pending
16/463,141	Pending (ansøgt)	USA	pending

godkendte patenter (granted) og patentansøgninger (pending) som omtalt herover og fordelt på hhv. Hove Smart Lube (smøreapparat med chip), Protection earth connection detector, Pressure controlled grease pump, Portable rotor pump for lubrication og Portable class-II lubrication device:

Protection earth connection detector

Patent nummer	Status	Land	Udløb
15/946,044 / 11031772	Granted (opnået)	USA	2038

Pressure controlled grease pump

Patent nummer	Status	Land	Udløb
PCT/EP2020/085068	PCT	pending	pending

Portable rotor pump for lubrication

Patent nummer	Status	Land	Udløb
EP21192476.6	Ansøgt august 2021	pending	pending

Portable Class II Lubrication device

Patent nummer	Status	Land	Udløb
EP21195985.3	Ansøgt august 2021	pending	pending

Figur 15: Oversigt over Hoves patenter

7. BESKRIVELSE AF MARKEDET

7.1. Den globale vindmølleindustri

Vindmølleindustrien har været i rivende udvikling siden 1970'erne, hvor vindmøller var i kW-størrelsen.⁶ I dag har de største havvindmøller en kapacitet på over 10MW stykket, og industrien har en fortsat eksponentiel vækstkurve⁷. Hermed er der fortsat et stort potentiale for at vækste i Hoves kerneindustri, hvor Selskabet og dets produkter allerede har bevist sit værd.

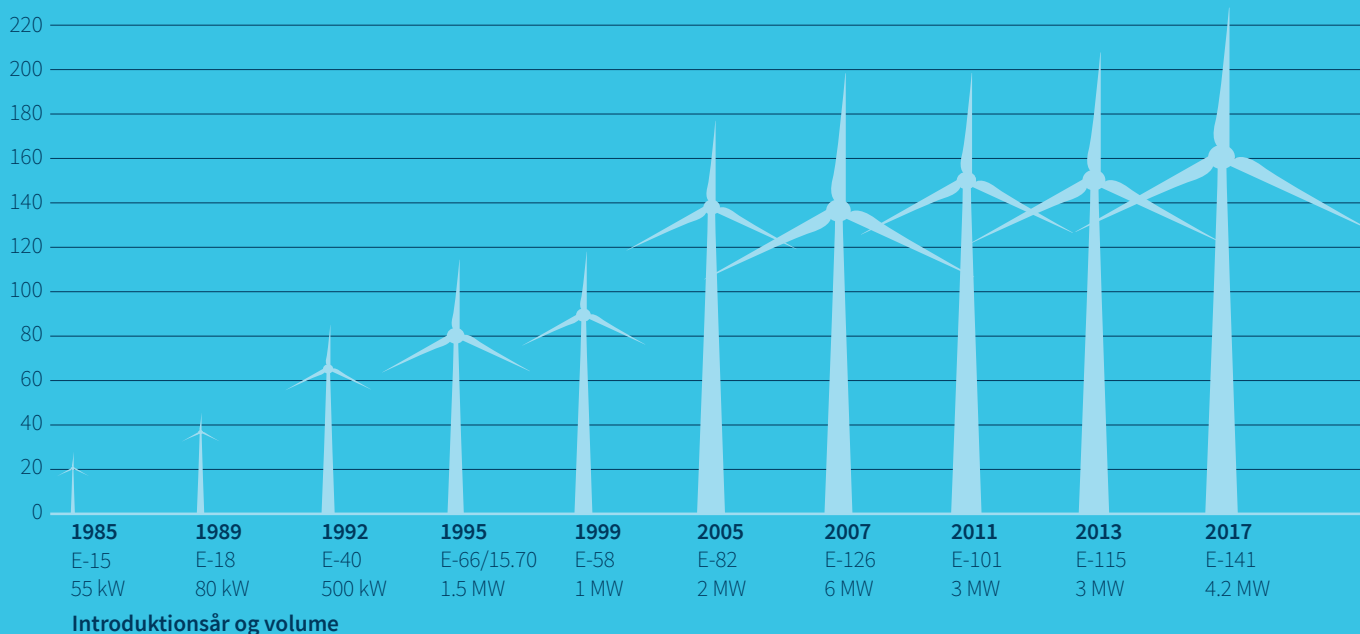
7.1.1. Vindmølleindustriens historie

Vindmøller er siden 1200-tallet blevet udnyttet som kraftkilde, først til tærskværker, kværne, motorsave, vandpumper m.v. og siden hen til produktion af elektricitet. Vindenergi er i flere omgange blevet erklæret for dødt, da den gang på gang har tabt priskampen til sort energi. Det var først med oliekrisen i 1973, at udviklingen af

kommercielle vindmøller rigtig tog fart, da man pludselig havde et desperat behov for alternative energikilder.⁸ Siden da har danske virksomheder haft en enorm indflydelse på udviklingen af vindenergi på globalt plan, og de danske vindmølleproducenter Vestas og Bonus (i dag Siemens Gamesa) er den dag i dag stadig to af verdens fem største vindmølleproducenter.⁹ Derudover var der en række af de oprindelige ildsjæle fra den danske vindmølleindustri, som fra 1980'erne rejste på tværs af Atlanten for at hjælpe virksomheder i USA med udvikling og opsætning af vindmøller, hvorfor den danske erfaring også har spillet en stor rolle dér. Derfor er Danmarks "brand" stadig stærkt inden for vindmølleindustrien, især på det amerikanske marked. Hoves egen General Manager for datterselskabet i USA, Peder Hansen, var en af disse oprindelige ildsjæle, som siden 1990'erne har boet i USA og beskæftiget sig med

Oversigt over udviklingen i størrelsen af vindmøller fra 1984 og frem

Højde (meter)



Figur 16: Oversigt over udviklingen i størrelsen af vindmøller fra 1984 og frem.

Kilde: <https://www.cleanenergywire.org/factsheets/german-onshore-wind-power-output-business-and-perspectives>

⁶ Vindmøllernes Historie, Faktablod 5M, Danmarks Vindmølleforening 2013

⁷ Global Wind Report 2021, Global Wind Energy Council 2021

⁸ Vindmøllernes Historie, Faktablod 5M, Danmarks Vindmølleforening 2013

⁹ <https://blog.bizvibe.com/blog/energy-and-fuels/top-10-wind-turbine-manufacturers-world>

vindenergi, og som dermed fortsat har et stærkt netværk og en unik markedsindsigt.

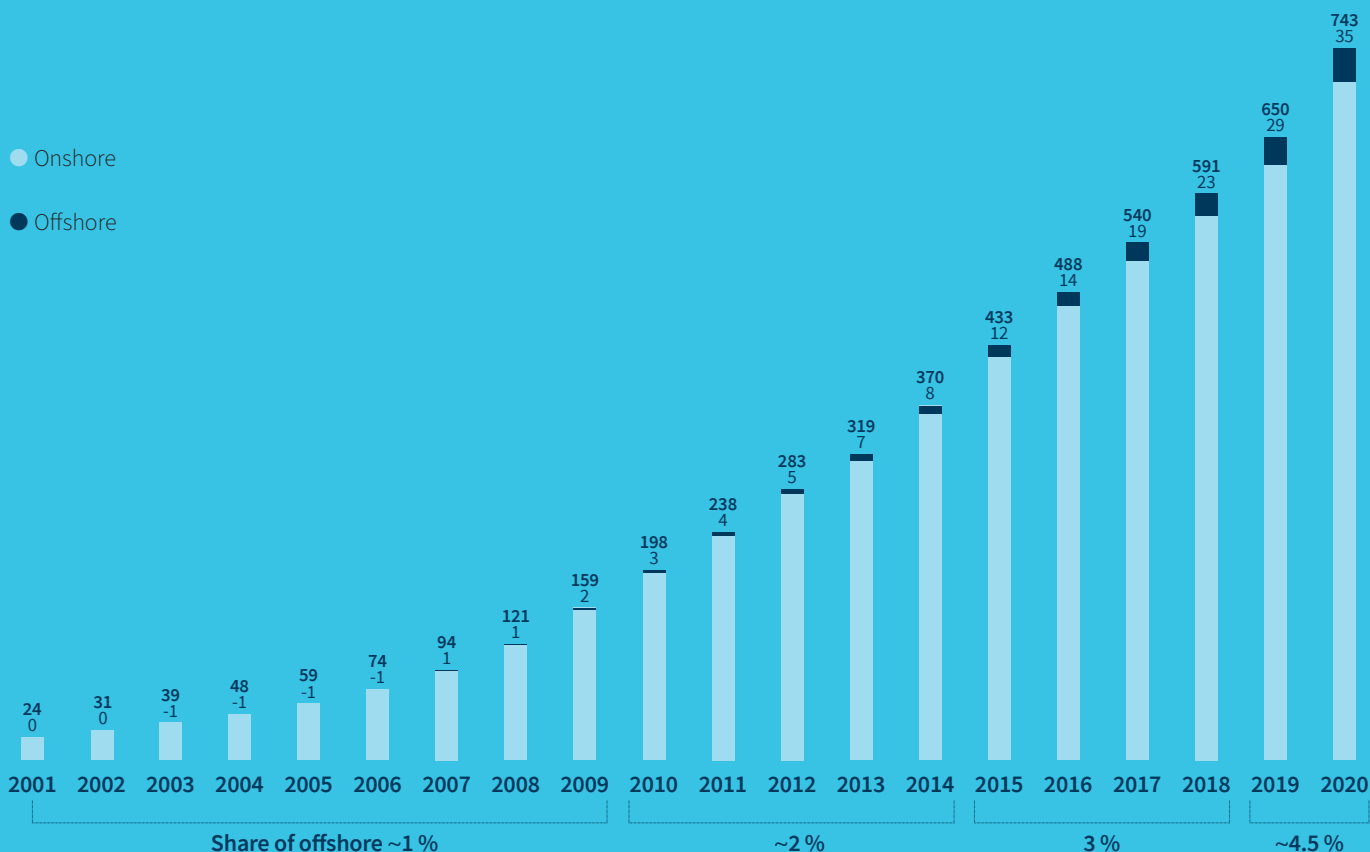
Eftersom Danmark i alle disse år har været internationalt foregangsland inden for vindmølleindustrien, er det også især fra Danmark, at meget innovation er opstået i løbet af årene, både fra producenter, leverandører og underleverandører - og det er i den forsyningskæde, at Høve er opstået og har skabt sin udvikling.

I dag er der bred enighed om, at verden skal bevæge sig imod en fremtid uden sort energi, men bæredygtig energi stod i 2019 kun for 19 % af det globale strømforbrug. Derved ser de næste mange år stærkt vækstpositive ud for vindmølleindustrien, hvis de globale politiske målsætninger skal indfries.

7.1.2. Markedsvækst

2020 var et rekordår for installationer af vindmøller på globalt plan, på trods af store udfordringer inden for hele forsyningskæden som resultat af Covid-19. Der var ved udgangen af 2020 installeret 743 Gigawatt vindenergi på verdensplan, og Global Wind Energy Councils rapport "Global Wind Report 2021" forecaster en fortsat eksponentiel vækst med 4 % CAGR for nye installationer frem til 2025, hvilket betyder en 10 % CAGR for markedet som helhed frem til 2025. Især antallet af havvindmøller er forecastet til at vokste kraftigt med en forventning om en firedobling af nye installationer i 2025. Alt tyder altså på, at der også fremadrettet vil være potentiale for markant vækst for Høve i vindmølleindustrien, og at Selskabet med sin eksisterende produktportefølje og erfaringer har mulighed for at løfte sin forretning endnu et niveau.

Udviklingen af nye installationer



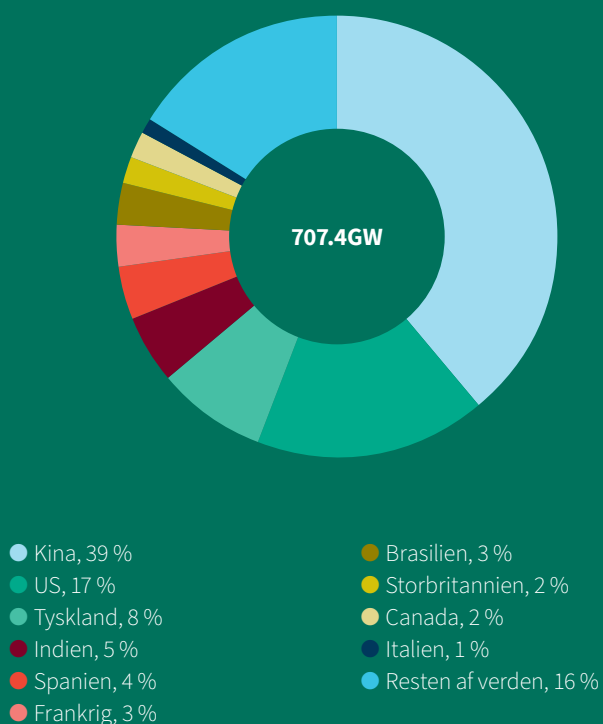
Figur 17: Udviklingen af nye installationer; kilde: Global Wind Report 2021, Global Wind Energy Council 2021

7.1.3. Regionale markeder

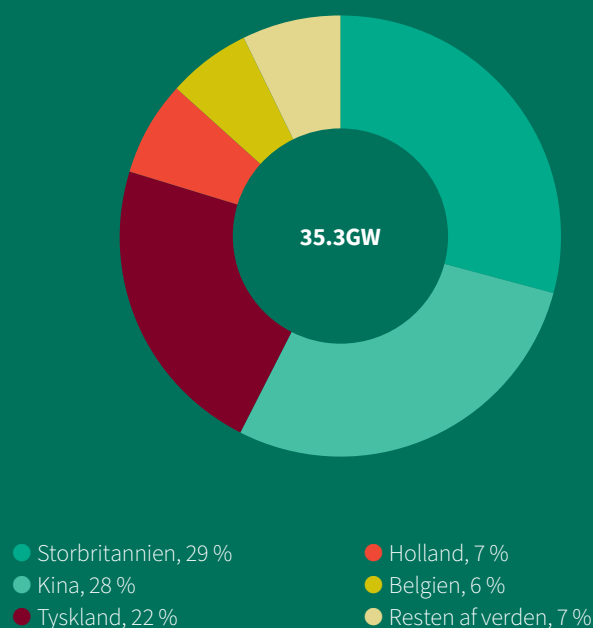
Ved udgangen af 2020 havde Kina 39 % af den globalt installerede vindenergi kapacitet inden for Onshore markedet, efterfulgt af USA med 17 %, Tyskland med 8 % og Indien med 5 %. Inden for havvindenergi-segmentet (Offshore) er Europa førende med hhv. 29 % i Storbritannien og 22 % i Tyskland, hvor Kina som det markant vigtigste marked i Asien har 28 % af den globale Offshore-kapacitet.

Global Wind Energy Council forecaster, at både Kina, Europa og Nordamerika vil bidrage med en stor andel af de nye installationer frem til 2025. Hoves vækststrategi inden for vindmølleindustrien (se punkt 8.1.1) bygger først og fremmest på at følge med væksten i Europa, vinde yderligere markedsandele i Nordamerika samt at oprette datterselskaber i de andre store markeder: Kina og Indien. Herudover vil Hove gå ind i andre markeder, enten via datterselskaber eller distributører, hvor der er en specifik efterspørgsel fra kunder.

Total antal installationer onshore (%)



Total antal installationer på offshore (%)



Figur 18: Fordeling af installerede vindmøller på verdensplan. Kilde: Global Wind Report 2021, Global Wind Energy Council 2021

7.2. Markedet for smøring af vindmøllelejer

Vindmøllemarkedet kan deles op i to segmenter: New installations og Aftermarket. New installations inkluderer alt, indtil vindmøllerne er sat op og producerer energi, altså produktionen af vindmøllerne og konstruktionen af vindmølleparker. Aftermarket inkluderer driften og vedligeholdelsen af vindmøller, altså reservedele, reparationer, råvarer og værktøjer til vedligeholdelse, monitorering, optimering af drift osv. Hoves løsninger er målrettet Aftermarket-segmentet, da Selskabet leverer værktøjer og Smørefedt til smøring af mekaniske lejer.

Potentialet for Hove i vindmølleindustrien er estimeret ud fra en "Bottom-up"-tilgang og beskriver den andel af markedet, som Selskabet reelt har mulighed for at erobre. Hoves nichemarked er hér defineret som salg af pumper og Smørefedt til smøring af mekaniske lejer. Hove leverer ikke udstyr og olier til gearkasser mv., da Selskabet har valgt at specialisere sig i løsninger til fedtsmøring af lejer. Ledelsen har valgt at fokusere på vindmøller på 1,5MW og større, da Hoves løsninger oftest ikke er relevante til smøring af mindre vindmøller. Ud fra en 2020 rapport om Vestas' globale flåde af vindmøller¹⁰, har Ledelsen vurderet, at ca. 80 % af den globale vindmøllekapacitet bestod af vindmøller på 1,5MW og større i 2020. Ledelsen antager på baggrund af erfaring og markedsindsigt, at alle nye vindmøller, der installeres, vil være fra 1,5 MW og større. Dermed forventes alle nye vindmøller at være relevante for Hove.

På baggrund af ovenstående estimerer Ledelsen et årligt markeds-potentiale på ca. DKK 260 mio. i 2020, og at dette vil øges til omkring DKK 460 mio. i 2025. Herudover vurderer Ledelsen, at der er et yderligere potentiale blandt andet grundet behov for udskiftning af pumper efter 5-10 års brug (disse tal er dog svære at estimere og er derfor udeladt af Ledelsens estimat).

7.2.1. Kundesegmenter

Der er mange forskellige interessenter på vindmøllemarkedet, og der kommer stadig flere til. Hoves løsninger er målrettet de virksomheder, som direkte eller indirekte beskæftiger sig med smøring af lejer.

Vindmølleproducenterne har traditionelt stået for langt størstedelen af vedligeholdelsen af vindmøllerne ved at inkludere vedligeholdelse i garantiperioder samt at medsælge langsigtede servicekontrakter ved deres salg af vindmøller. OEM'erne leverer også en manual til deres kunder ved salget af vindmøllen, hvor de specificerer, hvordan vindmøllen bør vedligeholdes, og hvilke materialer og værktøjer der anbefales til denne opgave. Hermed er OEM'erne et utroligt vigtigt kundesegment for Hove, både grundet deres store andel af Aftermarket og deres indflydelse på brugen af materialer og værktøjer, når/hvis deres kunder på et tidspunkt overtager vedligeholdelsen. Ledelsen vurderer, at der findes 10-15 større OEM'er globalt, hvor de fem største er Vestas, Siemens Gamesa, General Electric (GE), Envision og Goldwind.¹¹ Vestas og Siemens Gamesa har begge rødder i den danske vindmølleindustri og er markedsledere i Europa. GE er amerikansk og dominerende i USA, mens Envision og Goldwind dominerer det kinesiske marked.

Et andet meget vigtigt kundesegment for Hove er ejere og operatører af vindmølleparker. En række af verdens største ejere og operatører har selv overtaget vedligeholdelsen af nogle af deres vindmølleparker. Hermed bliver de, i stedet for OEM'erne, en del af Hoves målgruppe, og nogle af disse er lige så store potentielle kunder for Hove som de største OEM'er.

I nogle tilfælde vælger OEM'er eller ejere og operatører at ansætte Independent Service Providers (ISP) til at stå for vedligeholdelsen, og derfor har Hove også kunder inden for dette segment.

Hoves sidste kundesegment består af producenter af Smørefedt, som Hove leverer førortalt "Private label" løsninger for. Selskabet forventer, at dette segment vil vokse fremadrettet.

¹⁰ Track record as of 31 December 2020, Vestas

¹¹ <https://blog.bizvibe.com/blog/energy-and-fuels/top-10-wind-turbine-manufacturers-world>

7.3. Trends og drivers

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

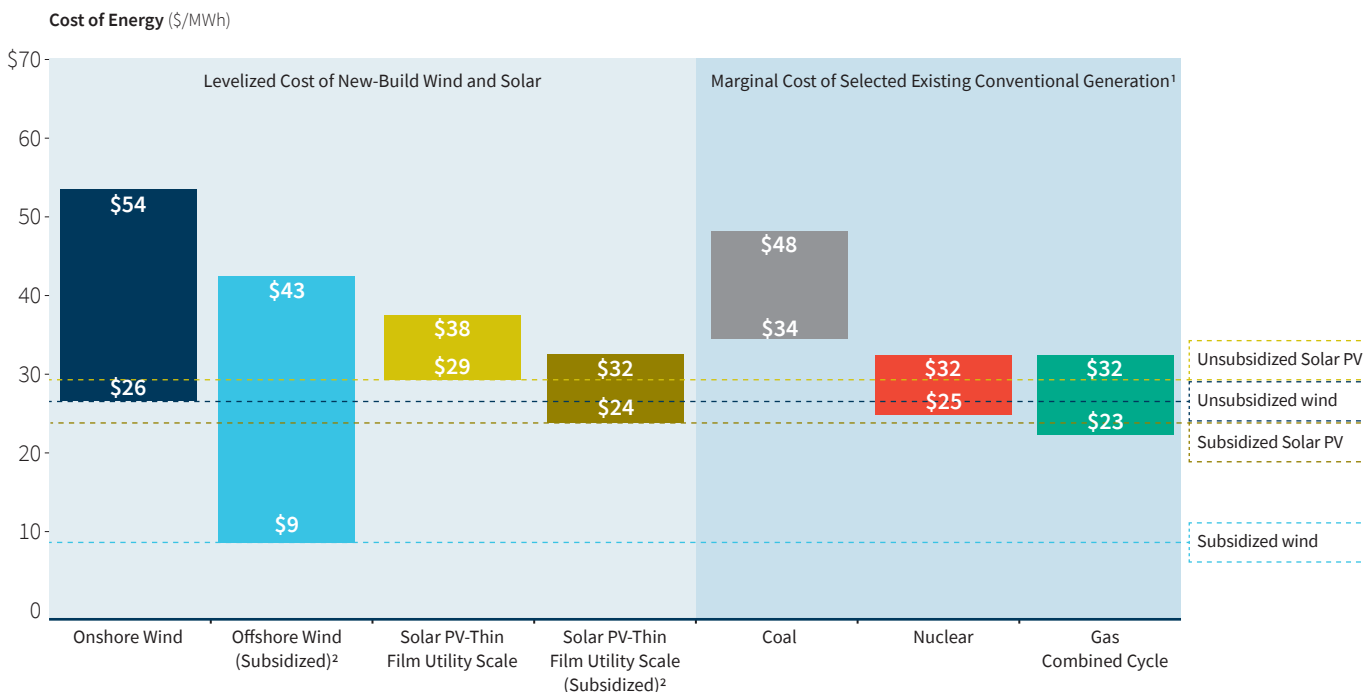
7.3.1. LCOE og subsidier

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-eret grønne energiprojekter igennem en lang årrække, hvilket 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 inden for energiproduktion. Som det er illustreret på grafen nedenfor, er vindenergi 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

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.

Figur 19: Levelized Cost of Energy and Levelized Cost of Storage, Lazard.com 2020

være fokus på at reducere omkostningerne for vindenergi for at øge konkurrenceevnen samt sikre ejere og operatører af vindmølleparker et højere afkast.

7.3.2. Den grønne dagsorden

Udover det faktum at vindenergi i mange tilfælde er konkurrencedygtigt prismæssigt i forhold til andre energikilder, så er den grønne dagsorden også en markant driver i vindmølleindustrien. Med stort set alle verdens landes opbakning og engagement i initiativer som Parisaftalen og FN's Verdensmål (se punkt 5.7), og herunder fx USA's¹² og Kinas¹³ konkrete og ambitiøse planer på området, er efterspørgslen på bæredygtig energi i eksponentiel vækst.

7.3.3. Big Data, AI, IoT og Droner

Hoves Ledelse har de seneste år oplevet et voksende fokus på emner som Big data, AI, IoT og droneteknologi inden for vindmølleindustrien, og disse har ofte været øverst på agendaen til diverse konferencer. Adskillige teknologier og virksomheder inden for disse områder er hermed kommet i spotlyset, hvor fx virksomheder som Skyspecs er lykkedes med at komme igennem med deres automatiserede droneinspektioner hos nogle af de helt store "spillere" i vindmølleindustrien.¹⁴ De fleste af Hoves kunder har nu en forståelse for at brug af fx IoT kan være med til at reducere driftsomkostninger for vindenergi samt gøre det muligt at gå fra reaktiv vedligeholdelse til en mere sofistikeret og proaktiv tilgang til vedligeholdelse af vindmøller.¹⁵ Baseret på denne udvikling vurderer Hoves Ledelse, at der vil være en væsentlig efterspørgsel på Hoves IoT-løsning, og at timingen for at lancere denne er god.

7.3.4. Flere "spillere" på markedet

Som nævnt i punkt 7.2.1 om kundesegmenter vælger flere og flere

ejere og operatører selv at overtage vedligeholdelsen af deres vindmøller. Samtidig er det Ledelsens erfaring, at de regionale afdelinger hos især OEM'erne i højere og højere grad har autoritet til at træffe uafhængige beslutninger, fx omkring valg af leverandører. Dette betyder, at der hele tiden kommer flere "spillere" til på vedligeholdelsesmarkedet, og altså flere potentielle individuelle kunder for Hove. Indtil videre har Hove formået at følge med denne udvikling og havde i 2020 over 170 kunder på globalt plan (regionale afdelinger inkluderet separat), hvoraf 122 var ikke-OEM kunder sammenlignet med kun 53 ikke-OEM kunder i 2015.

7.3.5. Mere fokus på slutbrugeren

Ledelsen oplever i højere grad, at den enkelte servicetekniker på vindmølleparkerne har en stigende indflydelse på beslutninger omkring valg af leverandører af materiale og værktøj til vedligeholdelse. Især i Europa er disse beslutninger typisk blevet truffet centralt ud fra en Top-down-tilgang hos Hoves kunder. I dag oplever Selskabet ofte, at beslutningsprocessen er mere kompleks, og at når en løsning er blevet godkendt centralt, skal den efterfølgende godkendes af serviceteknikerne, før den kan implementeres – og selv herefter er der ofte et niveau af enerådighed i de forskellige regioner (i nogle tilfælde også hos de individuelle vindmølleparker), hvor man selv kan beslutte, om man vil følge den centrale anbefaling. Dette betyder, at Hove ikke blot skal formå at målrette sig forskellige kundesegmenter, men at Selskabet også skal kunne nå igennem og skabe en relation til forskellige interessenter hos hver enkelt kunde. Dette er en kompleks udfordring, men anses også af Ledelsen som en mulighed for at opbygge stærke forhold til de mennesker, som bruger Hoves løsninger i deres daglige arbejde, og dermed få åbnet op for et feedback loop som vil kunne bidrage til yderligere forbedring og videreudvikling af Selskabets løsninger og support-infrastruktur.

¹² <https://www.utilitydive.com/news/biden-proposes-more-than-2b-for-clean-energy-infrastructure-14b-increase/601024/>

¹³ [https://www.argusmedia.com/en/news/2202143-china-sets-2025-target-for-renewable-power-capacity#:~:text=China's%20national%20energy%20administration%20\(NEA,NEA%20officials%20said%20last%20week.](https://www.argusmedia.com/en/news/2202143-china-sets-2025-target-for-renewable-power-capacity#:~:text=China's%20national%20energy%20administration%20(NEA,NEA%20officials%20said%20last%20week.)

¹⁴ https://skyspecs.com/wp-content/uploads/2018/07/cision_july2018.pdf

¹⁵ <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK481626/>

7.4. Konkurrence

Hove møder konkurrence fra primært tre kategorier: producenter af traditionelle smørepumper, en direkte konkurrent med en lignende løsning samt producenterne af Smørefedt.

Der er mange producenter af Smørepistoler og Spandpumper, men de mest populære i Hoves markeder er SKF og Lincoln Industrial (SKF købte Lincoln Industrial tilbage i 2011, men har beholdt brandet separat).

Hove har indtil videre kun én direkte konkurrent på markedet, som leverer løsninger meget lig Hoves. Selskabet DanHydra har udviklet produktet "KIS" (Keep It Simple) som på mange punkter ligner Hoves produkter. Hoves Ledelse har ikke konkret viden om DanHydras markedsandel, men estimerer at selskabet maksimalt har formået at opnå 5 % andel i løbet af de to til tre år, løsningen har været på markedet. Hoves Ledelse ser dog en direkte konkurrent som en sund tendens på markedet, som hjælper Hove med at blive endnu skarpere på både pris, kvalitet og support.

Siden Hoves beholderpatent udløb i 2016 (se punkt 6.2) har nogle af Smørefedtproducenterne, altså Hoves leverandører, valgt at lave designs svarende til Hoves beholder og sælge deres fedt direkte til slutkunden. Blandt andet har Klüber Lubrication og Shell begge lanceret en sådan beholder med deres Smørefedter. Dette er en

tendens, som Hoves Ledelse er enormt opmærksom på, og som man forsøger at mitigere ved at indgå "Private label"-partnerskaber med Smørefedtproducenterne. Dermed kan producenterne sælge det færdige produkt direkte til kunden uden selv at skulle investere i udvikling af beholdere og fyldeudstyr målrettet et forretningsområde, som er forholdsvis lille for disse store virksomheder. Det er en win-win situation, som ovenikøbet giver Hove nogle nye muligheder for at styrke Selskabets likviditet og dækningsgrad. Det er en forholdsvis ny strategi, men Hove er allerede i implementeringsfasen sammen med én smøremiddelproducent, hvilket Ledelsen ser som en bekræftelse på potentialet i denne forretningsmodel.

7.5. Andre industrier

Det globale marked for Smøremidler (Lubrication) forventes at nå USD 6,1 mia. i 2025 fra USD 5,3 mia. i 2020 med en CAGR på 2,9 %.¹⁶ Ud af det samlede globale smøremiddelmarked anslås markedet for Smørefedt alene at udgøre USD 1,9 mia. i 2021.¹⁶

Dermed er der på globalt plan mange andre industrier, hvor behovet for effektive smøringsløsninger er lige så stort eller større end i vindmølleindustrien, fx inden for cementproduktion, landbrug, transport, militær, papirproduktion, kraftværker, shipping, havneterminaler og minedrift. En del af Hoves vækststrategi er således at gå ind i nye industrier, og Ledelsen har prioriteret havneterminaler og minedrift som de første fokusområder.

¹⁶ Kilde: <https://www.Marketandmarkets.com/market-reports/grease-market-88373349.html>

7.5.1. Havneterminaler

Med erfaringerne fra vindmølleindustrien, Onshore såvel som Offshore, har Hove identificeret havneterminaler som et spændende nyt forretningsområde, hvor Hoves løsninger især vil kunne finde anvendelse på terminalernes kraner.

Shippingindustrien er rygraden i verdenshandelen, og har over de sidste årtier opnået betydelig vækst. Det anslås, at ca. 80-90 % af verdenshandelen bliver transporteret af den internationale shipping-industri, og at containertransport alene tegner sig for omkring 60 % af den maritime transport.¹⁷ I 2020 blev der transporteret ca. 775 mio. TEU (Twenty-Foot Equivalent Unit)¹⁸, hvilket er en stigning på ca. 43 % siden 2010.¹⁹

Verdens tre største havneoperatører PSA, HPH og APM Terminals håndterede tilsammen 214 mio. TEU i 2020 svarende til 585.753 TEU dagligt.²⁰ Shanghai, der er verdens største containerhavn, har en årlig kapacitet på 43,5 millioner TEUs, svarende til en daglig håndtering af 119.000 TEU eller 83 containere pr. minut.²¹ PSA er verdens største havneoperatør og håndterede 86,6 mio. TEU i 2020 på deres mere end 50 lokationer.²² Gruppen har i alt 1.900 kraner.²³

Samtidig med den betydelige vækst i den maritime containertransport, er størrelserne på ocean-containerskibe steget markant over de senere årtier.²⁴ En trend der er drevet af ønsket om at maksimere omsætningshastigheden pr. container og for de transporterede handelsvarer, for derved at øge indtjeningen for både shippingvirksomhederne og deres kunder. Shippingindustrien er fortsat præget af øget konsolidering og globale mega-alliancer, hvor beslutninger angående kapacitet, anløbshavne og netværksstruktur kan bestemme skæb-

nen for en containerhavneterminal. Dette øger konkurrencen blandt terminalerne og stiller krav til, at de løbende har fokus på operationel performance og strategiske forbedringer. Terminalens effektivitet er med andre ord blevet en kritisk faktor, hvor der måles på, hvor hurtigt et skib kan vendes og være i søen igen.²⁵ Lastning og losning sker i et stadigt højere tempo, idet større omsætningshastighed pr. skib vil resultere i større indtjening for terminalen og gøre terminalen mere attraktiv for de store alliancer. Foruden at optimere terminalens operationelle effektivitet skal havneoperatørerne også forholde sig til nye regler, der tvinger terminalerne til at blive mere miljøvenlige.

Alt i alt sætter ovenstående pres på holdbarheden af maskiner og komponenter i havnen, hvor nedetid har store økonomiske konsekvenser. For at imødekomme ovenstående markedstrends investeres der i stigende grad i innovative og mere effektive løsninger. Markedet for Container Handling Equipment har en anslået markedsværdi på USD 6,6 mia. i 2020, og forventes at vokse til en markedsværdi på USD 8,6 mia. i 2026 med en CAGR på 4-5 %.²⁶ Herunder estimeres markedet for containerkraner at have en værdi på USD 3,5 mia. i 2020 og vokse med en CAGR på 4-6 % frem mod 2027²⁷ drevet af ovenstående markedstrends. Væksten forventes at være størst i Kina og i det øvrige Asien, hvilket også bekræftes af en opgørelse over leverede kraner over de senere år udarbejdet af PEMA (Port Equipment Manufacturers Association), der viser, at Kina og det øvrige Asien til sammen har stået for mere end 50 % af nye kranopsætninger fra 2017-2019.²⁸ Foruden investeringer i nye kraner viser en analyse foretaget af Deloitte, at fokus over de kommende år også vil være på bedre udnyttelse af teknologiske IOT-løsninger og i højere grad at kunne forudse og planlægge den løbende forbedring af havnes udstyr og kraner.²⁹

¹⁷ <https://www.skibskredit.dk/shipping-research/introduktion-til-shipping/> og <https://www.statista.com/topics/1367/container-shipping/>

¹⁸ <https://www.statista.com/statistics/913398/container-throughput-worldwide/>

¹⁹ <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=13321>

²⁰ <https://www.globalpsa.com/>, <https://hutchisonports.com/about-us/throughput/>, <https://www.apmterminals.com/en/about/our-company>

²¹ <https://www.statista.com/statistics/264171/turnover-volume-of-the-largest-container-ports-worldwide/>

²² <https://www.globalpsa.com/>

²³ <https://www.globalpsa.com/>

²⁴ <https://www.statista.com/topics/1367/container-shipping/>

²⁵ https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2020_en.pdf

²⁶ <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/container-handling-equipment-market>

²⁷ <https://www.ktvn.com/story/44073622/ship-to-shore-sts-container-cranes-market-size-2021-research-by-business-opportunities-highest-growing-cagr-of-543-growth-drivers-upcoming-trends-and> og <https://www.globenewswire.com/fr/news-release/2021/03/10/2190449/0/en/At-a-CAGR-of-4-1-Ship-to-Shore-Cranes-Market-is-estimated-to-account-for-US-4-32-Bn-globally-by-end-of-2027-Says-Coherent-Market-Insights-CMI.html>

²⁸ PEMA - 8TH ANNUAL SHIP-TO-SHORE CRANE SURVEY

²⁹ <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/consumer-business/deloitte-nl-cb-global-port-trends-2030.pdf>

Overbelastning og manglende vedligehold kan få store økonomiske konsekvenser i form af nedetid i terminalernes operation. Smøring af kranernes lejer er en vigtig del af den løbende vedligeholdelse, som direkte påvirker levetiden for de enkelte komponenter og lejer, og kranens operationelle sikkerhed. Derfor er det vigtigt, at personalet kontrollerer kranens smøreforhold ofte og genopfylder smøremidlet rettidigt og korrekt.³⁰ Samtidig er det vigtigt, at der løbende holdes korrekt dokumentation over det løbende vedligehold af kranen. Med manuelle processer involveret er der risiko for fejl, og især i visse dele af verden kan det være usikkert, om opgaverne reelt er udført. Som det er tilfældet ved servicering af vindmøller, sker den løbende smøring af kranernes forskellige lejer ofte manuelt. Havne er dog ofte et udfordrende sted at udføre disse opgaver, idet vedligeholdelsen sker i store højder og ofte på glatte overflader, hvilket udgør en sikkerhedsrisiko for terminalernes personel.

Smøring af havnekraner kan ske på to måder - manuel decentral smøring og automatisk central smøring. Anvendelse af automatiseret smøring vil dog ikke kunne anvendes på alle kraners lejer, og der vil derfor forventeligt altid være noget manuel smøring. Hoves løsninger kan anvendes både til decentral smøring og til genopfyldning af automatiske centralsmøreanlæg.

Ledelsen vurderer, at kraner bør være det primære fokusområde for Hove, men havneterminaler har også andre applikationer, hvor Hoves løsninger vil kunne bruges. Ledelsen har erfaret, at en typisk større havneterminal kan have 10.000-20.000 Smørepunkter samt bruge over fem ton Smørefedt pr. år.

Baseret på ovenstående markedstrends, potentiale og Hoves mangeårige erfaringer med vedligeholdelse af vindmøller vurderer Selskabet, at der er store muligheder i at entrere på markedet for

havneterminaler. Selskabet har allerede været i et testforløb i samarbejde med en havneterminal, hvor behovet for Hoves IoT-løsning blev bekræftet. Det er en del af Selskabets vækststrategi at øge salgsindsatsen imod terminaloperatørerne, og Selskabet forventer, at dette forretningsområde vil udgøre godt 10 % af Hoves omsætning i 2025.

7.5.2. Minedrift

Ledelsen har udover havneterminaler også udpeget den globale mineindustri som fokusområde.

Fra en international undersøgelse af mineselskaber i Asien, Europa og Amerika udledes, at mange minevirksomheder ikke er klar over, at nogle af deres kritiske operationelle faktorer kan påvirkes væsentligt af, hvordan smøremidler forvaltes. For eksempel er mindre end halvdelen af mineselskaberne klar over, at smøring kan påvirke uplanlagt nedetid.³¹

Shell Lubricants sponsoreret forskning har endvidere vist, at 96 % af mineselskaberne oplever uplanlagt nedlukning af udstyr, hvor over halvdelen af operatørerne (56 %) mangler at anerkende, at dette skyldes deres ukorrekte udvælgelse eller håndtering af smøremidler. Dette har en direkte negativ finansiel indvirkning på omkostnings-effektivitet, som også er en høj prioritet for mineselskaberne.

Renée Power, Shell Global Sector Manager for Mining udtaler i rapporten, at "40 % af de virksomheder, vi undersøgte, anslog, at de havde afholdt omkostninger på mindst USD 250.000 i løbet af de sidste 3 år grundet nedbrud på grund af ineffektiv smøring".³²

Dette viser potentialet for minevirksomheder til at opnå et betydeligt løft i overskuddet ved at anvende Hoves løsninger.

³⁰ <https://www.cranesdq.com/crane-lubrication-crane-knowledge.html>

³¹ <https://miningglobal.com>

³² <https://miningglobal.com>

7.5.3. Hafnia Pumps ApS

Hove udviklede i 2007 en magnetisk centrifugalpumpe, som blev anvendt af en dansk producent af kaffeautomater. Salget til denne kunde samt mindre servicevirksomheder var mellem 10-15.000 enheder årligt frem mod 2015, hvorefter salget faldt, da en nyere model af kaffeautomater blev udviklet uden, at Hoves pumpe blev taget i anvendelse. I dag er salg af kaffepumpen faldet til knap 1.000 stk. årligt, idet de kun bruges som reservedele til de gamle kaffeautomater.

To af Hoves ingeniører opfandt i 2017 en ny pumpeløsning til drikkevareindustrien, og i 2018 blev Hafnia Pumps ApS udskilt som et selvstændigt anpartsselskab, med en ejerkreds bestående af de to hovedaktionærer i Hove og tre medarbejdere i Hove.

Hoves oprindelige kunde inden for kaffeautomater har nu vist interesse for den nye patenterede pumpe og et potentielt fremtidigt samarbejde med Hafnia Pumps ApS. Samtidig har Hafnia Pumps ApS modtaget interesse for en anden pumpe til kulsyreholdigt drikkevand og modtaget den første ordre på 10 pumper til en field test.

Den 1. oktober 2021 erhvervede Hove 100 % af Hafnia Pumps ApS, som fortsætter som et selvstændigt datterselskab med eget brand og egne patenter. Hans Christian Hansen har ansvaret for at opbygge Hafnia Pumps ApS' forretning. Denne strategiske beslutning blev truffet af flere årsager. Først og fremmest ser Ledelsen en mulighed i at udnytte og kommercialisere de udviklede teknologier i Hafnia Pumps ApS. Samtidig ser Ledelsen en stor synergi inden for R&D, da begge selskaber beskæftiger sig med hydraulik og pumpeteknologi. Ledelsen forventer derfor mange synergier fra udviklingsaktiviteterne i de to selskaber.

Geografisk overblik / Pumpe til kaffemaskine



Figur 20: Oversigt over gældende patenter (granted) og ansøgninger (pending) for Hoves pumpe til kaffemaskine

7.5.3.1. Beskrivelse af Hafnia Pumps ApS' produkter

Hafnia Pumps ApS' produkter baseres på et europæisk patent udstedt den 17. februar 2021. Selskabet har endvidere indsendt patentansøgning i USA, hvor patentet endnu ikke er udstedt (se figur 20 nedenfor). Patentet dækker over design af tandhjulspumper til brug i kaffeautomater, hvilket i høj grad besværliggør at lave en konkurrerende løsning.

Hafnia Pumps ApS har på nuværende tidspunkt to kerneprodukter i produktporteføljen.

Espresso Pump

Espresso Pump er en ultrakompakt gearpumpe, der er udviklet til anvendelse i kaffeautomater, som laver både espresso, bean-to-cup og instant-drikke. På grund af det patenterede design af gearhjulene, er støjniveauet under brug lavt. Pumpen har et stort flow ved højt tryk, hvilket er baggrunden for, at den både kan anvendes til espresso-brygning (afpasset tid og højt tryk ved brygning) samt brygning af instant-drikke (jo hurtigere, jo bedre). Pumpens præcisionsopbygning er optimal i forhold til anvendelse sammen med de mest brugte flow-målere, der anvendes i kaffeautomatindustrien.

Water Gear Pump

Water Gear Pump er en ultrakompakt gearpumpe, der er udviklet til påfyldning af vand i karboniseringsanlæg (soda- og mineralvandsanlæg). Der er et stort spænd i pumpens flow, hvilket gør den i stand til at fylde karboniseringstanken hurtigt op, således at drikken er tilgængelige i større mængder, før end karboniseringstanken løber tør. Ligeledes gør det store spænd, at samme størrelse pumpe kan dække behovet i forskellige størrelser karboniseringsanlæg. Arbejdstrykområdet gør, at trykreduceringsventiler ikke er nødvendige at indbygge i karboniseringsanlæggene.

7.5.3.2. Markedspotentiale af Hafnia Pumps ApS produkter

Ifølge European Vending Association var der i 2015 opstillet cirka 2,4 mio. kaffeautomater i Europa.³³ De største markeder i Europa er Frankrig, Italien, Storbritannien, Tyskland, Spanien og Holland. Potentielle kunder for Hafnia Pumps ApS er producenter af kaffeautomater, ejere af kaffeautomater og/eller virksomheder, der servicerer kaffeautomater.

Selskabet vil gøre brug af erfaringen fra markedet for salg af centrifugalpumper til kaffeautomater til at markedsføre Hafnia Pumps ApS' produkter.



Figur 21: Sustainable Danish Solutions in North America. Kilde: Hoves hjemmeside <https://hove-as.com/news-blogs>

³³ European Vending Association 2016: Europe, The Vending Market in 2015



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

8. FORVENTNINGER TIL 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. Dette afsnit beskriver Hoves vækststrategi samt forventninger til fremtidige resultater.

8.1. Vækststrategi

Hove har med sine banebrydende teknologier skabt en unik position inden for vindmølleindustrien. Det er Ledelsens vurdering, at der fortsat 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 Selskabets IoT-løsning en ny forretningsmodel, som vil styrke Selskabets 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 havne-terminalindustrien og mineindustrien
3. Færdigudvikle IoT-løsning i samarbejde med field test-partner og gennemføre bred markeds lancering af Hove Smart Lube

8.1.1. Nye markeder i vindmølleindustrien

Vindmølleindustrien er i markant vækst grundet den globale grønne dagsorden, samt det faktum at vindenergi bliver mere og mere konkurrencedygtig prismæssigt i forhold til andre energikilder (se punkt 7.1). Ledelsen vurderer, at Hove har en markedsandel på ca. 40 %, men Selskabet har begrænset tilstedeværelse i nogle af verdens største vindmarkeder, såsom Kina og Indien.³⁴ Virksomheden har historisk forsøgt at komme ind i nye markeder via distributører, men denne model har ikke haft den ønskede effekt. Derfor er det nu Ledelsens vurdering, at det er nødvendigt for Hove at være direkte til stede i alle de vigtige markeder - en strategi som datterselskabet i USA har bevist virker. Hove vil fortsat være til stede gennem distribu-

tører i de markeder, hvor business casen for et datterselskab endnu ikke er stærk nok.

Til trods for at Selskabet har været til stede i USA siden 2017, anser Ledelsen stadig USA for værende et nyt marked med et stort yderligere vækstpotentiale. Hoves amerikanske datterselskab, Hove Americas Inc., er vækstet fra DKK 0 til DKK 24 mio. i omsætning fra 2017 til 2020 og har et forecast på DKK 38-40 mio. i 2021. Datterselskabet har formået at skabe et solidt fundament og vil de kommende år have fokus på at "høste frugterne" og skabe yderligere vækst i markedet. Da Maja Vonsild Jørgensen forlod USA i august 2020, for at tiltræde i Ledelsen hos Hove i Danmark, ansatte Selskabet Peder Hansen til at overtage som General Manager for Hove Americas Inc. Som barnebarn af den originale Vestas-stifter er Peder Hansen "vokset" med vindmølleindustrien og har blandt andet arbejdet med udviklingen af General Electrics første vindmølle. Peder Hansen har altså dyb viden og erfaring samt et bredt netværk inden for vindmølleindustrien, som gør ham til et vigtigt aktiv i Hoves fremtidige udvikling.



Figur 22: Peder Hansen som bud for Vestas i 1983

³⁴ Global Wind Report 2021, Global Wind Energy Council 2021

Indien er verdens fjerde største vindmøllemarked og har derfor været på Hoves radar i nogle år allerede. Med de positive erfaringer fra USA er Selskabet nu godt rustet til at starte et indisk datterselskab op, så da Vestas bad om Hoves lokale tilstedeværelse i Indien, trykkede Ledelsen på startknappen. Datterselskabet i Pune, Indien er under etablering og forventes integreret som et 100 % ejet datterselskab inden udgangen af 2021. Der er fra maj 2021 blevet ansat en General Manager Parag Yelegaonkar til at lede projektet. Parag Yelegaonkar er uddannet ingeniør og har gennem mange år gjort karriere hos Indiens ledende vindmølleproducent Suzlon, hvorfor han kommer ind i Hove med et stort og relevant netværk. Han samarbejdede i sin funktion hos Suzlon med Hoves CCO omkring field test af Hoves produkter, og han har derfor allerede et kendskab til Selskabet og dets løsninger. Derudover har Parag Yelegaonkar de sidste seks år været ansat til at lede det indiske datterselskab for Testo³⁵, hvilket gør, at han er vant til at arbejde sammen med europæiske kollegaer på tværs af tidszoner. Parag Yelegaonkar har allerede fået en lokal kontorlejeaftale på plads. Selvom Indien er verdens fjerde største marked, er det størrelsesmæssigt langt fra Kina, USA og Tyskland. Selskabet forventer dermed, at Indien vil stå for cirka DKK 7 mio. af Hoves samlede årlige omsætning i 2025. På trods af en relativ lav omsætningsforventning i vindmølleindustrien, har Ledelsen truffet en langsigtet strategisk beslutning om at gå ind i Indien for at imødekomme ønsket om tilstedeværelse fra Vestas. Samtidig forecaster industrien en CAGR på 9 % i Indien³⁶, og Ledelsen ser dermed et stort langsigtet potentiale inden for vindmølleindustrien i Indien, mens man også vurderer, at der eksisterer et stort potentiale inden for andre industrier (se punkt 7.5).

Kina er verdens største vindmøllemarked med 39 % af den globale landvindenergi kapacitet³⁷, men grundet Kinas yderst komplekse forretningsmiljø har Hoves Ledelse valgt først at åbne datterselskaber i USA, Brasilien og Indien for at få erfaringer at drage på, inden man går ind i Kina. 2022 bliver året, hvor især Kina vil være i fokus for Hove, og grundet kompleksiteten i markedet bliver det afgørende for Hove at indgå partnerskaber med lokale organisationer i Kina, som kan hjælpe med at navigere markedet. Her har Selskabet, foruden sine kontakter hos det danske Trade Council, allerede indledende samtaler med et dansk/kinesisk investeringsfirma i Kina, som specialiserer sig i at hjælpe virksomheder med at ekspandere i Kina. Hoves Ledelse forventer, at det vil tage tid at få rigtigt gang i salget i Kina. Men Ledelsen tror på, at markedets størrelse, forhold til eksisten-

de kunder og stærkt samarbejde med lokale partnere vil gøre det muligt, at Kina i 2025 står for DKK 30 mio. af Selskabets omsætning, svarende til ca. 13,5 % af omsætningen.

Den sydamerikanske vindmølleindustri er endnu et marked i høj vækst³⁸, hvor især Brasilien, Chile og Argentina er vigtige lande. Hove har historisk haft noget salg til Sydamerika, men der vil være yderligere potentiale at hente ved at være til stede lokalt. Ligesom det er tilfældet med Indien, efterspørger Hoves store kunder samtidig Selskabets lokale tilstedeværelse, og de er klar til at indgå langtidskontrakter for at understøtte dette. Derfor valgte Ledelsen allerede i Q3 2021 at etablere et datterselskab i Brasilien i samarbejde med en lokal konsulent, som man planlægger at ansætte fast til at lede Hoves aktiviteter i Sydamerika.

8.1.2. Nye industrier

Hoves forretningsmodel og løsninger inden for smøring af mekaniske lejer er universale, og vil kunne bruges inden for mange industrier udover vindmølleindustrien, hvilket betyder at Hoves globale forretningspotentiale er langt større end vindmøllemarkedet alene. Eftersom at Hove er godt på vej til at dominere markedet for smøring af lejer i vindmølleindustrien, er det nu et naturligt næste skridt for Selskabet at overføre løsningerne til nye industrier. Samtidig har Ledelsen vurderet, at det vil være sundt for Selskabets risikoprofil at bevæge sig ud i nye industrier med en udvidet produktportefølje, og i den forbindelse har man identificeret hhv. havneterminaler og minedrift som først og fremmest vil være i fokus (se punkt 7.5).

Det vigtigste element i Hoves Go-to-market strategi for nye industrier er at ansætte forretningsudviklere fra de respektive industrier. Her ved kan Selskabet udnytte viden, erfaring og netværk fra deres nye ansatte, som vil være ansvarlige for at opbygge de nye segmenter. Hove udviklede allerede for nogle år tilbage en transportabel pumpe, Easy Grease Carry, som blev designet specifikt til andre industrier, hvor teknikere skal kunne bevæge sig rundt på større arealer med pumpen (fx i en mine eller ved en havneterminal). Denne pumpe har været igennem forskellige field tests med potentielle kunder og er på nuværende tidspunkt i genudvikling baseret på feedback og erfaringer. Pumpen forventes klar ultimo 2021, hvorefter Hove vil sætte gang i denne del af vækstplanen. Ledelsen forventer, at nye industrier vil stå for ca. 10 % af Selskabets omsætning i 2025.

³⁵ <https://www.testo.com/de-DE/>

³⁶ Global Wind Report 2021, Global Wind Energy Council 2021

³⁷ Global Wind Report 2021, Global Wind Energy Council 2021

³⁸ Global Wind Report 2021, Global Wind Energy Council 2021

”

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



8.1.3. IoT

Verden bevæger sig lynhurtigt imod en fremtid, hvor alt er digitaliseret, automatiseret og databaseret, og også inden for vindmølleindustrien har emner som droneteknologi, big data og AI været øverst på dagsordenen i de seneste år. Hoves Ledelse vurderer, at hvis man som virksomhed vil blive ved med at være konkurrencedygtig om 10 år, er man nødt til allerede nu at investere i disse teknologier, som i mange tilfælde kan skabe store fordele meget hurtigt. Hoves IoT-løsning, Hove Smart Lube, er derfor det næste naturlige skridt for udvikling inden for smøring, hvor man styrer smøringsprocessen gennem software og automatisk opsamler data, som kunden kan bruge i deres big data/AI initiativer inden for optimering, "preventive maintenance", "root cause analysis" osv.

Hove er ikke oprindeligt en IT-virksomhed, og Ledelsen har derfor bevidst valgt at arbejde tæt sammen med Trifork A/S som IT-partner, som leder både udvikling og vedligeholdelse af Hoves IoT-løsning. Hove ejer dog alle rettigheder til løsningen og står selv for markedsføringen. Go-to-market strategien for Hove Smart Lube består først og fremmest i at udvikle et kvalitetsprodukt, som er "plug and play" for Hoves kunder. Derudover har Hove i flere omgange kørt korte og lange field tests i samarbejde med eksisterende kunder og nye kunder, som har leveret uvurderlig feedback, som Hove har kunnet implementere i videreudviklingen af systemet for at sikre relevans og optimal værdi for kunder. Hove er i færd med at udvikle en markedsføringsstrategi for Hove Smart Lube, hvorefter man vil være klar til at igangsætte en bred lancering af produktet i starten af 2022. Første etape i denne lancering vil bestå i, at Hoves eksisterende kundebase vil få tilbudt løsningen som en add-on til deres eksisterende værktøj. Her har Selskabet sørget for, at alle compatible pumper, der er blevet produceret siden 2020, kan bruges med Hove Smart Lube, således at der er færrest mulige barrierer for kunder, som ønsker at implementere IoT-løsningen.

8.1.4. Markedsføring, salg og kundeoplevelse

Hove har historisk ikke investeret betydeligt i markedsføring, da der i stedet har været fokus på salg og forretningsudvikling. Efter, med stor succes, at have eksperimenteret med sociale medier og "influencer marketing" på det amerikanske marked, har Ledelsen nu vurderet, at en god markedsføringsstrategi vil kunne under-

støtte indsatsen fra det globale salgsteam og have en positiv ROI. Derfor har Ledelsen allerede i Q2 2021 indgået et samarbejde med marketingbureauet Klausen og Partners, som specialiserer sig i B2B marketing og har samarbejdet med en række B2B virksomheder såsom Haldor Topsøe, DSV, Terma etc. Herudover har Hove ansat en Kommunikations- og Marketing Manager, som skal være den interne drivkraft bag Selskabets globale markedsføring.

Salgsprocessen for Hoves produkter er relativt kompleks. Der er mange personer med vidt forskellige baggrunde, som har indflydelse på kundens endelige beslutning, og løsningerne granskes hos både indkøbere, ingeniører, teknikere osv. Hove er derfor nødt til at have en alsidig salgsstrategi med både Top down og Bottom up-tilgang for at kunne nå alle de forskellige interessenter i beslutningsprocessen. Top down består især i konferencer og besøg til HQ og regionale kontorer hos de store "spillere" på markedet. Bottom up handler især om at opbygge relationer til slutbrugeren af Hoves løsninger, fx via roadshows, sociale medier og support. Dynamikkerne i lokale markeder varierer en del, og Hove tilpasser derfor salgsstrategien til det enkelte marked for bedst muligt at nå sin målgruppe.

Mens Hoves globale team arbejder på at komme ind på nye markeder, i nye industrier, med nye produkter og ny markedsføring, er det samtidig essentielt, at Selskabet formår at fastholde dets eksisterende kunder. Derfor har Hove sat sig som mål at levere vindmølleindustriens bedste kundeoplevelse. Hove har først og fremmest sat øget fokus på kundeoplevelsen internt, og det bliver nu delt med hele teamet, når man har gået den ekstra mil for en kunde. Derudover har Hove igangsat en række kreative initiativer for at forbedre kundeoplevelsen, såsom udvikling af en ny supportfunktion på hjemmesiden, en direkte WhatsApp linje til instant brugersupport, instruktions- og Troubleshooting videoer på YouTube, klistermærker med direkte kontaktinformation sendes ud med nye pumper, og endelig brug af sociale medier til at få kommunikeret ud til slutbrugeren omkring alle disse hjælpemidler. Sidst, men ikke mindst er der proaktivt fokus på at være til stede dér, hvor kunderne har brug for Hove, hvilket også er en del af strategien om at åbne datterselskaber og indgå servicepartnerskaber i de lokale markeder. Endeligt er Hove gået i gang med at måle på, hvordan kunder oplever både produkt og support, hvilket bliver gjort med den globalt anerkendte Net Promoter Score.

8.1.5. Forecast

Nogle af oplysningerne i dette punkt indeholder fremadrettede udsagn, der er baseret på forudsætninger og skøn, som er forbundet med risici og usikkerhed. Mange af de væsentlige forudsætninger, som Selskabet har anvendt, ligger uden for Selskabets kontrol og indflydelse. De fremadrettede oplysninger og udsagn afspejler Ledelsens bedste skøn pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen. De faktiske resultater vil sandsynligvis afvige fra de fremadrettede udsagn, idet forventede begivenheder ofte ikke indtræder som forudsat, og disse afvigelser kan desuden være væsentlige. De fremadrettede finansielle oplysninger i dette punkt bør læses i sammenhæng med afsnit 11. "Risikofaktorer".

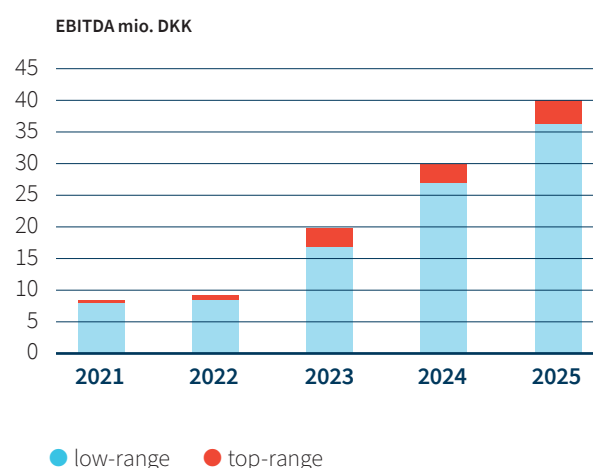
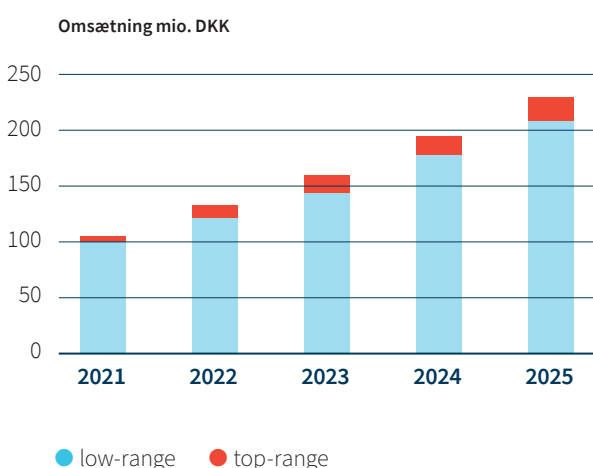
Med ny kapital til eksekvering af ovenstående vækststrategi (punkt 8.1) forventer Ledelsen, at Hove vil kunne fordoble omsætningen på fem år, og at man med større investeringer i 2021-2022 vil kunne danne grundlag for endeligt at øge EBITDA til DKK 36-40 mio. i 2025. I 2021 forventer Ledelsen at holde omsætningsniveauet fra 2020 med DKK 102-105 mio., og i 2022 forventes det, at omsætningen kommer op på DKK 125-135 mio. med bidrag fra de nye strategiske initiativer. EBITDA vurderes endvidere til at være mere eller mindre konstant indtil 2023, hvor Ledelsen forventer, at kunne begynde at "høste frugten" af det hårde arbejde og de mange investeringer fra 2021-2022. Stagnationen i vækst i 2021 skyldes at Hove er påvirket af

Covid-19-problematikken, som har resulteret i manglende og forsinkede ordrer fra flere kunder. Ledelsen er tilfreds med, at man på trods af den globale krise, har formået at holde omsætningsniveauet.

Nedenstående grafer (figur 23) viser den forventede udvikling i omsætning og EBITDA for Selskabet inkl. datterselskaber (se punkt 9.1).

Ledelsen forventer, at omsætningen fortsat i høj grad vil komme fra vindmølleindustrien, men at de nye industrier vil stå for knapt 10 % af omsætningen 2025, mens IoT-løsningen vil stå for ca. 7 %. Ledelsen har ikke specifikt inkluderet mineindustrien i sine forventninger, da man stadig er i færd med at vurdere markedspotentialet. Ledelsen forventer at kunne udmelde et mere præcist forecast for denne industri i løbet af 2022.

Nettoomsætningen for halvåret 1. januar 2021 – 30. juni 2021 er på DKK 56,8 mio., hvilket er tilfredsstillende i forhold til målsætningen om at nå forecast for 2021. Selskabets EBITDA er i samme periode på DKK 4,7 mio., hvilket viser et tilfredsstillende overskud fra den primære drift og indikerer en positiv forventning til at nå målsætningen for 2021 på DKK 8,5-9,0 mio. (ekskl. engangsomkostninger i forbindelse med Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark). Der henvises til en nærmere gennemgang af halvårsresultatet i punkt 10.8.



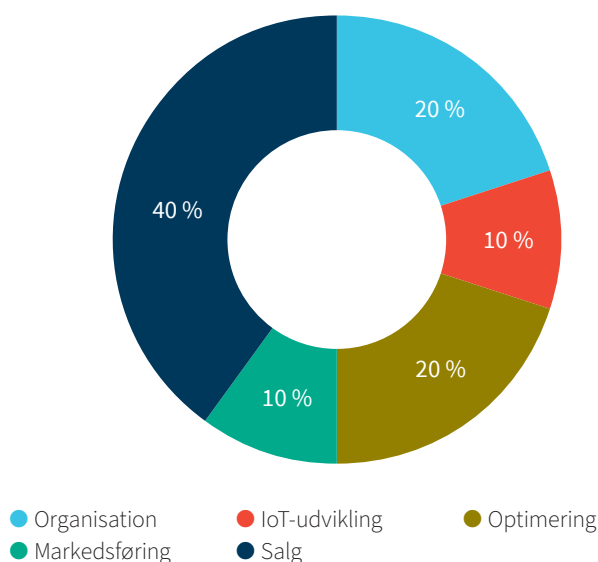
Figur 23: Forventning til udvikling i omsætning og EBITDA (ekskl. engangsomkostninger i forbindelse med Optagelse til handel) i perioden 2021 – 2025

8.1.6. Anvendelse af Nettoprovenuet fra Udbuddet

Hoves vækstplan lægger op til en række investeringer, som dækker over en række områder. Vækstplanen forudsætter en organisatorisk oprustning og en professionalisering af en række funktioner i 2021-2022. Selskabets vækstplan indebærer samtidig en indtræden på nye markeder og med nye produktløsninger.

Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet forventes anvendt som illustreret og beskrevet nedenfor.

- 40 % til salg: udvidelse af Hoves globale salgsorganisation, især med fokus på etablering af datterselskaber
- 20 % til organisation: styrkelse af Selskabet via nye støttefunktioner på tværs af organisationen
- 20 % til optimering: automatisering og optimering især med fokus på lager- og produktionsfaciliteter
- 10 % til IoT: færdigudvikling og vedligeholdelse af Selskabets nye IoT-produkt
- 10 % til markedsføring: ansættelse af en kommunikations- og Marketing Manager samt et årligt marketingbudget

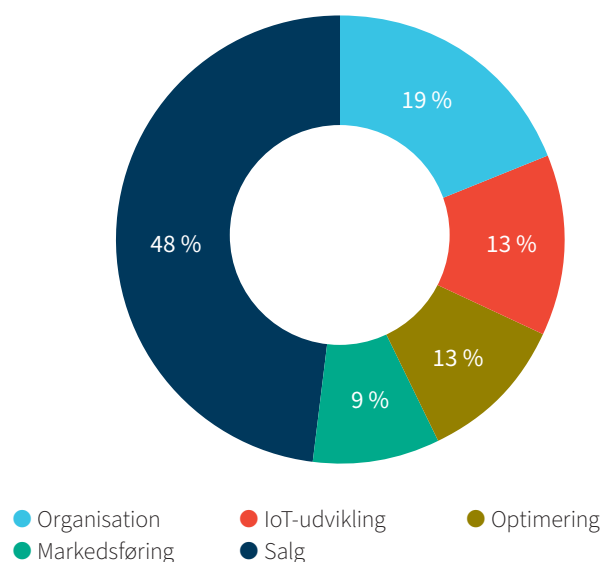


Figur 24: Anvendelse af Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet

I tilfælde af at Minimumsudbuddet opnås, vil det medføre, at investeringsniveauet primært i automatisering af produktionsfaciliteter vil forsinkes, hvilket i en længere periode vil medføre lavere bruttomarginer. Andre planlagte investeringer og aktiviteter forventes fortsat at kunne gennemføres ved Minimumsudbuddet.

Nettoprovenuet fra Minimumsudbuddet forventes anvendt som illustreret og beskrevet nedenfor:

- 48 % til salg: udvidelse af Hoves globale salgsorganisation, især med fokus på etablering af datterselskaber
- 19 % til organisation: styrkelse af Selskabet via nye støttefunktioner på tværs af organisationen
- 11 % til optimering: optimering især med fokus på lager- og produktionsfaciliteter
- 13 % til IoT: færdigudvikling og vedligeholdelse af Selskabets nye IoT-produkt
- 9 % til markedsføring: ansættelse af en kommunikations- og Marketing Manager samt et årligt marketingbudget



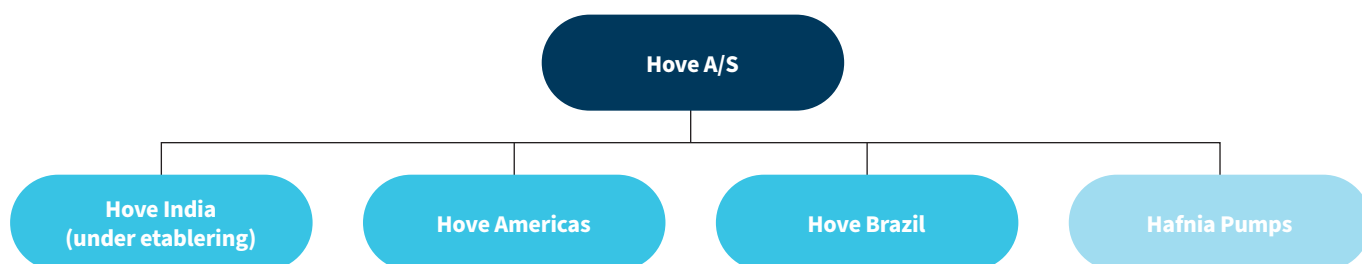
Figur 25: Anvendelse af Nettoprovenuet ved Minimumsudbuddet

9. ORGANISATION OG LEDELSE

9.1. Koncerndiagram

Koncernen består på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen af moderselskabet i Danmark og tre datterselskaber i hhv. USA, Brasilien og Indien (under etablering). Det er en væsentlig del af Selskabets strategi at oprette datterselskaber i lokale markeder med et stort potentiale. Datterselskaberne køber varer fra moderselskabet og sælger disse

videre til slutkunder i de lokale markeder. Datterselskaberne har eller vil på et tidspunkt få lokale lager-, produktions- og reparationsfaciliteter. Datterselskaberne er 100 % ejet af Hove. Foruden de tre regionale datterselskaber består Koncernen også af Hafnia Pumps ApS, som ligeledes er et 100 % ejet datterselskab, men som drives under et separat brand specifikt målrettet drikkevareindustrien.

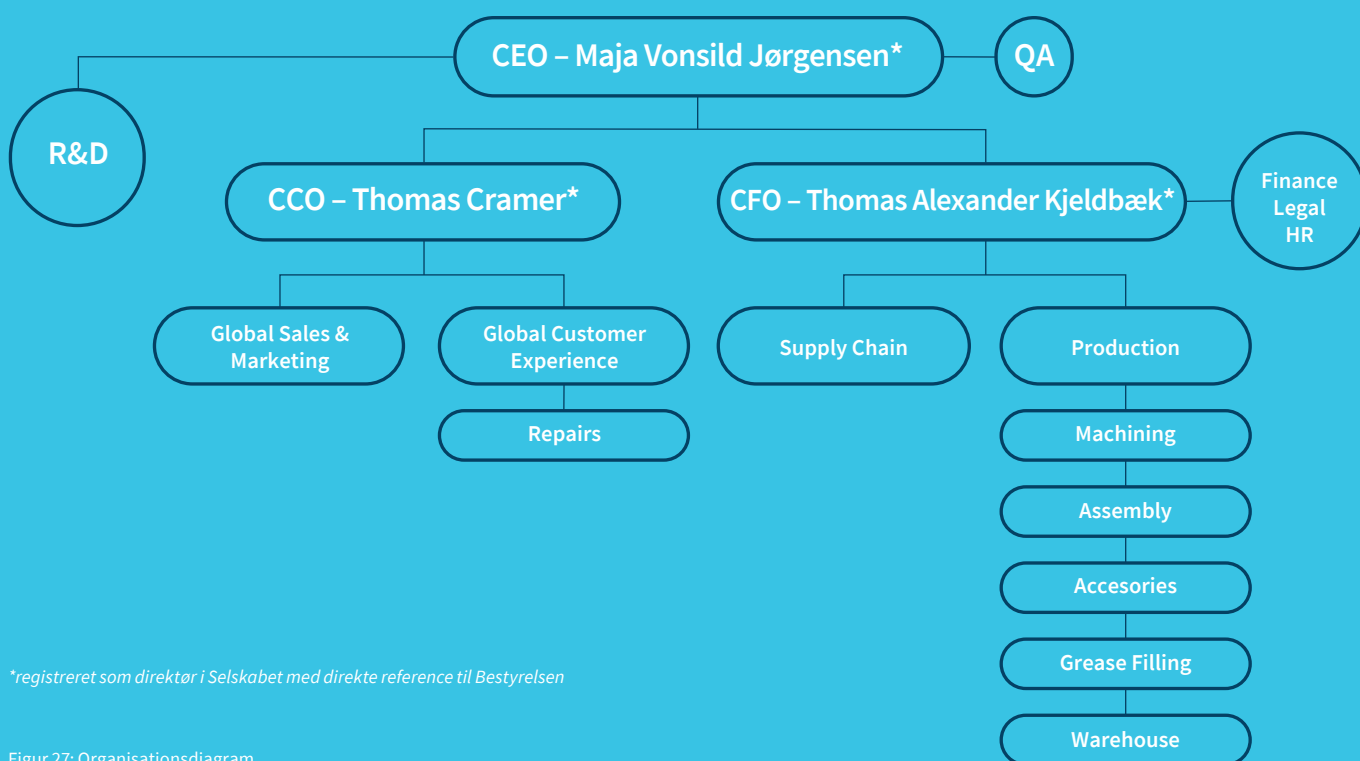


Figur 26: Koncerndiagram

9.2. Organisation

Hove har 29 medarbejdere i Danmark, tre i USA og én i Indien. Datterselskabet i USA og datterselskabet (under etablering) i Indien

rapporterer direkte ind til Ledelsen i Danmark, mens datterselskabet i Brasilien rapporterer til Hove i USA.



Figur 27: Organisationsdiagram

Ovenstående figur viser organisationsdiagrammet for moderselskabet i Danmark, som består af Direktionen og fem overordnede afdelinger.

Global Sales & Marketing

Hoves salgs- og marketingteam ledes af CCO, Thomas Cramer. Efter en nyansættelse i Q3 2021 består teamet af tre salgssingeniører og en kommunikations- og Marketing Manager, som har til opgave at nå Hoves omsætningsmål. Ledelsen planlægger at ansætte yderligere to salgssingeniører til at drive forretningsudviklingen inden for havne-terminaler og minedrift.

Global Customer Experience

Denne afdeling har det overordnede ansvar for alle aspekter af kundeoplevelsen og arbejder på tværs af alle Hoves afdelinger for at optimere interaktionen med kunder. Afdelingen står også for reparationer af smørepumper, da dette er et yderst vigtigt element af kundeoplevelsen. Reparationsafdelingen formår i gennemsnit at reparere og sende pumper tilbage til kunder inden for 24-48 timer og får ofte ros for det høje serviceniveau, der leveres. Hvis det i sjældne tilfælde ikke er muligt at sende en pumpe tilbage hurtigt, har Hove lanceret et låneprogram, hvor kunder uden beregning kan få tilsendt en pumpe til låns, mens deres egen bliver repareret. Da det er en del af Hoves strategi at levere vindmølleindustriens bedste kundeoplevelse, har man besluttet at tilføje en ekstra person til dette team for at supportere lederen af afdelingen med at nå de ambitiøse målsætninger.

Supply Chain

Hove har en dynamisk tilgang til forsyningskæde og produktion og indkøber komponenter og materialer fra både Europa, Asien og USA. Hoves Supply Chain team består i dag af tre fuldtidsmedarbejdere, og Ledelsen planlægger at ansætte endnu en medarbejder i dette team for at understøtte den forventede vækst.

Produktion

Hoves produktionsfaciliteter i Danmark består af et maskinværksted med sofistikeret udstyr bestående af blandt andet en CNC-styret drejebænk og et femakset bearbejdningscenter med Palette-system, montagen hvor alle pumper bliver samlet og kvalitetstestet samt en række speciallavede fedtfyldemaskiner, som fylder fedt fra 180 kg tønder over i Hoves beholdere. Selskabet outsourcer produktion af nogle komponenter og producerer selv andre komponenter in-house, alt afhængigt af hvad der er mest optimalt både operationelt og omkostningsmæssigt.

R&D

Hoves R&D-afdeling består af fire ingeniører med baggrund i mekanik, elektronik og kemi. Teamet brænder for at levere de bedst mulige kundeoplevelser, både i form af kvalitet, leveringsdygtighed, sikkerhed og innovation. R&D-teamet rapporterer direkte ind til CEO for at sikre frihed, fleksibilitet og direkte adgang til ressourcer. Hermed er R&D kernen i Hoves forretning og en vigtig del af fundamentet for Selskabets succes. Det er planlagt, at der skal ansættes en teknisk tegner eller lignende støttefunktion, således at ingeniørerne kan fokusere på udviklingsopgaver.

Alle Hoves pumper bliver i dag samlet i Danmark, mens datterselskabet i USA både har fedtfyldestationer, lager og lokale reparationsfaciliteter for bedst muligt at supportere kunder lokalt. Det er tanken, at nye datterselskaber skal have samme setup. Herudover har Hoves servicepartnere rundt omkring i verden for at supportere kunder i de mindre markeder, hvor Hove endnu ikke selv er til stede. Kortet nedenfor viser, hvor Hove er repræsenteret globalt.

Her er vi



Figur 28: Hoves tilstedeværelse globalt

I forventning om en gennemført Optagelse til handel i november 2021, har Selskabet allerede tidligere på året ansat tre nye medarbejdere inden for salg og marketing i Danmark og Indien. Inden for de første 12 måneder efter Første handelsdag forventes organisationen ved nyansættelser at blive udvidet med yderligere ni stillinger, således at det samlede antal medarbejdere stiger fra 33 til 42 personer.

De ekstra ressourcer vil være fordelt på salg og markedsføring samt styrkelse af den tekniske organisation. I 2022 er strategien at etablere endnu et datterselskab i Kina, som vil medføre yderligere ansættelser. Kortet i figur 28 viser, hvor Hove er repræsenteret på globalt plan.

Medarbejdere	Før	Efter	Fokus for nyansatte
Direktion	3	3	
Salg & Marketing	7	12	Forretningsudvikling nye industrier
Kundeoplevelse	1	2	Reparationer
Supply Chain	3	4	Ordrebehandling
Produktion	15	16	Produktion/logistik i USA
R&D	4	5	Teknisk tegner
I alt	33	42	

Figur 29: Forventet tilgang af medarbejdere i de første 12 måneder efter Optagelse til handel

9.3. Corporate Governance

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.

9.3.1. Direktionen

Selskabet har et stærkt og dynamisk ledelsesteam med 25 års samlet erfaring med Hoves løsninger og inden for vindmølleindustrien. Direktionen har arbejdet tæt sammen om at vækste Selskabet, til hvor det er i dag, med et stort fokus de sidste fire år på det nordamerikanske marked.

Direktionen udgøres af CEO / adm. direktør Maja Vonsild Jørgensen, CFO Thomas Alexander Kjeldbæk og CCO Thomas Cramer.



Maja Vonsild Jørgensen
CEO /adm. direktør i Hove siden
2021, ansat siden 2018, født i 1990

Maja Vonsild Jørgensen er CEO / adm. direktør i Hove siden juni 2021. Hun 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. I sommeren 2020 vendte hun hjem til Hove som COO/vicedirektør med henblik på at foretage et glidende generationsskifte over i rollen som adm. direktør.

Majas erfaring fra det danske Trade Council har givet hende en dyb indsigt i, hvordan man bedst gør brug af Trade Councils globale support til at lette etableringsprocesserne i lokale markeder. Maja har også i andre virksomheder arbejdet med markedsplanlægning, strategi og forretningsudvikling. Hendes erfaring med startups og entreprenante miljøer er vigtig for Hove, og samtidig tilføjer hun også virksomheden noget struktur og organisation og kan forstå at forhandle med de store "spillere" på vindmøllemarkedet.

Maja er cand.merc. i Strategi, Organisation & Ledelse (SOL) fra Copenhagen Business School (CBS).



Thomas Alexander Kjeldbæk
Chief Chief Financial Officer (CFO) i
Hove, ansat siden 2012, født i 1987

Thomas Alexander Kjeldbæk har arbejdet både med regnskab, produktion, logistik, indkøb, lager, og arbejdsmiljøssikkerhed i Hove før han tog over som CFO. Han har et indgående kendskab til hele forrettningens drift og processer.

Thomas har stort fokus på at optimere den økonomiske planlægning af virksomhedens ressourcer og produktion, da det spiller en stor rolle i udviklingen af Hoves arbejdskapital, som jo er kilden til den fortsatte vækst af virksomheden.

Thomas har en juridisk bachelorgrad fra København Universitet og er ved at gennemføre en HD i Regnskab og Økonomistyring fra Copenhagen Business School. Thomas er søn af Hans Christian Hansen (bestyrelsesmedlem og storaktionær i Selskabet).



Thomas Cramer
Chief Commercial Officer (CCO) i
Hove, ansat siden 2009, født i 1972

Thomas Cramer er en af hovedkræfterne bag den femdobling af salget, der er sket siden hans ansættelse i 2009. Dels som ansvarlig for salget, men også ved at have omsat kundernes behov og feedback til nye innovative produkter. Han har været

med til at opfinde flere af Hoves produkter som fx Hoves IoT-løsning og Easy Grease Carry pumpen, som har ledt til flere patenter.

Thomas har en meget entreprenant og innovativ tankegang, som han bruger til forretnings- og strategiidvikling samt skabelse af konkrete salgsresultater for Hove. Han har en solid teknisk og mekanisk forståelse, samtidig med at han helt naturligt bygger stærke relationer til virksomhedens kunder. I løbet af hans mange år med Hove har Thomas også været instrumental i etableringen af datterselskabet i USA og datterselskabet under etablering i Indien samt træning af Hoves salgssingeniører.

Thomas er oprindelig uddannet værktøjsmager samt polititjenestemand ved det danske politi akademi og har gennem sin karriere ved politiet uddannet sig i strategisk og operationel ledelse. Det er senere suppleret med kurser i bl.a. Key Account Management.

9.3.2. Direktionens ledelses- og tillidshverv

Maja Vonsild Jørgensen, CEO **Nuværende ledelses- og tillidshverv:**

- Hove A/S. CVR-nummer 25804821.
CEO / adm. direktør (start 01.06.2021).

Ophørte relationer inden for 5 år:

- Hove A/S. CVR-nummer 25804821.
Direktør (25.09.2020 – 31.05.2021).
- Hove Americas Inc. Tax-ID 82-2874462.
Vice President (01.08.2018 – 01.08.2020).

Thomas Alexander Kjeldbæk, CFO **Nuværende ledelses- og tillidshverv:**

- Hove A/S. CVR-nummer 25804821.
Direktør (start 25.09.2020).

Ophørte relationer inden for 5 år:

- Ingen

Thomas Cramer, CCO **Nuværende ledelses- og tillidshverv:**

- Hove A/S. CVR-nummer 25804821.
Direktør (start 25.09.2020).
- Hove Americas Inc. Tax-ID 82-2874462.
President (start 15.11.2018).

Ophørte relationer inden for 5 år:

- Hove A/S. CVR-nummer 25804821.
Bestyrelse (15.05.2012 – 25.09.2020).
- Hafnia Pumps ApS. CVR-nummer 40050892.
Stifter og legal ejer (15.11.2018 – 01.10.2021).
- Thomas Cramer ApS. CVR-nummer 37331929.
Stifter og legal ejer (30.12.2015 – 26.10.2017).
- Thomas Cramer ApS. CVR-nummer 37331929.
Direktør (30.12.2015 – 26.10.2017).
- Thomas Cramer ApS. CVR-nummer 37331929.
Likvidator (15.05.2017 – 26.10.2017).

9.3.3. Bestyrelsen

Hoves Bestyrelse består i øjeblikket af fem medlemmer inkl. bestyrelsesformanden. Hovedopgaven for Bestyrelsen er at fungere som sparringspartner for Selskabets Direktion med henblik på at vækste Selskabet globalt. Direktionen er ansvarlig for planlægning, ledelse og kontrol af Selskabets daglige drift inkl. kontrol og opfølgning på datterselskaber i Danmark og udlandet.

Bestyrelsen vælges på generalforsamlingen for et år ad gangen med mulighed for genvalg. Bestyrelsesformanden udpeges af generalforsamlingen blandt de valgte medlemmer. Bestyrelsen kan blandt sine medlemmer vælge en næstformand. Bestyrelsen er beslutningsdygtig, når over halvdelen af samtlige bestyrelsesmedlemmer er til stede eller repræsenteret. De i Bestyrelsen behandlede emner afgøres ved simpelt stemmeflertal. Bestyrelsesformandens stemme er udslagsgivende ved stemmelighed. Forretningsadressen for den nuværende Bestyrelse er Herstedøstervej 7, DK - 2600 Glostrup.

Bestyrelsen påser bl.a., 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.
- 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. Bestyrelsen er således til enhver tid forpligtet til at vurdere den økonomiske situation og sikre, at det tilstedeværende kapitalberedskab er forsvarligt.

9.3.4. Bestyrelsens nuværende ledelses- og tillidshverv



Michael Gaarmann
bestyrelsesformand. I Bestyrelsen siden 28.02.20, født i 1956

Erhverv: Advokat, partner og ejer i Lundgrens Advokatpartnerselskab.

Michael Gaarmann rådgiver danske og internationale virksomheder inden for køb og salg af virksomheder (M&A), corporate governance

og selskabsret. Et af Michaels specialer er at rådgive klienter i banksektoren i forbindelse med rekonstruktioner, og han har erfaring med introduktioner på Nasdaq First North fra WindowMaster International A/S.

Han har en juridisk kandidatgrad fra Københavns Universitet og har gennemført en IEP fra INSEAD.

Nuværende ledelses- og tillidshverv:

- Hove A/S. CVR-nummer 13827532. CVR-nummer 25804821. Bestyrelsesformand (start 28.02.2020).
- WindowMaster International A/S. CVR-nummer 13827532. Næstformand for bestyrelsen (start 16.06.2020).
- AVN Gruppen A/S. CVR-nummer 70907216. Bestyrelsesformand (start 16.09.2019).
- Scooter ApS. CVR-nummer 31049180. Stifter (start 30.10.2007).
- Scooter ApS. CVR-nummer 31049180. Direktør (start 11.01.2017).
- Scooter ApS. CVR-nummer 31049180. Legal og reel ejer (start 30.10.2007).
- Rønne & Lundgren Advokatfirma. CVR-nummer 18964937. Partner og fuldt ansvarlig deltager (start 01.09.2010).
- Sigma Investments ApS. CVR-nummer 35235957. Bestyrelsesformand (start 30.03.2017).
- Komplementarselskabet Bismarckstrasse, Hilden ApS. CVR-nummer 29930325. Legal ejer (start 31.12.2006).
- TICRA Fond. CVR-nummer 10558697. Bestyrelsesmedlem (start 22.05.2018).
- AVN Pladeteknik A/S. CVR-nummer 24207277. Bestyrelsesmedlem (start 05.09.2013).
- AVN Teknik A/S. CVR-nummer 54579128. Bestyrelsesmedlem (start 05.09.2013).
- Climatic A/S. CVR-nummer 27976468. Bestyrelsesformand (start 26.02.2021).
- K/S Bismarckstrasse, Hilden. CVR-nummer 29922705. Legal ejer (start 31.12.2006).
- Networkcommunication A/S. CVR-nummer 30500563. Bestyrelsesformand (start 13.09.2007).
- APC Forsikringsmæglere A/S. CVR-nummer 30732049. Bestyrelsesmedlem (start 01.04.2021).
- Masytec A/S. CVR-nummer 30531736. Bestyrelsesmedlem (start 03.05.2021).
- AVN Hydraulik A/S. CVR-nummer 31586135. Bestyrelsesmedlem (start 05.09.2013).
- Les Deux ApS. CVR-nummer 33506465. Bestyrelsesmedlem (start 02.07.2021).
- KF Miljø ApS. CVR-nummer 35035451. Bestyrelsesformand (start 06.05.2019).
- TOOL-PART ApS. CVR-nummer 36025824. Bestyrelsesmedlem (start 27.01.2021).
- LETO Leasing P/S. CVR-nummer 36427035. Bestyrelsesformand (start 13.04.2016).
- Lundgrens Komplementarselskab ApS. CVR-nummer 36441747. Stifter (start 24.11.2014).
- Lundgrens Advokatpartnerselskab. CVR-nummer 36442042. Stifter (start 24.11.2014).
- Advokatpartnerselskabet Michael Gaarmann. CVR-nummer 36459395. Stifter (start 12.12.2014).
- Advokatpartnerselskabet Michael Gaarmann. CVR-nummer 36459395. Direktion (start 12.12.2014).
- Advokatpartnerselskabet Michael Gaarmann. CVR-nummer 36459395. Legal og reel ejer (start 12.12.2014).
- Per Falholt Global R&D Advisory Services A/S. CVR-nummer 37611107. Bestyrelsesformand (start 13.04.2016).
- WindowMaster Climatic A/S. CVR-nummer 38260545. Bestyrelsesformand (start 15.12.2016).
- Birch 1946 ApS. CVR-nummer 38332597. Bestyrelsesmedlem (start 13.01.2017).
- Little John ApS under frivillig likvidation. CVR-nummer 38556525. Likvidator (start 10.03.2021).
- APC HoldCo ApS. CVR-nummer 39631393. Bestyrelsesmedlem (start 01.04.2021).
- World Fairs ApS. CVR-nummer 40369090. Bestyrelsesmedlem (start 05.04.2019).
- Leschly Tennis Foundation - Fond. CVR-nummer 40836705. Bestyrelsesmedlem (start 26.03.2019).

- APC HoldCo 3 ApS. CVR-nummer 41244623. Bestyrelsesmedlem (start 01.04.2021).
- APC HoldCo 2 ApS. CVR-nummer 41249064. Bestyrelsesformand (start 01.04.2021).
- VV Future ApS. CVR-nummer 41431040. Bestyrelsesformand (start 15.06.2020).
- II Holding ApS. CVR-nummer 42451134 (start 02.07.2021).

Ophørte relationer inden for 5 år:

- WindowMaster International A/S. CVR-nummer 13827532. Bestyrelsesformand (05.02.2015 – 15.06.2020).
- CURA Management A/S. CVR-nummer 27931650. Bestyrelsesformand (29.06.2009 – 18.12.2019).
- CURA Management A/S. CVR-nummer 27931650. Legal ejer (01.01.2018 – 18.12.2019).
- CURA Management A/S. CVR-nummer 27931650. Leder (27.06.2016 – 16.01.2020).
- AVN Gruppen A/S. CVR-nummer 70907216. Bestyrelsesmedlem (15.09.2013 – 16.09.2019).
- Komplementarselskabet Asschenfeldt, Grosser Plan, Celle ApS. CVR-nummer 30362322. Tvangsopløst. Legal ejer (26.10.2007 – 06.07.2017).
- BB Hydraulik Service A/S. CVR-nummer 19556174. Bestyrelsesmedlem (06.02.2015 – 20.11.2019).
- Laigaard & Partners ApS. CVR-nummer 20892595. Bestyrelsesformand (14.11.2003 – 01.04.2018).
- Capto A/S. CVR-nummer 24203743. Bestyrelsesformand (27.02.2013 – 02.11.2020).
- Mølbro A/S. CVR-nummer 76242917. Bestyrelsesformand (30.05.2017 – 15.11.2017).
- DMA International ApS. CVR-nummer 27324967. Bestyrelsesformand (02.09.2014 – 30.08.2018).
- K/S Asschenfeldt, Grosser Plan, Celle. CVR-nummer 30353420. Bestyrelsesmedlem (30.04.2014 – 11.05.2017).
- K/S Asschenfeldt, Grosser Plan, Celle. CVR-nummer 30353420. Legal ejer (26.10.2007 – 21.06.2017).
- APC Forsikringsmæglere A/S. CVR-nummer 30732049. Bestyrelsesmedlem (31.05.2016 – 05.05.2020).
- APC Forsikringsmæglere A/S. CVR-nummer 30732049. Bestyrelsesformand (06.05.2020 – 31.03.2021).
- BYR Gruppen A/S. CVR-nummer 32826873. Bestyrelsesformand (31.08.2015 – 02.12.2016).
- Les Deux ApS. CVR-nummer 33506465. Bestyrelsesformand (start 05.10.2012 – 01.07.2021).
- MBXP ApS. CVR-nummer 34480389. Bestyrelsesformand (12.09.2017 – 19.03.2021).
- Omera Consulting P/S. CVR-nummer 34226830. Bestyrelsesformand (09.03.2018 – 22.04.2020).
- Omera Consulting P/S. CVR-nummer 34226830. Bestyrelsesformand (30.01.2012 – 28.02.2018).
- Berkshire Boyter Holding ApS. CVR-nummer 35042296. Bestyrelsesformand (15.12.2015 – 27.05.2021).
- HK Koncept og Produkt ApS. CVR-nummer 35399852. Bestyrelsesmedlem (03.07.2019 – 10.07.2020).
- MCS Invest Management ApS. CVR-nummer 35824804. Bestyrelsesformand (25.03.2014 – 24.04.2017).
- About Vintage ApS. CVR-nummer 36078235. Bestyrelsesmedlem (start 16.01.2019 – 26.08.2021).
- About Vintage ApS. CVR-nummer 36078235. Bestyrelsesformand (01.06.2017 – 15.01.2019).
- N2MO A/S. CVR-nummer 36447796. Bestyrelsesmedlem (27.11.2014 – 01.05.2017).
- MCS Invest Fond 1 Holding ApS under frivillig likvidation. CVR-nummer 36466502. Direktion (15.12.2014 – 24.04.2017).
- DiningSix A/S. CVR-nummer 38342835. Bestyrelsesformand (18.12.2017 – 15.06.2018).
- Little John ApS under frivillig likvidation. CVR-nummer 38556525. Bestyrelsesformand (05.04.2017 – 13.06.2017).
- APC HoldCo ApS. CVR-nummer 39631393. Bestyrelsesmedlem (07.06.2018 – 05.05.2020).
- APC HoldCo ApS. CVR-nummer 39631393. Bestyrelsesformand (06.05.2020 – 31.03.2021).
- APC HoldCo 3 ApS. CVR-nummer 41244623. Bestyrelsesformand (06.05.2020 – 31.03.2021).
- APC HoldCo 2 ApS. CVR-nummer 41249064. Bestyrelsesformand (06.05.2020 – 31.03.2021).
- AV Group ApS. CVR-nummer 42395994. Bestyrelsesmedlem (05.05.2021 – 26.08.2021).
- Oliver Green ApS. CVR-nummer 42402699. Bestyrelsesmedlem (18.05.2021 – 26.08.2021).

**Mette Søs Lassen**

bestyrelsesmedlem. I Bestyrelsen siden 20.05.2021, født i 1971

Erhverv: Executive Director hos Rambøll A/S.

Mette Søs Lassen er chef i Rambøll for deres Miljø & Sundheds strategiske og markedsorienterede fokus på bæredygtighed inkl.

udvikling af nye servicetilbud og strategiske partnerskaber. Hun driver blandt andet markedsinitiativer inden for ESG, den cirkulære økonomi, klima & karbon (CO2) reduktioner samt bæredygtige produkter. Mette er specielt stærk på lederskab, strategisk udvikling, forretningsplanlægning, alle faser af opkøb af virksomheder (M&A), forretningsudvikling, turnarounds og markedsstrategier. Desuden har hun erfaring med introduktioner på Nasdaq First North fra WindowMaster International A/S.

Mette har en juridisk kandidatgrad fra Københavns Universitet.

Nuværende ledelses- og tillidshverv:

- Hove A/S. CVR-nummer 25804821. Bestyrelsesmedlem (start 20.05.2021).
- WindowMaster International A/S. CVR-nummer 13827532. Bestyrelsesmedlem (start 24.03.2020).

Ophørte relationer inden for 5 år:

- Ingen.

**Jesper Bregendahl**

bestyrelsesmedlem. I Bestyrelsen siden 01.06.2020, født i 1971

Erhverv: Strategy Director hos Wrist Ship Supply A/S.

Jesper Bregendahl har en lang lederkarriere hos Maersk Gruppen og Københavns Lufthavne, der bl.a. inkluderer stillinger som CFO, CIO, chef

for forretningsudvikling og chef for projektilimplementering af nye operationelle faciliteter. Han bringer industrierfaring fra container-terminalindustrien såvel som international funktionel ekspertise fra mange år i udlandet inden for strategi, forretningsudvikling, finans, transformation 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 i USA.

Nuværende ledelses- og tillidshverv:

- Hove A/S. CVR-nummer 25804821. Bestyrelsesmedlem (start 01.06.2020).

Ophørte relationer inden for 5 år:

- Ingen.



Hans Christian Hansen
bestyrelsesmedlem. I Bestyrelsen siden 01.07.2009, født i 1957

Erhverv: Ansat i Hove som sparringspartner for Direktionen samt ansvarlig for udvikling og markedsføring af datterselskabet Hafnia Pumps ApS. Hans Christian Hansen er hovedaktionær i Hove.

Hans Christian Hansen er entreprenant, vækstfokuseret og har været ejerleder i diverse virksomheder de sidste 25 år. Oprindelig arbejdede han som læge og konsulent i medicinalindustrien. Han har en teknisk flair for virksomhedens produkter, evnen til at se forretningsmæssige muligheder og få en meget diversificeret organisation til at arbejde sammen. Som hovedaktionær og tidligere CEO har han de sidste par år orkestreret udviklingen af den fremtidige ledelse og indsættelsen af en professionel bestyrelse for virksomheden. Hans Christian er ansat i Hove og vil fremover bruge sin entreprenante energi og erfaring i en rolle som sparringspartner for Direktionen 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.

Nuværende ledelses- og tillidshverv:

- Hove A/S. CVR-nummer 25804821. Bestyrelsesmedlem (start 01.07.2009).
- Hove A/S. CVR-nummer 25804821. Reel ejer (start 26.02.2016).
- Københavns Solcellelaug I/S CVR-nummer 28637136. Fuldt ansvarlig deltager (start 06.07.2005).
- Københavns Solcellelaug I/S. CVR-nummer 28637136. Reel ejer (Ændringsdato 02.11.2017).
- European Wind Farm Invest No. 2 A/S. CVR-nummer 31173310. Bestyrelsesmedlem (Start 29.05.2009).
- Hansen 5751 ApS. CVR-nummer 32446043. Stifter (start 24.08.2009).

- Hansen 5751 ApS. CVR-nummer 32446043. Direktion (start 24.08.2009).
- Hansen 5751 ApS. CVR-nummer 32446043. Legal og reel ejer (start 04.01.2010).
- Vesterbrogade 62-64 Invest ApS. CVR-nummer 33362706. Bestyrelsesmedlem og direktion (start 21.12.2010).
- Hansen 5751v ApS. CVR-nummer 36915064. Direktør (start 22.05.2015).
- Hansen 5751v ApS. CVR-nummer 36915064. Legal og reel ejer (start 22.05.2015).
- Hansen 5751H ApS. CVR-nummer 37266183. Direktør (start 17.11.2015).
- Hansen 5751H ApS. CVR-nummer 37266183. Stifter, legal og reel ejer (start 17.11.2015).
- Hansen/Forchhammer ApS. CVR-nummer 38287923. Direktør (start 29.12.2016).
- Hansen/Forchhammer ApS. CVR-nummer 38287923. Reel ejer (start 29.12.2016).
- Konekt ApS. CVR-nummer 38954857. Bestyrelsesformand (start 13.09.2017).
- Konekt ApS. CVR-nummer 38954857. Reel ejer (start 15.09.2018).
- Hafnia Pumps ApS. CVR-nummer 40050892. Reel ejer (start 15.11.2018).
- Hafnia Pumps ApS. CVR-nummer 40050892. Direktør (start 15.11.2018).
- Seeknspeak ApS. CVR-nummer 42277304. Reel ejer (start 23.03.2021).

Ophørte relationer inden for 5 år:

- Hove A/S. CVR-nummer 25804821. Adm. direktør (30.04.2015 – 01.06.2021).
- KGN19 ApS. CVR-nummer 25804821. Bestyrelsesmedlem (28.12.2015 – 09.08.2019).
- KGN19 ApS. CVR-nummer 25804821. Reel ejer (21.10.2015 – 09.08.2019).
- Konekt ApS. CVR-nummer 38954857. Reel ejer (13.09.2017 – 14.09.2018).



Dennis Schade Forchhammer
bestyrelsesmedlem. I Bestyrelsen
siden 31.05.2016, født i 1984

Erhverv: Medstifter og adm.
direktør for Happy Helper A/S,
samt større aktionær i Hove.

Dennis Schade Forchhammer er
tidligere regional salgschef i Hove
og har været med på vækststegen

i virksomheden siden 2012. Han har derfor et dybt kendskab til
kunderne i vindmølleindustrien. I 2015 stiftede han Happy Helper
A/S, og i forbindelse med købet af en større aktiepost i Hove overgik
han til mere 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 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 Selskabet).

Nuværende ledelses- og tillidshverv:

- Hove A/S. CVR-nummer 25804821.
Bestyrelsesmedlem (start 31.05.2016).
- Dennis Forchhammer ApS. CVR-nummer 35042784.
Stifter, Legal og reel ejer (start 01.02.2013).
- Dennis Forchhammer ApS. CVR-nummer 35042784.
Direktion (start 01.02.2013).
- Konekt ApS. CVR-nummer 38954857.
Reel ejer (start 15.09.2018).
- Vesterbrogade 62-64 Invest ApS. CVR-nummer 33362706.
Bestyrelsesmedlem (start 27.04.2011).
- Happy Helper A/S. CVR-nummer 36711515.
Direktør (start 14.04.2015).
- Seeknspeak ApS. CVR-nummer 42277304.
Reel ejer (start 23.03.2021)..

Ophørte relationer inden for 5 år:

- KGN19 ApS. CVR-nummer 36927364.
Bestyrelsesmedlem (28.12.2015 – 09.08.2019).
- KGN19 ApS. CVR-nummer 36927364.
Reel ejer (21.10.2015 – 09.08.2019).
- Forchhammer consulting. CVR-nummer 35109196.
Fuldt ansvarlig deltager (01.05.2013 – 31.12.2018).
- Dennis Forchhammer Holding ApS. CVR-nummer 37266442.
Direktør (17.11.2015 – 09.11.2020).
- Dennis Forchhammer Holding ApS. CVR-nummer 37266442.
Stifter, legal og reel ejer (17.11.2015 – 09.11.2020).

9.3.5. Nøglemedarbejdere

Nøglemedarbejdere i Selskabet omfatter desuden:

Thomas Hesselbjerg Lisby

Head of R&D. Ansat i 2016, født i 1985

Siden hans ansættelse i 2016 har Thomas været med til at videreudvikle firmaets produktportefølje og stået for projektstyring på flere større udviklingsprojekter. I august 2021 blev Thomas udnævnt til Head of R&D. Thomas har tidligere erfaring inden for projektstyring, hvor han blandt andet har arbejdet som projekt- og driftsleder ved opførelsen af et pilot-biogasanlæg på et større dansk bryggeri. Thomas' nysgerrighed, målrettethed og erfaring inden for projektstyring og R&D har stor værdi for Hove, hvilket især kommer til udtryk i forbindelse med Selskabets opfindelse og udvikling af nye produkter. Thomas er uddannet diplomingeniør i kemi og bioteknologi.

Peder Hansen

General Manager – Hove Americas Inc. Ansat i 2020, født i 1971

Peder 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 var Peder ansat som Chief Engineer hos Wind Harvest International (2018-2020). Peder er uddannet ingeniør suppleret med en handelsuddannelse.

Tyler Wilson Hanna

Director of Operations – Hove Americas Inc. Ansat i 2019, født i 1985

Tyler er selvlært tekniker og har et naturligt talent og passion for teknik. Herudover har han en uddannelse inden for sundhed og ernæring og blev i 2012 en af de 30 første ansatte i virksomheden Iora Health, som i dag har over 500 medarbejdere på tværs af Nordamerika. Tyler fik blandt andet til opgave at etablere en ny afdeling i Colorado, hvor han stod for alt fra rekruttering til daglig ledelse og procesoptimering. Hove Americas har haft stor gavn af Tylers erfaring med iværksætteri kombineret med hans tekniske kunnen, hvilket har gjort ham til et yderst værdifuldt aktiv i opbyggelse og drift af datterselskabets lokale faciliteter samt teknisk support af små og store kunder.

9.3.6. Bestyrelsens afhængighed og ejerskab af Hove A/S pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen

Navn	Stilling	Vurdering af uafhængighed	Ejerandel % (Direkte og indirekte)
Michael Gaarmann	Bestyrelsesformand	Ikke-uafhængig ¹	0,16 %
Mette Søs Lassesen	Bestyrelsesmedlem	Uafhængig	0,16 %
Jesper Bregendahl	Bestyrelsesmedlem	Uafhængig	0,12 %
Dennis Schade Forchhammer	Bestyrelsesmedlem	Ikke-uafhængig ²	11,00 %
Hans Christian Hansen	Bestyrelsesmedlem	Ikke-uafhængig ²	53,06 %

Figur 30: Bestyrelsens afhængighed

¹ Foruden at være formand for Bestyrelsen er Michael Gaarmann partner og ejer i Lundgrens Advokatpartnerselskab, som er Selskabets advokat og juridiske rådgiver på dette udbud. Michael Gaarmann kan derfor ikke anses for at være uafhængig af Selskabet og dets Ledelse.

² Hans Christian Hansen er tidligere adm. direktør for Hove og Dennis Schade Forchhammer er tidligere regional salgschef i Selskabet. De er begge to storaktionærer i Hove. Hans Christian Hansen og Dennis Schade Forchhammer kan derfor ikke anses for at være uafhængige af Selskabet og dets Ledelse.

9.3.7. Ledelsens erklæring om tidligere hverv

Ingen medlemmer af Bestyrelsen, Direktionen eller nogle nøglemedarbejdere er aktuelt eller har inden for de seneste fem år været:

1. Involveret i anklager for svigagtige lovovertrædelser.
2. Ledende medarbejdere i selskaber, der er gået konkurs, kommet under bobehandling eller trådt i likviditation (se dog punkt 9.3.8).
3. Genstand for offentlige anklager og/eller sanktioner, hvorved retten til at fungere som medlem af en udsteders bestyrelse, direktion eller tilsynsorgan er blevet frataget den pågældende.

9.3.8. Ledelsens erklæring om hverv i ophørte selskaber

Bestyrelsesformand Michael Gaarmann var i perioden 30.05.2017 – 15.11.2017 bestyrelsesformand i Mølbro A/S, CVR-nummer 76242917, som er opløst efter konkurs.

9.3.9. Warrants og Incitamentsprogrammer

Som delvis betaling for kapitalandele i Hafnia Pumps ApS har Selskabet udstedt 200.000 warrants i Selskabet til TW Engineering ApS, som ejes af to af Selskabets medarbejdere. Disse warrants har en udnyttelsespris på DKK 2,50 pr. ny aktie af nominelt DKK 0,10. Warrants kan udnyttes i en periode på to uger efter offentliggørelsen af Selskabets års- eller halvårsrapporter i årene 2023 til 2025, hvorefter de automatisk bortfalder. Hverken Thomas Cramer, Hansen 5751H ApS eller Dennis Forchhammer ApS har modtaget warrants for deres overdragelse af kapitalandele i Hafnia Pumps ApS til Selskabet. Se i øvrigt punkt 12.8.

Selskabets Bestyrelse er derudover bemyndiget til at udstede op til 2.970.000 warrants i Selskabet, der hver giver ret til at tegne én Aktie af nominelt DKK 0,10 til Selskabets ellers dets datterselskabers ledelsesmedlemmer og medarbejdere.

Det er Bestyrelsens intention at udstede warrants til medlemmerne af Selskabets Direktion i forbindelse med Selskabets Optagelse til handel. Det er således Bestyrelsens hensigt:

- at udstede 600.000 warrants til Selskabets CEO, Maja Vonsild Jørgensen. Efterhånden som warrants modnes kan halvdelen udnyttes til en pris på DKK 2,50 pr. stk., mens den anden halvdel kan udnyttes til DKK 5,00 pr. stk. Ikke-udnyttede warrants bortfalder uden kompensation, når det sidste udnyttelsesvindue i 2027 lukker. Alle ikke-udnyttede warrants bortfalder ved ophør af CEO'ens ansættelse i Selskabet eller et koncernforbundet selskab.
- at udstede 680.000 warrants til Selskabets CCO, Thomas Cramer, og 333.333 warrants til Selskabets CFO, Thomas Alexander Kjeldbæk. Modnede warrants kan udnyttes til en pris på DKK 0,50 pr. stk., dog kan 80.000 af de warrants, der er udstedt til Thomas Cramer udnyttes til en pris på DKK 2,50 pr. stk. Ikke-udnyttede warrants bortfalder uden kompensation, når det sidste udnyttelsesvindue i 2027 lukker. Ophører indehaverens ansættelse i Selskabet eller et koncernforbundet selskab, og ophøret af ansættelsesforholdet er som følge af (i) Selskabets opsigelse af indehaveren, uden at opsigelsen er rimeligt begrundet i indehaverens forhold (sidestillet hermed er uberettiget bortvisning, hvor en opsigelse heller ikke ville være rimeligt begrundet i de forhold, bortvisningen er begrundet), (ii) indehaverens ophævelse af ansættelsesforholdet som følge af ansættelsesselskabets væsentlige misligholdelse, eller (iii) indehaverens bortgang ved død eller permanent eller længevarende uarbejdsdygtighed enten pga. sygdom eller tilskadekomst modner alle ikke-mod-

nede warrants straks ved opsigelse (i), ophævelse (ii) eller ved indtræden af en situation omfattet af (iii) og alle modnede, men ikke-udnyttede warrants kan af indehaveren eller indehaverens bo fortsat udnyttes, som om indehaveren fortsat var ansat. Ophører indehaverens ansættelse af andre årsager end angivet oven for, bortfalder alle ikke-udnyttede warrants.

For yderligere information om warrantvilkår se punkt 12.12.

Bestyrelsens bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen fremgår af punkt 12.13 "Bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen samt udstede warrants".

9.3.10. Vederlag til Bestyrelsen

Bestyrelsen modtager et bestyrelseshonorar, som godkendes for det igangværende år på Selskabets ordinære generalforsamling. Honoraret består af et fast grundhonorar. Formanden for Bestyrelsen modtager normalt et årligt honorar på DKK 150.000 og menige bestyrelsesmedlemmer modtager normalt et årligt honorar på DKK 75.000. Der kan i særlige tilfælde, hvor et bestyrelsesmedlem i henhold til separat aftale med Bestyrelsen anmodes om at udføre specifikke og særligt tidskrævende opgaver, ydes et særligt tillægshonorar, som dog vil være betinget af generalforsamlingens endelige godkendelse i forbindelse med behandlingen og godkendelsen af Bestyrelsens honorering.

9.3.11. Aftaler om konkurrencebegrænsning

Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen er Selskabets CEO, Maja Vonsild Jørgensen, Selskabets CFO, Thomas Alexander Kjeldbæk og Selskabets CCO, Thomas Cramer, alle omfattet af en konkurrenceklausul som led i deres ansættelsesforhold. Klausulen indebærer, at de hver især er uberettiget til under ansættelsen i Selskabet og i en periode på 12 måneder efter fratrædelse - hverken direkte eller indirekte - at påbegynde eller blive økonomisk interesseret i nogen virksomhed, der helt eller delvist konkurrerer med den virksomhed, som Selskabet driver på det pågældende tidspunkt inden for det geografiske område, hvor Selskabets aktiviteter foregår, medmindre Bestyrelsen meddeler skriftligt samtykke. Tilsvarende er en direktør ikke berettiget til at tage ansættelse i eller arbejde for en sådan virksomhed, herunder som bestyrelsesmedlem eller konsulent. Konkurrenceklausulen finder ikke anvendelse, hvis direktøren opsiges uden at have givet rimelig anledning til opsigelsen, eller hvis direktøren fratræder sin stilling som følge af Selskabets misligholdelse.

10. FINANSIEL BESKRIVELSE

Årsrapporten for Selskabet er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for regnskabsklasse C.

Selskabet har med virkning for regnskabsåret 2020 implementeret ændringslov nr. 1716 af 27. december 2018 til årsregnskabsloven. Implementeringen af ændringsloven har ikke påvirket Selskabets regnskabspraksis for indregning og måling af aktiver og forpligtelser, men har alene betydet krav om yderligere oplysninger. Samtidig er der indtrådt koncernregnskabspligt, og der aflægges derfor for første gang et koncernregnskab omfattende moderselskabet Hove og det fuldt ejede datterselskab Hove Americas Inc.

I 2020 har Selskabet ændret vurderingen af udviklingsomkostninger, der fremadrettet vil blive aktiveret for udvikling af IoT-løsningen, Hove Smart Lube, fremfor at blive omkostningsbøgført som udvikling.

Betalingsbetingelser for kunder og leverandør

Hove giver som udgangspunkt kunder 14 dages netto som betalingsbetingelse og til større kunder typisk løbende måned + 60 dage. Fordringer herfra søges i videst muligt omfang afdækket gennem factoringsordninger. Selskabet har indgået en aftale om afkøb af fakturakrav i DKK eller EURO med Nordea Finans Danmark A/S og som omfatter Selskabets kunder i hhv. Danmark og Tyskland. For kunder udenfor EU og Nordamerika er udgangspunktet forudbetaling.

Leverandørers betalingsbetingelser for den ordinære drift er typisk mellem 30 til 60 dage.

For en nærmere beskrivelse af den anvendte regnskabspraksis og en detaljeret beskrivelse af regnskaberne henvises til beskrivelsen af anvendt regnskabspraksis jf. Selskabets årsrapport 2020, som er tilgængelig på Selskabets hjemmeside: www.hove-as.com/investor.

10.1. Kort om Selskabets finansielle historie

Hove:

Den 22. december 2000 blev Selskabet, som i dag er Hove A/S, stiftet under navnet Hove ApS.

- Den 10. april 2008 blev Selskabet omdannet fra et anpartsselskab til et aktieselskab som Hove A/S.
- Den 1. juli 2009 indtræder Hans Christian Hansen i Bestyrelsen for Hove med et ejerskab på 49 % af Aktierne i Hove.
- Den 30. april 2015 indtræder Hans Christian Hansen som administrerende direktør for Hove med 100 % ejerskab, samtidig med at den tidligere ejer og administrerende direktør Thomas Hove fratræder og forlader Hove.
- Den 1. juni 2016 indtræder Dennis Schade Forchhammer i Bestyrelsen for Hove med et ejerskab på 11 % af Aktierne i Selskabet.
- Den 1. juni 2021 fratræder Hans Christian Hansen som CEO / adm. direktør for Hove, og Maja Vonsild Jørgensen tiltræder som CEO / adm. direktør.

Hove Americas Inc:

Hove Americas Inc. bliver stiftet i Delaware, USA, den 4. november 2014. Selskabet bliver oprettet med henblik på fremtiden. I september 2017 er markedet og kundesegmentet væsentligt, og strategiske tiltag implementeres for at etablere Hove Americas Inc. i Denver, Colorado, USA, som et 100 % ejet datterselskab af Hove med Maja Vonsild Jørgensen som General Manager. Peder Hansen tiltrådte som General Manager i juli 2020 for Hove Americas Inc.

Hove India:

Under etablering som et 100 % ejet datterselskab af Hove.

Hove Brazil:

Selskabet Hove Brasil Equipamentos e Servicos de Lubrificacao LTDA, er 29. september 2021 registreret som et 100 % ejet datterselskab af Hove.

Hafnia Pumps ApS:

Som led i Hoves kommende vækst erhvervede Selskabet den 1. oktober 2021 Hafnia Pumps ApS mod kontant betaling af DKK 0,9 mio. samt udstedelse af 200.000 warrants i Selskabet. Se punkt 7.5.3 for yderligere detaljer.

10.2. Resultatopgørelse

Resultatopgørelse	2020 DKK	2019 1.000 DKK
Nettoomsætning	102.962.439	100.595
Vareforbrug	-69.076.461	-72.111
Andre driftsindtægter	0	35
Andre eksterne omkostninger	-7.187.566	-8.416
Bruttofortjeneste	26.698.412	20.103
Personaleomkostninger	-17.001.895	-15.601
Af- og nedskrivninger	-783.022	-755
Andre driftsomkostninger	-33.217	0
Resultat af primær drift	8.880.278	3.748
Indtægter af kapitalandele i tilknyttede virksomheder	0	0
Indtægter af andre kapitalandele, værdipapirer mv.	-285.415	-140
Andre finansielle indtægter	265.264	196
Andre finansielle omkostninger	-1.360.197	-836
Resultat før skat	7.499.930	2.969
Skat af årets resultat	-1.765.952	-704
Resultat	5.733.978	2.265

Figur 31: Resultatopgørelse for regnskabsåret 2019 og 2020 for Hove

10.3. Beskrivelse af udviklingen i udvalgte poster i resultatopgørelsen

Nettoomsætning:

Den samlede nettoomsætning for Selskabet steg med 2 % fra 2019 til 2020. Omsætningen kom primært fra salg til vindmølleindustrien af smøremidler og smørepumper. Vækst på det nordamerikanske marked, hvor Hoves datterselskab, Hove Americas Inc., opererer, drev den primære stigning.

Vareforbrug:

Vareforbruget faldt med 4 % fra 2019 til 2020 drevet af skalafordele ved indkøb og effektivisering af produktion. Vareforbrug i % af omsætningen faldt fra 72 % i 2019 til 67 % i 2020.

Andre eksterne omkostninger:

Andre eksterne omkostninger faldt med 15 % fra DKK 8,4 mio. i 2019 til DKK 7,2 mio. i 2020. I år 2019 havde Hove omkostninger på DKK 3,3 mio. til timeforbrug i forbindelse med udvikling til IoT-løsningen, Hove Smart Lube, som ikke blev aktiveret. Udviklingsomkostninger blev aktiveret i år 2020 med DKK 2,2 mio. Derudover afspejler faldet færre salgsfremmende omkostninger bl.a. som følge af lavere rejseaktivitet og en mindre stigning i eksterne omkostninger på det nordamerikanske marked i forbindelse med etablering af produktion og eget varelager.

Bruttofortjeneste:

Bruttofortjenesten steg med 33 % fra DKK 20,1 mio. i 2019 til DKK 26,7 mio. i 2020. Stigningen på DKK 6,6 mio. relateres primært til:

1. Højere omsætning på det amerikanske marked
2. Lavere vareforbrug som resultat af effektivisering af indkøb og produktion
3. Ændring i regnskabspraksis for aktivering af udviklingsomkostninger
4. Færre eksterne omkostninger i form af et fald i salgsfremmende omkostninger bl.a. rejseaktiviteter som følge af COVID-19.

Personaleomkostninger:

Personaleomkostninger steg med 9 % fra 2019 til 2020, hvilket skyldtes nyansættelser og lønforhøjelser. Personaleomkostninger udgjorde 17 % af den samlede omsætning i 2020, hvilket er samme niveau som året før i 2019 på 16 %.

EBITDA:

EBITDA steg fra DKK 4,5 mio. i 2019 til DKK 9,7 mio. i 2020. EBITDA korrigeret for udviklingsomkostninger på DKK 3,3 mio. i 2019 er DKK 7,8 mio., hvilket afspejler en reel stigning på 24 % fra 2019 til 2020.

Resultat:

Resultat efter skat steg fra DKK 2,3 mio. i 2019 til DKK 5,7 mio. i 2020.

Koncernens effektive skatteprocent er på 24 %. I Danmark er selskabsskatten 22 % over for USA, hvor selskabsskatten er 25 %.

10.4. Balance

Aktiver	31/12 2020 DKK	31/12 2019 1.000 DKK
Udviklingsprojekter under udførelse og forudbetalinger	2.151.713	0
Immaterielle anlægsaktiver	2.151.713	0
Grunde og bygninger	13.250.000	11.210
Produktionsanlæg og maskiner	4.172.860	4.774
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar	0	148
Materielle anlægsaktiver	17.422.860	16.133
Kapitalandele i tilknyttede virksomheder	0	0
Finansielle anlægsaktiver	0	0
Anlægsaktiver i alt	19.574.573	16.133
Råvarer og hjælpematerialer	13.902.828	14.910
Varebeholdninger	13.902.828	14.910
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	10.652.031	7.901
Tilgodehavender hos tilknyttede virksomheder	476.077	249
Andre tilgodehavender	6.039.793	2.998
Tilgodehavende skat	150.470	31
Periodeafgrænsningsposter	31.253	88
Tilgodehavender	17.349.624	11.267
Andre værdipapirer og kapitalandele	1.256.043	1.541
Likvide beholdninger	2.328.408	1.463
Omsætningsaktiver i alt	34.836.903	29.182
Aktiver i alt	54.411.476	45.314

Figur 32: Aktiver for regnskabsåret 2019 og 2020 for Hove

Passiver	31/12 2020 DKK	31/12 2019 1.000 DKK
Virksomhedskapital	500.000	500
Reserve for nettoopskrivning efter indre værdi	0	0
Reserve for opskrivinger	3.928.085	2.210
Reserve for udviklingsomkostninger	1.678.366	0
Overført af årets resultat	12.108.548	11.183
Forslag til udbytte for regnskabsåret	2.800.000	2.140
Egenkapital	21.014.969	16.033
Hensættelser udskudt skat	1.439.819	901
Hensættelser	1.439.819	901
Gæld til realkreditinstitutter	4.762.170	5.059
Kreditinstitutter	11.347.793	3.326
Anden gæld	1.502.476	1.863
Langfristede gældsforpligtelser	17.612.439	10.248
Gæld til realkreditinstitutter	299.000	299
Kreditinstitutter	3.581.195	8.056
Leverandører af varer og tjenesteydelser	6.244.984	8.101
Selskabsskat	1.257.058	129
Anden gæld	2.601.418	1.187
Periodeafgrænsningsposter	360.594	361
Kortfristede gældsforpligtelser	14.344.249	18.133
Gæld og hensatte forpligtelser i alt	33.396.507	29.281
Passiver i alt	54.411.476	45.314

Figur 33: Passiver for regnskabsåret 2019 og 2020 for Hove

10.5. Beskrivelse af udviklingen i udvalgte poster i balancen

10.5.1. Aktiver

Immaterielle anlægsaktiver:

Immaterielle anlægsaktiver udgjorde DKK 2,2 mio. 2020 som følge af aktivering af udviklingsomkostninger.

Immaterielle anlægsaktiver vedrører udvikling af software til et nyt IoT-produkt, Hove Smart Lube, der sikrer, at kundernes smøring udføres korrekt. Produktet er funktionelt og forventes at være klar til markedsføring i løbet af 2021.

Materielle anlægsaktiver:

Materielle anlægsaktiver steg med 8 % fra DKK 16,1 mio. i 2019 til DKK 17,4 mio. i 2020. Stigningen skyldes primært opskrivning af ejendomsværdien af bygning og grund.

Hove er ejer af grunden og bygninger på Herstedøstervej 7, 2600 Glostrup, der pr. maj 2021 er vurderet til DKK 14,4 mio. af uafhængig mægler. Dette er en opskrivning i forhold til vurderingen for 2019 på DKK 12,2 mio. for grunden og bygning.

Produktionsanlæg og maskiner består af fyldeanlæg i Hove og Hove Americas Inc. samt bearbejdningsanlæg alene i Hove. Produktionsanlæg og maskiner udgør DKK 4,2 mio. i 2020 mod DKK 4,8 mio. i 2019.

Kostpris ultimo for produktionsanlæg og maskiner udgjorde DKK 6,8 mio. primo 2019 med en tilgang på DKK 0,3 mio. i 2020 til en samlet kostpris på DKK 7,1 mio. Afskrivningerne udgjorde i perioden 2019 til 2020 DKK 2,9 mio.

Varebeholdning:

Varebeholdningen for Hove faldt fra DKK 14,9 mio. i 2019 til DKK 13,9 mio. i 2020.

Forskellen skyldes tidspunkt i storindkøb af råvarer og hjælpematerialer til produktion. Varebeholdningen udgøres primært af olietønder med Smørefedt til vindmølleindustrien. Herudover udgør komponenter til pumpeproduktion også en væsentlig del.

Tilgodehavender:

Tilgodehavender steg med 54 % fra DKK 11,3 mio. i 2019 til DKK 17,4 mio. i 2020. Varedebitorer udgør den største andel på DKK 10,7 mio. Stigningen afspejler sædvanlige udsving i omsætning.

Andre tilgodehavender består af forudbetalte omkostninger, tilgodehavende moms og tilgodehavender i Hafnia Pumps ApS.

Andre værdipapirer og kapitalandele:

Posten består af aktier i Clearhaus A/S, som er solgt til den indregnede værdi til Hansen 5751H ApS i juni 2021.

10.5.2. Passiver

Egenkapital:

Egenkapitalen udgjorde i 2020 DKK 21,0 mio. mod DKK 16,0 mio. i 2019. Stigningen i egenkapitalen skyldes primært reserve for opskrivning af ejendommen Herstedøstervej 7, 2600 Glostrup, stigning i årets resultat for 2020 og bundne omkostninger for særskilt reserve som følge af årsregnskabslovens krav for aktivering.

Hensættelser udskudt skat:

Hensættelse af udskudt skat udgør DKK 1,4 mio. i 2020 mod DKK 0,9 mio. i 2019. Hensættelser til udskudt skat relaterer sig alene til Hove.

Langfristede gældsforpligtelser:

De langfristede gældsforpligtelser steg med 72 % fra DKK 10,3 mio. i 2019 til DKK 17,6 mio. i 2020.

Stigning i den langfristede gæld skyldes optagelse af et kreditlån hos Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland og et vækstlån hos Vækstfonden. Kreditlån hos Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland består af et lån på DKK 4,0 mio., der blev optaget i 2020 med sikkerhed i ejendommen på Herstedøstervej 7, 2600 Glostrup i forbindelse med indfrielse af et andet lån.

I januar 2020 optog Hove et vækstlån på DKK 6,0 mio. fra Vækstfonden til at understøtte væksten på det amerikanske marked hos Hove Americas inc.

Langfristet leasing forpligtelser udgjorde DKK 3,3 mio. i 2020. Fra de langfristede gældsforpligtelser blev DKK 1,8 mio. overført til kortfristede gældsforpligtelser i 2020.

Hove har herudover to realkreditlån hos Nordea Kredit Realkreditaktieselskab i ejendommen Herstedøstervej 7, 2600 Glostrup på samlet DKK 4,8 mio.

Leasingforpligtelser:

Biler vognpakken understøtter salgsforhold og ansættelseskontrakter i Hove. Leasingaftaler for vognpakken løber typisk 12 måneder og fornyes ud fra en vurdering af behov og anvendelse på fornyelsestidspunktet. Leasingaftale for gaffeltruck løber i 5 år og understøtter behovet i produktion til på- og aflæsning af gods samt varelagerhåndtering.

Leasingforpligtelser for vognpakke består på nuværende tidspunkt samlet af en månedlig ydelse på DKK 11.911,25.

Sydbank A/S – sale and lease back:

Leasingaftalerne med Sydbank A/S blev foretaget i hhv. 2018 og 2019 som en sale and lease back ordning til at finansiere indkøb af ny maskine samt støtte en positiv investeringsstrøm, se under punkt 10.7.

1. Matsuura vertikalt bearbejdningscenter, sn20821: månedlig ydelse inkl. moms: DKK 41.236,25
2. Drejebænke, bearbejdningscentre, og 9 fyldestationer: månedlig ydelse inkl. moms: DKK 39.312,50

Kortfristede gældsforpligtelser:

De kortfristede gældsforpligtelser faldt fra DKK 18,1 mio. i 2019 til DKK 14,3 mio. i 2020. Ændringen skyldes almindelige afdrag på gældsforpligtelse og indfrielse af lån på DKK 5,0 mio. i 2020.

Anden gæld stiger fra DKK 1,2 mio. i 2019 til DKK 2,6 mio. i 2020. Stigningen skyldes ændrede regler vedrørende feriepenge og skyldige A-skatteforpligtelser som følge af COVID-19 udskydelser.

Kortfristede gældsforpligtelser til leverandører faldt fra DKK 8,1 mio. i 2019 til DKK 6,2 mio. i 2020. Faldet på 23 % afspejler almindelige udsving i forhold til indkøb af varer og tjenesteydelser.

10.6. Pengestrømsanalyse

Pengestrømsanalyse (1.000 DKK)	2020	2019
Årets resultat	5.734	2.265
Afskrivninger inkl. tab og gevinst	828	754
Finansielle indtægter	-265	-196
Finansielle omkostninger	1.360	836
Skat af årets resultat	1.766	705
Andre reguleringer	144	140
Reguleringer i alt	3.833	2.239
Forskydning i varebeholdninger	1.007	-374
Forskydning i tilgodehavender	-5.964	10.458
Forskydning i leverandører og anden gæld	-442	-3.830
Ændring i driftskapital	-5.399	6.254
Renteindbetalinger og lignende	89	196
Renteudbetalinger og lignende	-1.360	-836
Rentebetalinger i alt	-1.271	-640
Betalt selskabsskat	-708	-1.590
Pengestrømme fra driftsaktivitet	2.189	8.528
Køb af immaterielle anlægsaktiver	-2.152	0
Køb af materielle anlægsaktiver	-387	-253
Salg af materielle anlægsaktiver	105	2.755
Pengestrømme fra investeringsaktivitet	-2.434	2.502
Afvikling af langfristede gældsforpligtelser	-2.275	-296
Optagelse af langfristede gældsforpligtelser	10.000	1.008
Afvikling af kortfristet kreditinstitut	-4.475	-11.059
Udbetalt udbytte	-2.140	-500
Pengestrømme fra finansieringsaktiviteter	1.110	-10.847
Ændringer i likvide midler	865	183
Likvide midler primo	1.463	1.280
Likvide midler ultimo	2.328	1.463

Figur 34: Pengestrømsanalyse for regnskabsåret 2019 og 2020 for Hove

10.7. Beskrivelse af udviklingen af udvalgte poster i pengestrømsanalysen

Pengestrøm fra driftsaktivitet:

Pengestrømme fra driftsaktiviteter udgjorde DKK 8,5 mio. i 2019 og DKK 2,2 mio. i 2020. Faldet på 74 % skyldes primært, at Koncernen har bundet mere kapital i tilgodehavender.

Varedebitorer udgør en forskydning på DKK 2,8 mio. fra 2019 til 2020 og afspejler sædvanlige udsving i omsætningen. Derudover udgør andre tilgodehavender en forskydning på DKK 3,1 mio. fra 2019 til 2020 og består af forudbetalte omkostninger, tilgodehavende moms og tilgodehavender i forbindelse med udvikling i Hafnia Pumps ApS.

Pengestrøm fra investeringsaktivitet:

Pengestrømme fra investeringsaktivitet udgør i 2020 DKK -2,4 mio. mod DKK 2,5 mio. i 2019.

Forskydningen for 2020 i forhold til 2019 skyldes aktivering af immaterielle anlægsaktiver, som består af IoT-løsningen, Hove Smart Lube. I 2019 solgte Hove en række aktiver i en sale and lease back transaktion med Sydbank A/S, hvilket gav en positiv pengestrøm fra investeringsaktiviteten. Det omfatter to leasingaftaler på hhv. 5 og 7 år med en samlet årlig ydelse på DKK 966.585 (se punkt 10.5.2).

Pengestrøm fra finansieringsaktivitet:

Pengestrømme fra finansieringsaktivitet i 2020 udgør DKK 1,1 mio. mod DKK -10,9 mio. i 2019.

Pengestrømmen fra finansieringsaktiviteter i 2020 er påvirket af optagelsen af lån på DKK 4 mio. hos Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland og et vækstlån på DKK 6 mio. hos Vækstfonden. Kapitalen er brugt til afvikling af anden langfristet gældsforpligtelse på DKK 2,3 mio. og nedbringelse af kassekredit på DKK 4,5 mio. samt udbetaling af udbytte på DKK 2,1 mio.

Pengestrømmen fra finansieringsaktiviteter i 2019 var væsentligst påvirket af nedbringelse af kassekredit på DKK 11,1 mio.

10.8. Halvårsregnskab 2021

Halvårsregnskab for perioden 1. januar – 30. juni 2021:

RESULTATOPGØRELSE 1. januar - 30. juni 2021	DKK
Nettoomsætning	56.769.433
Vareforbrug	-38.343.795
Andre eksterne omkostninger	-4.274.981
Bruttofortjeneste	14.150.657
Personaleomkostninger	-9.464.205
Af- og nedskrivninger	-406.061
Andre driftsomkostninger	0
Resultat af primær drift	4.280.391
Indtægter af kapitalandele i tilknyttede virksomheder	0
Indtægter af andre kapitalandele, værdipapirer mv.	-447
Andre finansielle indtægter	366.572
Andre finansielle omkostninger	-540.592
Resultat før skat	4.105.924
Skat af årets resultat	-841.292
Resultat	3.264.632

Figur 35: Resultatopgørelse – halvårsregnskab 2021

Selskabet har sammen med Selskabets revisor gennemgået første halvårsregnskab med følgende kommentering på perioderegnskabet 1. januar 2021 til 30. juni 2021 som følger:

Nettoomsætning

Den samlede nettoomsætning for Selskabet for første halvår af 2021 er på DKK 56,8 mio., hvilket er tilfredsstillende og positivt for målsætning om at nå forecast for 2021. Omsætningen er primært fra salg til vindmølleindustrien af smøremidler og smørepumper. Væksten i første halvår bliver drevet af Hoves datterselskab, Hove Americas Inc., der opererer på det nordamerikanske marked.

Bruttofortjeneste

Den samlede bruttofortjeneste for Selskabet for første halvår af 2021 er på DKK 14,2 mio. Selskabet har i perioden gradvist opbrugt tidligere varelager, og der forventes en stigning i kostpris for vareforbrug for resten af året som følge af prisstigninger på markedet som helhed. Selskabet har ansat nyt personale og der forventes at være flere personaleomkostninger for andet halvår af 2021. Salgsfremmende omkostninger forventes at stige i forhold til 2020 i takt med, at effekten fra COVID-19 aftager.

Udviklingsomkostninger i løbet af 2021 er aktiveret.

EBITDA

Selskabets EBITDA er på DKK 4,7 mio., hvilket viser et tilfredsstillende overskud fra den primære drift og indikerer en positiv forventning om at nå EBITDA målsætningen for 2021 på DKK 8,5-9,0 mio. EBITDA for andet halvår forventes at kunne blive påvirket af samme omkostninger, som nævnt ovenfor under "Bruttofortjeneste". Det skal bemærkes, at omkostninger til IPO på DKK 0,97 mio. er medtaget i halvårets EBITDA.

Resultat

Halvårsresultatet på DKK 3,3 mio. er tilfredsstillende.

Selskabets aktiver for perioden 1. januar – 30. juni 2021:

AKTIVER - 1. januar - 30. juni 2021	DKK
Udviklingsprojekter under udførelse og forudbetalinger	3.626.306
Immaterielle anlægsaktiver	3.626.306
Grunde og bygninger	13.406.864
Produktionsanlæg og maskiner	3.817.539
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar	107.250
Materielle anlægsaktiver	17.331.653
Kapitalandele i tilknyttede virksomheder	0
Finansielle anlægsaktiver	0
Anlægsaktiver i alt	20.957.959
Råvarer og hjælpematerialer	20.053.518
Varebeholdning	20.053.518
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	11.886.210
Tilgodehavender hos tilknyttede virksomheder	0
Andre tilgodehavender	7.462.844
Tilgodehavende skat	0
Periodeafgrænsningsposter	62.593
Tilgodehavender	19.411.647
Andre værdipapirer og kapitalandele	0
Likvide beholdninger	3.802.832
Omsætningsaktiver i alt	43.267.997
Aktiver i alt	64.225.956

Figur 36: Aktiver i balancen - halvårsregnskab

Varebeholdning

Varebeholdningen stiger fra primo 2021 med 44 %. Dette skyldes storindkøb til lager for at sikre leveringskvalitet og for at imødekomme forventede prisstigninger på råvarer og komponenter til produktion. Særligt et større indkøb af Smørefedt står for stigning i varebeholdning.

Tilgodehavender

Selskabets tilgodehavender stiger med 12 %, hvilket skyldes almindelig periodisering og udsving i den ordinære drift. Yderligere skyldes det en stigning i omsætning og moms retur fra større vareindkøb.

Likvider

Selskabet likvide midler stiger 63 %. Det kommer primært fra overført resultat og prioritering i udbyttepolitik, herunder almindelig udlodning til ejere og salg af finansielle anlægsaktiver.

Aktiver i alt

Selskabets aktiver stiger samlet med 18 %. Stigningen er primært et udtryk for indkøb af omsætningsaktiver til salg og produktion. Se ovenfor under varebeholdning.

Selskabets passiver for perioden 1. januar - 30. juni 2021:

PASSIVER - 1. januar - 30. juni 2021	DKK
Virksomhedskapital	1.600.000
Reserve for nettoopskrivning efter indre værdi	0
Reserve for opskrivinger	3.910.531
Reserve for udviklingsomkostninger	2.828.519
Overført af årets resultat	13.537.198
Forslag til udbytte for regnskabsåret	0
Egenkapital	21.876.248
Hensættelser udskudt skat	1.481.331
Hensættelser	1.481.331
Gæld til realkreditinstitutter	4.616.000
Kreditinstitutter	11.066.983
Anden gæld	2.139.338
Langfristede gældsforpligtelser	17.822.321
Gæld til realkreditinstitutter	296.964
Kreditinstitutter	5.246.703
Leverandører af varer og tjenesteydelser	12.096.143
Gæld til tilknyttede virksomheder	586.818
Selskabsskat	1.576.510
Anden gæld	2.882.323
Periodeafgrænsninger	360.595
Kortfristede gældsforpligtelser	23.046.056
Gæld og hensatte forpligtelser i alt	42.349.708
Passiver i alt	64.225.956

Figur 37: Passiver i balancen - halvårsregnskab

Egenkapital

Egenkapitalen stiger med 4 % for Selskabet. Det skyldes overført resultat fra halvåret og udlodning af udbytte. Der er i perioden udstedt nye kapitalandele (selskabskapital) DKK 1.100.000 ved en fondsemission ved overførsel fra Selskabets konto for overført resultat. Endvidere er der foretaget lovpligtige bindinger på reserve for udviklingsomkostninger og reserve for opskrivinger med netto DKK 1.132.000 ved overførsel fra Selskabets konto for overført resultat. Udloddet udbytte er udbytte vedtaget på Selskabets ordinære generalforsamling den 1. juni 2021.

Gældsforpligtelser

Langfristede gældsforpligtelser består primært af gæld til kreditinstitutter og er ikke væsentligt ændret i første halvår af 2021. Kortfristede gældsforpligtelser stiger med 94 %, hvilket primært skyldes indkøb til varelager samt periodevis forhøjelse af kassekredit. Herudover indgår langfristet gæld overgået til kortfristet gæld, afdrag og mellemværende i forbindelse med skat og udbyttebetaling.

Passiver i alt

Selskabets passiver stiger i alt med 18 %. Det viser et øjebliksbillede af Selskabet, da stigning i høj grad er fra de kortfristede gældsforpligtelser i forbindelse med indkøb til varelager.

PENGESTRØMSOPGØRELSE for perioden 1. januar – 30. juni 2021:

PENGESTRØMSANALYSE - 1. januar - 30. juni 2021	DKK
Periodens resultat	3.265
Afskrivninger inkl. tab og gevinst	406
Finansielle indtægter	-367
Finansielle omkostninger	542
Skat af årets resultat	841
Andre reguleringer	116
Reguleringer i alt	1.538
Forskydning i varebeholdninger	-6.151
Forskydning i tilgodehavender	-2.213
Forskydning i leverandører og anden gæld	7.535
Ændring i driftskapital	-829
Renteindbetalinger og lignende	367
Renteudbetalinger og lignende	-542
Renteindbetalinger i alt	-175
Betalt selskabsskat	-71
Pengestrømme fra driftsaktivitet	3.728
Køb af immaterielle anlægsaktiver	-1.474
Køb af materielle anlægsaktiver	-472
Salg af materielle anlægsaktiver	0
Salg af finansielle anlægsaktiver	1.256
Pengestrømme fra investeringsaktivitet	-690
Afvikling af langfristede gældsforpligtelser	-621
Optagelse af langfristede gældsforpligtelser	0
Optagelse/afvikling af kortfristet gæld	1.858
Udbetalt udbytte	-2.800
Pengestrømme fra finansieringsaktivitet	-1.563
Ændring i likvide midler	1.475
Likvide midler primo	2.328
Likvide midler ultimo	3.803

Figur 38: Pengestrømsanalyse for halvårsregnskab

Selskabet har sammen med Selskabets revisor gennemgået og kommenteret på pengestrømsanalysen for halvårsperioden 1. januar 2021 – 30. juni 2021 som følger:

Pengestrømme fra driftsaktivitet

Pengestrøm fra driftsaktivitet samlet set udgør for halvåret DKK 3,7 mio., hvilket kan sammenlignes med hele 2020, hvor pengestrømme fra driftsaktivitet udgjorde DKK 2,2 mio. Forskydningen skyldes primært resultat for perioden, da binding af likviditet i arbejdskapital stort set er uændret for perioden. Pengestrømme fra driftsaktiviteten for halvåret er tilfredsstillende.

Pengestrømme fra investeringsaktivitet

Pengestrømme fra investeringsaktivitet for halvåret udgør et mindre beløb end forrige år. Investeringsaktivitet omhandler primært udviklingsprojektet vedrører udvikling af software til et nyt IoT-produkt: Hove Smart Lube og salg af finansielle anlægsaktiver.

Pengestrømme fra finansieringsaktivitet

Pengestrømme fra finansieringsaktivitet er væsentligt påvirket af udlodning af udbytte for året 2020. Herudover kan afvikling af gæld og periodevis forhøjelse og forlængelse af kortfristet gæld bemærkes. Der er ikke optaget ny langfristet gæld i 2021.

Ledelsen vil løbende evaluere, om Selskabet med fordel vil kunne realisere et yderligere vækstpotentiale ved eventuelt at foretage en yderligere kapitaltilførsel inden udgangen af 2025. Alternativt vil Ledelsen overveje muligheden for at vækste med likviditet hentet fra driften.

10.9. Rentebærende gæld

Rentebærende gæld (DKK)	31/12 2020	3/09 2021
Rentebærende gæld	18.531.003	27.949.832

Figur 39: Rentebærende gæld

Selskabets rentebærende gæld pr. 30. september 2021 udgøres af langfristet gældsforpligtelse på DKK 18,1 mio. og kortfristet gældsforpligtelse på DKK 9,8 mio.

Den rentebærende gæld består af Koncernens gæld til banker, kreditinstitutter, realkreditinstitutter og anden rentebærende gæld.

10.10. Forventninger til fremtiden

Selskabet har udarbejdet en vækstplan og et forecast for de næste 4 år, som nærmere er beskrevet under punkt 8.1.5. Planen afspejler Selskabets strategi og bedste skøn pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen. De faktiske resultater kan afvige fra forventningerne, idet begivenheder sjældent indtræder præcis som forventet, ligesom ikke forventede begivenheder kan indtræde. Afvigelserne kan derfor være væsentlige. Forventningerne til vækstplanen bør læses i sammenhæng med afsnit 11. "Risikofaktorer".

10.11. Revisor

Selskabets revisor er Dansk Revision Hillerød Godkendt Revisionsaktieselskab, Vølundsvej 6 B 3400, Hillerød CVR-nr. 26580390, som blev genvalgt på selskabets ordinære generalforsamling den 1. juni 2021.

Selskabets revisor repræsenteres af statsautoriseret revisor Dennis Mielcke og registeret revisor Peter Jørgensen, begge medlem af FSR Danske Revisorer.

10.12. Revisionspåtegning

Revisorpåtegningen for årsregnskabet 2020 for Selskabet er uden forbehold eller fremhævelse af forhold. Revisionspåtegningen er afgivet af Selskabets revisor Dansk Revision Hillerød Godkendt Revisionsaktieselskab. Den fuldstændige revisorpåtegning er at finde i årsregnskabet for 2020, som er tilgængelig på Selskabets hjemmeside: www.hove-as.com/investor og på cvr.dk: (<https://datacvr.virk.dk/data/visenhed?enhedstype=virksomhed&id=25804821&soeg=hove%20a/s&type=undefined&language=da>).

10.13. Finanskalender

Finanskalender	Dato
Årsrapport for regnskabsåret 2021	30. marts 2022
Ordinær generalforsamling 2022	28. april 2022
Halvårsrapport for 1. halvår 2022	30. august 2022

Figur 40: Finanskalender

10.14. Erklæring om arbejdskapital

Gennemførelsen af Udbuddet vil medføre, at Selskabet modtager et kontant Nettoprovenu på mellem DKK 29,1 mio. og DKK 33,8 mio. ved tegning af henholdsvis Minimumsudbuddet og Maksimumsudbuddet. Dette Nettoprovenu vil give Selskabet tilstrækkelig arbejdskapital til at dække Selskabets kapitalbehov i minimum 12 måneder fra Første handelsdag.

10.15. Væsentlige ændringer i Selskabets finansielle stilling

Der har ikke været væsentlige ændringer i Selskabets finansielle stilling fra årsrapportens godkendelse på Selskabets ordinære generalforsamling den 1. juni 2021 og til offentliggørelse af Virksomhedsbeskrivelsen den 3. november 2021.

11. RISIKO-FAKTORER

11.1. Risici forbundet med Investering i Hove

En investering i Aktier indebærer en økonomisk risiko. Potentielle investorer bør nøje overveje de risici, der er beskrevet nedenfor, inden der træffes en investeringsbeslutning. De nedenfor beskrevne risici, kan dog ikke garanteres at være udtømmende mht. risici forbundet med investering i Aktierne i forbindelse med Udbuddet.

Derimod og i det omfang, de nedenfor beskrevne risici materialiserer sig, kan det have en væsentlig negativ indvirkning på Selskabets forretning og dermed betyde, at aktionærer kan miste hele eller dele af deres investering i Selskabet.

Selskabets Ledelse udgøres tilsammen af Selskabets Direktion og Bestyrelse. Direktionen består af CEO / adm. direktør Maja Vonsild Jørgensen, CFO Thomas Alexander Kjeldbæk og CCO Thomas Cramer. Selskabets Bestyrelse består af; Michael Gaarmann, bestyrelsesformand samt bestyrelsesmedlemmer; Mette Søs Lassesen, Jesper Bregendahl, Dennis Schade Forchhammer og Hans Christian Hansen.

Ledelsen vurderer, at de nedenfor beskrevne forhold repræsenterer de væsentligste risici for Selskabet og for erhvervelse af Aktier i Selskabet i forbindelse med Udbuddet. Det skal understreges, at risici beskrevet i hele afsnit 11, herunder underpunkter, ikke er udtømmende. Risikofaktorer, som endnu ikke er kendt, eller som pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen anses for uvæsentlige, kan være eller blive mere væsentlige end forudsat på tidspunktet for Virksomhedsbeskrivelsens datering.

Alle de beskrevne risikofaktorer er mulige udfald, der måske kan eller måske ikke kan opstå, og Ledelsen er ikke i stand til at udtale sig om sandsynligheden for, at de enkelte risici måtte opstå, ud over hvad der er beskrevet i denne Virksomhedsbeskrivelse.

Selskabet har dog opført de enkelte risikofaktorer i grupper, og så vidt muligt forsøgt at opliste disse i prioriteret rækkefølge efter hvor stor en negativ indflydelse en given risiko vil have for Selskabet ud fra den viden, Ledelsen har på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen.

Investorer opfordres til at læse denne Virksomhedsbeskrivelse grundigt igennem for dermed at kunne foretage en selvstændig vurdering af de med en investering i Selskabet forbundne risici.

Potentielle investorer anbefales tillige at indhente uafhængig rådgivning vedrørende kommercielle, juridiske, regnskabsmæssige og skattemæssige forhold, som måtte være relevante for den enkelte investor, inden der træffes beslutning om, hvorvidt investor bør tegne eller erhverve Aktier i forbindelse med Udbuddet.

11.2. Risici forbundet med de markeder Selskabet opererer på

11.2.1. Konkurrencesituationen

Konkurrencen kan, som omtalt i punkt 7.4, komme fra markedsinteressenter på tværs af forsyningskæden til produktion og service af fedtsmøringsløsninger. Nye aktører og/eller nye banebrydende og innovative løsninger kan også melde sig på markedet, hvilket kan medvirke til øget konkurrence. Der er derfor en risiko for øget konkurrence fra såvel eksisterende som potentielle nye markedsaktører på pris, produkt- og teknologiløsninger mv., der kan have negativ virkning på Hoves virksomhed, strategi, driftsresultater og dermed finansielle stilling.

Ledelsen vurderer, at Hove på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har en global markedsandel på ca. 40 % (se punkt 4.3) af smøringen af lejer på vindmøllemarkedet. Ledelsen vurderer derfor, at Selskabet har en stærk position for at imødekomme eventuel øget konkurrence.

Nedenfor er opstillet en kategorisering af de fleste forskellige grupperinger af konkurrenter og deres konkurrencemæssige risici;

1. Som tidligere omtalt vurderer Ledelsen, at Hove har en markedsandel på 40 %. De resterende 60 % af markedet udgøres af alternative løsninger, hvoraf størstedelen udgøres af manuelle Smørepistoler og Spandpumper. Foruden de klassiske løsninger har Hove en direkte konkurrent i Danhydra, som dog vurderes til at have en meget beskeden markedsandel. Fælles for ovenstående gælder, at de kan vælges i konkurrence til Hove, uanset om Hoves løsninger er teknologisk førende.
2. Producenter og leverandører af Smøringsfedter kan søge at udvikle løsninger, som vil kunne erstatte Hoves specialudviklede sammenklappelige fedtbeholdere og pumper. Fedtproducenterne kan på den måde forhindre, at Hoves produkter anvendes på vindmøller, der kræver denne fedtproducents Smøringsfedter. Som beskrevet i punkt 5.2 er dette sket tidligere og vil også i fremtiden kunne have væsentlig indflydelse på Selskabets indtjening.

3. Hove samarbejder i dag med tre af verdens største OEM'er, som designer, producerer og sælger vindmøller. Vindmølleproducenterne vil i langt de fleste tilfælde have en produkt- og servicegarantiperiode, hvor de vil stå for smøring og anden vedligeholdelse. Ejerne af vindmølleparkerne, som f.eks. energiselskaber, kan ved endt garantiperiode vælge selv at operere og servicere vindmøllerne eller vælge at outsource dette ved at lade OEM'en fortsætte servicering eller bruge ekstern service provider. I de tilfælde, hvor ansvaret for service af vindmøllen skifter, kan der være risiko for, at den nye serviceudbyder ønsker at anvende løsninger i konkurrence med Hove.
4. Potentielle nye markedsdeltagere og teknologiske løsninger vil kunne påvirke konkurrencesituationen. Med Hoves fortsatte innovative udvikling, har Selskabet styrket sin relative markedsandel og konkurrenceevne.

Det er dog samlet set værd at bemærke, at markedet for smøring af vindmøllelejer har eksisteret i mere end 20 år, og at Hove har vækstet støt til ca. 40 % markedsandel i 2020 (se punkt 4.3). Selskabet har været udsat for, at en stor OEM i en periode valgte en anden løsning end Hoves, men samarbejdet er efterfølgende genetableret grundet Hoves innovative produktløsninger, forbedret kundesupport og vedholdende markedsstrategi. Selskabet forventer derfor også i fremtiden at kunne imødekomme eventuel øget konkurrence og forblive en dominerende markedsleder.

11.2.2. Politiske risici og handelsrestriktioner

Hoves aktiviteter er initieret og koordineres fra Danmark. Derimod sker salg primært til kunder og samarbejdspartnere på det internationale marked, og tilsvarende sker indkøb af komponenter m.m. fra en række leverandører, som primært findes i Asien. En sådan spredning af Selskabets samlede aktiviteter indeholder risici for selskabet.

Regionale eller bilaterale politiske spændinger og visse globale tendenser til indførelse af handelspolitisk protektionisme kan medføre etablering af tekniske handelshindringer og importrestriktioner, der skal forhindre eller modvirke varers og arbejdskrafts frie bevægelighed, indførelse af nationale og internationale toldmure m.v., indebærer også for Hove en risiko for, at disse forhold vil kunne få negativ indflydelse på Selskabets muligheder i regioner, som i enkelte lande.

Med ambitiøse vækstplaner i Kina, Indien og øvrige Asien kan geopolitiske benspænd opstå, og vil generelt kunne forsinke eller reducere Selskabets forventede salg og dermed kunne få væsentlig negativ indflydelse på Selskabets omsætning og indtjening.

11.2.3. Risiko for kinesisk kopiering af Hoves løsninger

Hove påtænker at indtræde på det kinesiske marked, da markedet indeholder et stort potentiale for Hove. Det er imidlertid alment kendt, at kinesiske selskaber i højere grad end andre steder i verden har tendens til kopiering af produkter. Etablering på det kinesiske marked medfører derfor øget risiko for, at Selskabet vil opleve at lokale aktører kopierer Hoves produkter, og Selskabet kan derfor have i patenttvister som følge heraf. Samtidig kan kopisager resultere i reduceret salg og derved få indvirkning på Selskabets evne til at imødekomme opsatte forventninger om omsætning og indtjening.

11.2.4. Risiko for cykliske faktorer

Eksterne faktorer som konjunkturudsving, ændringer i udbud og efterspørgsel, cykliske opsving eller fald, inflation eller renteutvikling, forsyningsrelaterede prisstigninger og knaphed på visse råvarer, komponenter og andet kan påvirke Selskabets drift (omsætning, omkostninger, investeringer o.a.) i forskellig retning, også negativt. Eftersom Hoves internationale forretning, omsætning eller omkostninger kan påvirkes af sådanne faktorer, som ligger uden for Selskabets kontrol, vil det kunne påvirke Selskabets forretning og profitabilitet i negativ retning.

11.2.5. Risiko ved samarbejde med lokale servicepartnere

Hove arbejder sammen med lokale servicepartnere i markeder, hvor potentialet ikke er stort nok til, at Selskabet selv er til stede. Disse servicepartnere repræsenterer Hoves brand, hvilket indebærer en risiko for at Hoves brand skades, hvis servicepartneren fx leverer dårlig service til Hoves slutkunder. Der er også en risiko ved, at servicepartneren alene har den direkte kontakt med kunderne, og at Hove derfor ikke har viden og kontrol over kundernes oplevelse med Hoves løsninger. Disse risici mitigeres ved at indgå aftaler med de forskellige servicepartnere, hvor disse forpligter sig til at deltage i diverse træningsaktiviteter med Hoves personale samt at rapportere information omkring reparationer til Hove i Danmark, således at denne viden kan indgå i Selskabets videre produktudvikling.

11.3. Risici forbundet med Hoves virksomhed

11.3.1. Salg af Hoves produkter til nye kunder tager længere tid end ventet

Hove arbejder med løsningssalg i form af smøreløsninger, som med IoT bliver mere komplekse. Samtidig består kundesegmentet blandt andre af store OEM-virksomheder og større vindmølleparkejere. Hermed er Hoves salgsproces omfattende og kan i visse tilfælde forlænges yderligere af diverse eksterne omstændigheder, såsom krige, strejker, social uro, pandemier og naturkatastrofer. Dette indebærer risiko for forsinkelse i forhold til forventede og budgetterede salg, hvilket kan få væsentlig negativ betydning for Selskabets omsætning og indtjening.

11.3.2. Patenter

Som beskrevet i punkt 6.2 understøttes en del af Selskabets forretning af et antal patenter, som udløber i perioden 2029-2037. Flere patenter forfølges løbende. Der kan fortsat både før og efter patentudløb opstå konkurrence fra virksomheder, som forsøger at udvikle kopier m.v. af Hoves produkter. Dette kan betyde, at Hove kan være nødsaget til at beskytte sine patenter ved retssager i Danmark og i udlandet, hvilket kan påføre Selskabet betydelige omkostninger, herunder til rådgivere, hvilket vil kunne påvirke Selskabets indtjening. Øget konkurrence efter patentudløb kan endvidere resultere i et prispres med deraf følgende faldende omsætning og indtjening.

11.3.3. Ekstraordinære situationer herunder COVID-19

Der kan opstå ekstraordinære situationer, som Selskabet ikke har kontrol over; krige, strejker, social uro, pandemier og naturkatastrofer, som kan have en negativ indvirkning på Selskabet. I værste fald kan det betyde reduktion eller nedlukning af Selskabets aktiviteter i perioder, hvilket kan have en negativ effekt på Selskabets produktion, kontraktmæssig opfyldelse af leverings- og installationsforpligtelser overfor kunder, markedsføring samt salg og vil dermed kunne påvirke omsætningen og resultatdannelsen negativt samt medføre at økonomiske krav rettes mod Selskabet.

Hove har været påvirket af COVID-19, primært i forhold til at forfølge ny forretning, ligesom det har været vanskeligt at gennemføre field tests med nye potentielle kunder. Der er fortsat risici forbundet med krisen. International rejseaktivitet har været yderst begrænset eller helt umulig over de sidste godt 12-18 måneder som følge af pande-

mi-restriktioner. Fortsætter pandemien sin negative udvikling, vil det betyde, at disse og andre restriktioner må forventes at forsætte, hvilket udgør en risiko for at kunne besøge forretningspartnere uden for Danmark. Selvom udrulningen af vaccinationer i mange lande gradvist forbedrer situationen, vil implikationerne af COVID-19 derfor stadigvæk repræsentere en risiko for Hove. Pandemien kan potentielt indebære ændringer i messe- og konferencemønstre med nye måder hvorpå, man bedst etablerer kontakt til potentielle nye forretningspartnere. Pandemien og de potentielt langsigtede restriktioner eller permanent ændrede forhold, som beskrevet, udgør en risiko for, at Selskabets kommercielle aktiviteter påvirkes af nødtvungne nye måder at arbejde på. Det kan have en potentiel negativ indvirkning på Selskabets udrulningsplaner med forsinkelser til følge og dermed negativ påvirkning på de økonomiske resultater.

Det er for tiden almindeligt accepteret³⁹, at forsyningssystemer (Supply Chain) mange steder er udfordret på grund af COVID-19 medførende flere ustabile markedsforhold. COVID-19 pandemien har medført forsinkelser i forsyninger og leverancer, hvilket har betydet, at Hove har måtte opbygge større lagre, hvilket har betydet øget pres på likviditeten i korte perioder. Til trods for at den gradvise åbning har betydet forbedret logistik for Selskabet, såvel som hos kunder og leverandører, vil der fortsat være risiko for behov for større lagerbeholdninger, hvilket vil kunne påvirke de økonomiske resultater. Samtidig kan disse udfordringer i visse tilfælde også resultere i at Selskabets kunder ikke kan udføre vedligeholdelse af deres vindmøller som planlagt, hvilket igen kan resultere i manglende eller forsinkede ordrer hos Hove og dermed negativ påvirkning på de økonomiske resultater.

11.3.4. Afhængighed af enkelte kunder; tab på kunder

Hove har flere af verdens førende 5-7 vindmølle OEM'er⁴⁰ som sine største kunder. Kunderrelationen til disse OEM'er er af væsentlig økonomisk betydning for Selskabet. Endvidere er kunderrelationerne til OEM'er generelt af afgørende strategisk betydning for Selskabet, idet indtræden på nye markeder historisk er sket i tæt samarbejde med en OEM, og samtidig er OEM'erne meget væsentlige som referencesager for Selskabets fremtidige salg til andre kunder. Afhængigheden af relativt få store kunder repræsenterer derfor en risiko. Hvis samarbejdet med og kunderrelationen til en eller flere OEM'er måtte ophøre, kan det få indflydelse på Selskabets indtjening og dermed få en væsentlig negativ effekt på Selskabets økonomiske resultater.

³⁹ <https://www.pwc.dk/da/services/krise-strategi/skab-en-robust-supply-chain.html>

⁴⁰ Kilde: Global Wind Energy Council, <https://gwec.net/>

11.3.5. Hoves evne til at eksekvere i henhold til vækstplanen

Med Hoves vækstplan skal Selskabet videreudvikles fra primært at operere i vindmølleindustrien i Europa og USA til at blive en global virksomhed med salg i flere industrier med nye produktkategorier. Vækstplanen baserer sig på flere forhold og forudsætninger, som har afgørende betydning for vækstplanens eksekvering, herunder timing og omfang af vækstplanens udrulning.

Af interne forhold, som kan have indflydelse på planens eksekvering, skal særligt nævnes de organisatoriske forhold. Vækstplanen forudsætter en udvidelse af organisationen inden for en række funktioner, herunder salg og marketing. Det påhviler den daglige ledelse at tilsikre, at Selskabets interne procedurer og organisation fungerer optimalt. Der er dog altid en risiko for, at uventede organisatoriske forhold kan medføre uro eller forsinkelser i Selskabets drift.

Eksekveringen af vækstplanen kan ligeledes påvirkes negativt som følge af forskellige eksterne forhold, som Selskabet ikke har kontrol over, og som vil ændre præmisserne for, at Selskabet frit kan eksekvere i henhold til vækstplanen. Specifikt kan Selskabets strategi om at indtræde på det indiske og det kinesiske marked vise sig at blive mere vanskelig, da der både kan være føderale og statslige reguleringer og krav, som Selskabet og dets produkter skal leve op til. Ligeledes kan der være markedsvilkår, herunder konkurrencemæssige forhold, der kan få betydning for Selskabets beslutning om at gå ind på et nyt geografisk marked eller ind i en ny industri.

11.3.6. Risici forbundet med salg på abonnement

IoT-løsningen forventes solgt via en abonnementsløsning, hvor der opkræves et årligt "subscription fee". Salg på abonnementsvilkår betyder, at betaling fra kunden ikke kommer på én gang, men at betaling fra kunder falder løbende hen over abonnementsperioden. Det medfører en risiko forbundet med kundernes manglende betalingssevne. Der henvises i øvrigt til særskilt afsnit om debitorrisiko i punkt 11.3.4.

11.3.7. Kontraktforhold og ansvar

Selskabet tilbyder som tidligere nævnt projekter og applikationer til store internationale kunder (jf. punkt 7.2.1 "Kundesegmenter"). Det er Selskabets forventning, at aftalegrundlaget vil være baseret på entreprisekontrakter, der traditionelt pålægger leverandøren

væsentlige kontraktmæssige forpligtelser i forhold til levering, funktionalitet, produktion og ansvar. Uanset at Selskabet forsøger at opnå forsikringsdækning og back-to-back vilkår i forhold til underleverandører, er der risiko for, at Selskabet kan blive mødt af krav om erstatning, dagbøder m.v., som Selskabet ikke har forsikringsmæssig dækning for, eller mulighed for at kræve betalt af sine underleverandører, hvilket kan få væsentlig negativ betydning for Selskabets resultat og soliditet.

11.3.8. Produktansvar i en globaliseret verden

Produktansvarsregler gældende på de markeder, hvor Selskabet udbyder sine produkter, ændrer sig løbende. I de seneste år er der kommet strammere produktansvarsregler inden for EU. I USA er der eksempler på meget høje erstatningskrav, og i Asien er der stigende fokus på produktansvar. Der er derfor stigende risici for, at Selskabet i en globaliseret verden kan blive mødt af produktansvarskrav. Dette medfører en risiko for, at Selskabet skal tilbagekalde produkter eller bliver stillet over for store erstatningskrav, som vil kunne få væsentlig negativ indflydelse på Selskabets finansielle situation og soliditet. Hove har længe arbejdet internationalt også i lande som USA, hvor retstvister hører til dagligdagen. Selskabet har til dato haft enkelte leverancer, som har haft fejl, men problemer er blevet løst uden for domstolene, og kravene har været minimale. Selskabet har tegnet en produktansvarsforsikring i Topdanmark.

11.3.9. Hove kan blive involveret i rets- og voldgiftssager og andre tvister

Hove vil løbende indgå kontraktforhold med forskellige interessenter, herunder leverandører, kunder og medarbejdere. Uanset at Selskabet ikke aktuelt er involveret i rets- eller voldgiftssager, er der en risiko for, at Selskabet i fremtiden kan blive mødt med erstatningskrav eller bliver involveret i rets- eller voldgiftssager og tvister i øvrigt. Uanset udfaldet af sådanne tvister, og uanset at Selskabet forsøger at reducere sådanne risici ved forsikringsmæssig afdækning (bl.a. erhvervsansvars- og produktansvarsforsikringer), er der en risiko for, at der kan være manglende forsikringsdækning, og sådanne tvister, rets- og voldgiftssager m.v. vil, uanset hvad, kunne påføre Selskabet betydelige økonomiske omkostninger samt fjerne eller reducere Ledelsens fokus på driftsmæssige forhold og vil dermed kunne få en negativ indvirkning på Hoves virksomhed, driftsresultater og økonomiske forhold.

11.3.10. Eksposering for hacking og lignende trusler, herunder brud på datasikkerhed

Hove er som alle andre virksomheder udsat for muligheden for trusler om hacking og digital kriminalitet, herunder brud på datasikkerhed. Selskabets IT-struktur er moderne, og Selskabet har stort fokus på at mitigere disse risici. Uanset at Hove prioriterer datasikkerhed højt, er der risiko for, at opstår brud på love eller regler om datasikkerhed. Et eventuelt brud på datasikkerhed kan medføre læk af persondata, som kan medføre krav mod Selskabet, hvilket kan medføre, at Selskabet ifalder bødestraf og eventuelt vil kunne blive mødt med erstatningskrav, som vil kunne få negativ indvirkning på Selskabets driftsresultater og finansielle stilling samt Selskabets omdømme.

Med den intensiverede cyberkriminalitet og hacking er der en risiko for, at enten Hove eller en partner, som Hove samarbejder med, vil kunne blive udsat for cyberangreb og hacking, hvilket vil kunne medføre driftsforstyrrelser og nedbrud af de IT-systemer, som Selskabet benytter. Med tilgangen af IoT-produktløsninger vil Selskabet yderligere eksponere sig for cyberangreb og hacking, idet kundespecifikke data vil blive lagret på en cloud-baseret løsning. I tilfælde af hackerangreb kan Selskabet pådrage sig ekstraordinære omkostninger i forbindelse med reetablering af data og yderligere sikring mod brud på datasikkerheden. Hove har dog tegnet forsikringer mod cyberkriminalitet for at minimere omkostningerne som følge heraf.

11.3.11. Leverandører som går konkurs eller ikke kan levere

Hove tilstræber altid dels at anvende de bedste produkter, som er tilgængelige i markedet, og dels at sikre sig leverancer fra to eller flere leverandører, hvor det er muligt. Der kan dog opstå situationer, hvor leverandører, grundet tekniske vanskeligheder, ekstraordinære omstændigheder, som naturkatastrofer, krig eller finansielle problemer, kan forårsage forsinkelser eller helt manglende levering af produkter eller ydelser til Hove. Dette kan påføre Selskabet ekstraordinære udgifter eller manglende leveringsdygtighed og dermed udgøre en risiko for Selskabets eksponering mod erstatningskrav eller tab i øvrigt og vil dermed kunne få en negativ påvirkning af Selskabets omsætning og indtjening samt finansielle situation.

11.3.12. Nøglemedarbejdere

Selskabet har en relativ lille organisation og er derfor meget afhængig af en stabil medarbejdersammensætning og bibeholdelse af højt specialiserede kompetencer. En lille organisation vil være mere sensitiv over for ansættelsesophør, pludselig opstået sygdom eller opsigelser fra nøglemedarbejdere. Dette giver en forhøjet risiko for negativ indflydelse på Selskabets fremdrift og evne til at generere omsætning og indtjening. Hove har stort fokus på at fastholde medarbejdere, og ansatte i organisationen har i dag en gennemsnitlig høj anciennitet.

Endvidere er Selskabet særlig afhængig af, at Direktionen og ledelsesteamet kan varetage driften og gennemføre de forestående udviklings- og vækstplaner. Selskabets Direktion anses som nøglemedarbejdere. I tilfælde af at flere medlemmer af ledelsesteamet forlader Selskabet, kan det have indflydelse på Selskabets virksomhed, omsætning samt udvikling. Disse nøglemedarbejdere er nærmere beskrevet i punkt 9.3.1 suppleret med oplysninger om øvrige nøglemedarbejdere i punkt 9.3.5.

11.3.13. Hove er afhængig af at kunne tiltrække kompetente medarbejdere

For at skabe det nødvendige fundament for Selskabets ekspansive strategi skal Selskabet løbende have tilgang af nyt personale for at øge den samlede medarbejderstab. Hoves specialiserede, patenterede og teknologisk innovative produkter medfører, at det er kritisk at kunne tiltrække og fastholde veluddannede og kompetente medarbejdere. Det er specifikt inden for salg, marketing og udvikling, at Selskabet påtænker at tilføre medarbejdere.

Da der er høj beskæftigelse, en stigende konkurrence om medarbejdere inden for de ovennævnte kompetenceområder og en stadig mindre arbejdsstyrke, kan det vise sig vanskeligere at tiltrække de rette medarbejdere. Endvidere kan den øgede konkurrence om medarbejderne betyde øgede omkostninger til rekruttering, lønninger og andre incitamentsstrukturer. Såfremt Selskabet får vanskeligheder ved at fastholde og tiltrække de rette medarbejdere, eller såfremt medarbejdere ikke skaber de forventede resultater, vil det

på kort sigt kunne bremse Selskabets salgs- og forretningsmæssige udvikling. Samtidig vil det også medføre en væsentlig indflydelse på Selskabets muligheder for at sælge sine produkter og således også have en negativ indvirkning på Selskabets strategi, omsætning, vækst, indtjening og Selskabets finansielle stilling.

Der er ligeledes en risiko for, at medarbejdere med specifik viden forlader Hove og bliver ansat hos en konkurrent eller starter egen virksomhed. Dette vil kunne svække Hoves konkurrencemæssige position på markedet med heraf følgende svigtende omsætning og dermed indtjening for Selskabet. I tilfælde, hvor det er relevant, har Hove til hensigt at sikre sin konkurrencemæssige position samt fastholde væsentlige medarbejdere ved anvendelse af konkurrenceklausuler og incitamentsordninger.

11.4. Risici forbundet med Hoves finansielle stilling

11.4.1. Hove når ikke de fremtidige budgetterede resultater

Der er en risiko for, at budgetterede resultater ikke realiseres. Resultaterne kan blive ringere end budgetteret på grund af en flerhed af faktorer, herunder f.eks. lavere omsætning, højere omkostninger eller større driftsmæssige afskrivninger og/eller hensættelser end forventet. Eksterne forhold, der kan påvirke Hoves budgetterede resultat, kan bl.a. være uventede ændringer i konkurrenceforholdene eller en ufordelagtig udvikling i markedet, indførelse af økonomiske eller tekniske handelshindringer, som toldmure m.v. I tilfælde af, at Hove ikke realiserer fremtidige budgetterede resultater, kan det få negativ indvirkning på Hoves virksomhed, omsætning, driftsresultat og finansielle stilling.

11.4.2. Selskabet kan få behov for yderligere kapital

Selskabet har fokus på vækst, og det kan ikke udelukkes, at Selskabet kan blive bragt i en situation, hvor det bliver nødvendigt at tilvejebringe yderligere kapital for at fortsætte driften og realisere den eksisterende strategi eller ændringer heri. Ledelsen skønner, at Selskabet ikke får behov for yderligere kapital i henholdsvis i de første tre år efter Første handelsdag ved gennemførelse af Udbuddet og det deraf følgende Nettoprovenu fra hhv. Minimumsudbuddet og Maksimumsudbuddet.

Selskabet vil løbende vurdere behovet for yderligere kapitalfremskaffelse. Hvis yderligere kapitalfremskaffelse måtte vise sig nødvendig, er der risiko for, at yderligere kapital ikke kan tilvejebringes, hvilket kan medføre risiko for, at Selskabet kan gå konkurs, hvorved investorerne risikerer at miste hele deres investeringsbeløb.

11.4.3. Placering af Nettoprovenuet fra Udbuddet

Indtil det forventede Nettoprovenu fra Udbuddet er anvendt til de planlagte investeringer, er det Selskabets hensigt at anbringe Nettoprovenuet i en kombination af indlån i et/flere pengeinstitutter (til eventuel negativ forrentning), i kortfristede rentebærende værdipapirer og tilsvarende placeringer med lav risiko. Uanset at denne anbringelse indebærer en lav risiko, kan nationale og geopolitiske forhold, ændringer i risikovurderinger på de internationale kapitalmarkeder og ændringer i investorers investeringspræferencer, medføre kursændringer eller påvirke omsætteligheden af de aktiver, som Selskabet har investeret i. Dette indebærer en risiko for, at Selskabet taber dele af det investerede Nettoprovenu, hvilket kan vanskeliggøre Selskabets evne til at eksekvere sin strategi og dermed påvirke Selskabets resultater, soliditet og finansielle stilling negativt.

11.4.4. Valutakursudsving

Hove opererer og handler globalt, både ift. indkøb og salg, og er derfor udsat for betydelig valutarisiko. Salg faktureres i en række forskellige valutaer, især EUR og US Dollar (USD). Samtidig vil en del af virksomhedens indkøb faktureres Hove i enten Euro eller US Dollar (USD). Realiseringen af Selskabets strategi- og vækstplan indebærer en stigning i omsætningen fra øgede aktiviteter i både Indien, Kina og andre lande i Asien, hvor indtægter og omkostninger afholdes i US Dollars (USD). Der har over de sidste mange år været betydelige fluktuationer mellem Euro (og DKK) og USD. Hoves strategi om øgede aktiviteter vil resultere i øgede indtægter og udgifter i fremmed valuta, hvilket indebærer en forøgelse af eksponeringen for valutakursudsving. I det omfang udsving sker i negativ retning, eller Danmarks fastkurspolitik over for Euro ændres, kan det få negativ indvirkning på Hoves omsætning, driftsresultat og finansielle stilling.

Hove har løbende dialog med Selskabets pengeinstitut Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland om valutakursafdækning

og tiltag for at reducere valutarisici. Ved negativ kurspåvirkning på over 5 % har Selskabet hidtil været i stand til at håndtere dette ved pristilpasninger. Håndteringen af valutarisiko vil også fremadrettet løbende blive styret i tæt samarbejde med bank, leverandører og kunder.

11.5. Risici forbundet med Udbud og Optagelse til handel

11.5.1. Der er risiko for, at Selskabet ikke er i stand til at betale udbytte

Det er Bestyrelsen i Selskabet, som fastsætter udbyttepolitikken. 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. 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.

11.5.2. Aktiens likviditet er begrænset, eftersom der er en begrænset mængde Aktier i fri handel

Efter gennemførelsen af Udbuddet vil der stadig være en stor koncentration af Aktierne, der ikke omsættes, idet Selskabets Eksisterende Aktionærer fortsat vil eje en betydelig andel heraf, og deres Eksisterende Aktier er underlagt Lock-up. Der henvises til punkt 12.9 for yderligere detaljer om Lock-up aftaler for Eksisterende Aktionærer. Mens disse aktionærer er underlagt Lock-up, eller hvis disse aktionærer fortsætter med at eje deres Aktier efter udløbet af Lock-up perioden, og der ikke foretages kapitaludvidelser ved udstedelse af nye aktier, kan der være beskednen likviditet i Selskabets Aktier. Det indebærer, at andre aktionærers muligheder for at handle Aktier på det tidspunkt og i det antal, de ønsker, kan være vanskeligt eller umuligt, ligesom en beskednen likviditet i Selskabets Aktier kan indebære større kursfølsomhed, idet selv små handelsposter og/eller få handler kan påvirke handelskursen væsentligt i positiv eller negativ retning. Selskabet har valgt ikke at benytte sig af en Market Maker ved Optagelsen til handel. Hvis Selskabets Bestyrelse finder det nødvendigt efter Optagelsen til handel at skabe større likviditet i aktien, vil det blive overvejet af bruge en Market Maker.

11.5.3. Aktierne har ikke været handlet offentligt tidligere og kan derfor være volatile

Da Aktierne er ikke blevet offentligt handlet før, er der en risiko for, at der ikke vil udvikles eller kunne fastholdes et aktivt og likvidt marked for Aktierne i perioden efter Udbuddet. I tilfælde af, at et aktivt og likvidt marked ikke kan udvikles eller fastholdes, kan det have en væsentlig negativ påvirkning på likviditeten i Aktierne og på Aktiernes handelskurs. Dette kan medføre, at Aktionærerne kan risikere, at det vil være vanskeligt eller umuligt at sælge deres Aktier i markedet, og at udbud af selv mindre poster Aktier vil kunne påvirke aktiekursen negativt.

11.5.4. Udstedelse af yderligere Aktier i Selskabet kan udvande alle aktionærer

Selskabet kan efter gennemførelsen af Udbuddet igen få behov for eller ønske at rejse yderligere finansiering ved gennemførelse af nyt udbud af Aktier. Dette kan være begrundet i mange forhold, herunder behovet for at finansiere eventuelle virksomhedsopkøb eller udnyttelse af andre vækstmuligheder, herunder muligheder for indtræden på nye markeder eller industrier, der måtte opstå, foretagelse af yderligere investeringer i Selskabet, ønsket om adgang til nye produkter eller geografiske markeder, eller til at realisere andre forretningsmæssige målsætninger eller udstedelse af aktier til medarbejdere og ledelsesmedlemmer i Selskabet. Derudover forventer Selskabet at udstede Warrants som led i Selskabets incitamentsprogrammer til medlemmer af Ledelsen og medarbejdere i Selskabet. Som resultat af sådanne kapitaludvidelser kan Selskabets Eksisterende Aktionærer, afhængig af udbudsformen og udbudsstrukturen, risikere, at de bliver udvandet både i relation til deres kapitalandele og i relation til deres stemmeandele i Selskabet.

11.5.5. Salg af Aktier og udløb af Lock-up forpligtelser kan medføre fald i markedskurserne for Aktierne

I tilfælde af, at større aktionærer eller flere mindre aktionærer sælger Aktier umiddelbart efter Selskabets Optagelse til handel, kan Aktiernes markedskurs falde, da Udbuddet kan være større end efterspørgslen. Aktiernes markedskurs kan ligeledes falde, hvis investorer har en opfattelse af, at sådanne salg kan ske.

Efter Udbuddet vil Eksisterende Aktionærer være underlagt en kontraktuel Lock-up-bestemmelse fra Første handelsdag indgået med Selskabets Certified Adviser og Selskabet. Lock-up af aktionærer er kun i den begrænsede tidsperiode og med en række sædvanlige undtagelser som f.eks. salg af Aktier i forbindelse med et fremsat overtagelsestilbud. Selskabets Certified Adviser kan dispensere fra Lock-up forpligtelsen, hvis en anmodning om tilladelse til salg vurderes rimelig, herunder af hensyn til den Eksisterende Aktionærs skatteforhold. Når de pågældende Lock-up perioder udløber, kan de pågældende aktionærer frit sælge deres beholdning af Aktier helt eller delvist, hvilket kan aktualisere de omtalte risici i forbindelse med begrænset aktiemængde og volatilitet. For en uddybende beskrivelse af Lock-up aftaler henvises der til punkt 12.9.

Efter gennemførelsen af Udbuddet med anvendelse af den Betingede Salgsret vil eksisterende større aktionærer eje: 45,72 % af Aktierne. Se figur 44 i punkt 12.5.

11.5.6. Selskabets største aktionærer kontrollerer en stor del af Aktierne og stemmerne

Selskabets Eksisterende største aktionærer fremgår af punkt 12.4. Straks efter gennemførelsen af Udbuddet vil de på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen Eksisterende største aktionærer i Selskabet, dvs. Hans Christian Hansen og Dennis Schade Forchhammer samt Kapitalforeningen BankInvest Select, Small Cap Danske Aktier KL tilsammen opnå følgende ejerandel:

- Ved gennemførelsen af Minimumsudbuddet: 53,80 % af Aktierne og stemmerne i Selskabet
- Ved gennemførelsen af Maksimumsudbuddet uden anvendelse af den Betingede Salgsret (se punkt 13.27): 51,56 % af Aktierne og stemmerne i Selskabet
- Ved gennemførelsen af Maksimumsudbuddet med anvendelse af den Betingede Salgsret ved salg af Yderligere Aktier (se punkt 13.27): 45,72 % af Aktierne og stemmerne i Selskabet

Den beskrevne fordeling af Aktierne indebærer, at Selskabets Eksisterende største aktionærer, Hans Christian Hansen, Dennis Schade Forchhammer og Kapitalforeningen BankInvest Select, Small Cap Danske Aktier KL ved Minimumsudbuddet tilsammen har et antal stemmer, der gør det muligt at udøve væsentlig indflydelse på Selskabet. Ved gennemførelse af Maksimumsudbuddet samt ved fuld anvendelse af den Betingede Salgsret vil dette kun kunne lade sig gøre i tilfælde af generalforsamlinger med lav aktionærdeltagelse, hvor disse aktionærer ved stemmeafgivning i væsentligt omfang kan udøve indflydelse på anliggender, som bliver forelagt aktionærerne til godkendelse, og derved kunne påvirke udviklingen i Selskabets aktiviteter. Dette gælder bl.a. vedtægtsændringer, valg og udskiftning af bestyrelsesmedlemmer samt godkendelse af regnskab og godkendelse af udbyttebetalinger.

Koncentrationen af ejerskab kan påvirke markedskursen på Aktierne. Ejerskabsstrukturen kan bl.a. forhindre offentlige købstilbud og andre transaktioner, som kan indebære faktiske eller potentielle ændringer i kontrollen over Selskabet. Dette kunne f.eks. være fusion, sammenlægning, overtagelsestilbud eller andre typer af transaktioner, som vil kunne have positiv indvirkning på Aktiernes markedskurs eller give de øvrige aktionærer mulighed for at afhænde deres Aktier i Selskabet.

12. JURIDISKE FORHOLD

12.1. Navn og hjemsted

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

Selskabet har følgende LEI kode: 984500771C67D3FWDE40

12.2. Stiftelsesdato og lovvalg

Selskabet blev stiftet den 22. december 2000 som et anpartsselskab med navnet Hove ApS. Den 13. marts 2008 blev Selskabet omdannet til et aktieselskab med en kapital på DKK 500.000. Den 1. juni 2021 gennemførtes en udstedelse af fondsandele i Selskabet, hvorefter Selskabets aktiekapital udgør DKK 1.600.000. Selskabets kapital er fordelt på Aktier à DKK 0,10.

12.3. Vedtægtsmæssige formål

Selskabets formål er at drive udvikling og produktion af kundetilpassede maskindele og anden dermed beslægtet virksomhed.

12.4. Større aktionærer pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen

Følgende personer skal betragtes som større aktionærer i Selskabet pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen:

1. Hans Christian Hansen, bestyrelsesmedlem i Selskabet, ejer 53,06 % af Aktierne, i alt 8.490.000 Aktier, før Udbuddet gennem 100 % ejerskab af Hansen 5751H ApS.
2. Dennis Schade Forchhammer, bestyrelsesmedlem i Selskabet, ejer 11 % af Aktierne, i alt 1.760.000 Aktier, før Udbuddet gennem 100 % ejerskab af Dennis Forchhammer ApS.
3. Kapitalforeningen BankInvest Select, Small Cap Danske Aktier KL ejer 13,28 % af Aktierne, i alt 2.125.000 Aktier, før Udbuddet.

De øvrige 47 ejere har pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen hver en direkte eller indirekte ejerandel på under 5 % i alt 22,66 % af Aktierne, i alt 3.625.000 Aktier, og ingen af disse kan derfor betragtes som større aktionærer.

12.5. Større aktionærer og aktionærsammensætning før og efter Udbuddet

Aktionærsammensætningen pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen før Udbuddets gennemførelse, efter Udbuddets gennemførelse ved Minimumstegning, efter Udbuddets gennemførelse ved Maksimumstegning og efter Udbuddets gennemførelse ved Maksimumstegning ved fuld udnyttelse af den Betingede Salgsret er illustreret i de nedenstående figurer.

Før gennemførelse af Udbuddet er aktionærsammensætningen som følger:

Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen	Antal aktier og stemmer	Ejerandel af aktier %
Hansen 5751H ApS ¹	8.490.000	53,06
Kapitalforeningen BankInvest Select, Small Cap Danske Aktier KL	2.125.000	13,28
Dennis Forchhammer ApS ²	1.760.000	11,00
47 Aktionærer ³	3.625.000	22,66
I alt	16.000.000	100,00

Figur 41: Aktionærsammensætning før Udbuddets gennemførelse

¹ Hansen 5751H ApS er 100 % ejet af Hans Christian Hansen, som er bestyrelsesmedlem og ansat i Hove.

² Dennis Forchhammer ApS er 100 % ejet af Dennis Schade Forchhammer, som er bestyrelsesmedlem i Hove.

³ Heraf er der tre medlemmer af Bestyrelsen: Michael Gaarmann, Mette Søs Lassen og Jesper Bregendahl (se figur 45).

Efter gennemførelse af Udbuddet vil aktionærsammensætningen ved Minimumstegning være som følger:

Efter Udbuddets gennemførelse ved Minimumstegning	Antal aktier og stemmer	Ejerandel af aktier %
Hansen 5751H ApS ¹	8.490.000	36,91
Kapitalforeningen BankInvest Select, Small Cap Danske Aktier KL	2.125.000	9,24
Dennis Forchhammer ApS ²	1.760.000	7,65
47 Aktionærer ³	3.625.000	15,76
Nye Aktier	7.000.000	30,44
I alt	23.000.000	100,00

Figur 42: Aktionærsammensætning efter Udbuddets gennemførelse ved Minimumstegning

¹ Hansen 5751H ApS er 100 % ejet af Hans Christian Hansen, som er bestyrelsesmedlem og ansat i Hove.

² Dennis Forchhammer ApS er 100 % ejet af Dennis Schade Forchhammer, som er bestyrelsesmedlem i Hove.

³ Heraf er der tre medlemmer af Bestyrelsen: Michael Gaarmann, Mette Søs Lassen og Jesper Bregendahl (se figur 45).

Efter gennemførelse af Udbuddet vil aktionærsammensætningen ved Maksimumstegning være som følger:

Efter Udbuddets gennemførelse ved Maksimumstegning	Antal aktier og stemmer	Ejerandel af aktier %
Hansen 5751H ApS ¹	8.490.000	35,38
Kapitalforeningen BankInvest Select, Small Cap Danske Aktier KL	2.125.000	8,85
Dennis Forchhammer ApS ²	1.760.000	7,33
47 Aktionærer ³	3.625.000	15,10
Nye Aktier	8.000.000	33,34
I alt	24.000.000	100,00

Figur 43: Aktionærsammensætning efter Udbuddets gennemførelse ved Maksimumstegning

¹ Hansen 5751H ApS er 100 % ejet af Hans Christian Hansen, som er bestyrelsesmedlem og ansat i Hove.

² Dennis Forchhammer ApS er 100 % ejet af Dennis Schade Forchhammer, som er bestyrelsesmedlem i Hove.

³ Heraf er der tre medlemmer af Bestyrelsen: Michael Gaarmann, Mette Søs Lassesen og Jesper Bregendahl (se figur 45).

Efter gennemførelse af Udbuddet vil aktionærsammensætningen ved Maksimumstegning og fuld udnyttelse af den Betingede Salgsret være som følger:

Efter Udbuddets gennemførelse ved Maksimumstegning og fuld udnyttelse af den Betingede Salgsret ¹	Antal aktier og stemmer	Ejerandel af aktier %
Hansen 5751H ApS ¹	7.090.000	29,54
Kapitalforeningen BankInvest Select, Small Cap Danske Aktier KL	2.125.000	8,85
Dennis Forchhammer ApS ²	1.760.000	7,33
47 Aktionærer ³	3.625.000	15,10
Nye Aktier	8.000.000	33,34
Eksisterende Aktier solgt af Hansen 5751H ApS	1.400.000	5,83
I alt	24.000.000	100,00

Figur 44: Aktionærsammensætning efter Udbuddets gennemførelse og fuld udnyttelse af den Betingede Salgsret

¹ Tabellen viser aktionærernes antal Aktier og ejerandel som reduceret ved fuld udnyttelse af den Betingede Salgsret, hvorved Hansen 5751H ApS sælger 100 % af de Yderligere Aktier i henhold til aktielånsaftale mellem Selskabet og den Sælgende Aktionær.

Hansen 5751H ApS er 100 % ejet af Hans Christian Hansen, som er bestyrelsesmedlem og ansat i Hove.

² Dennis Forchhammer ApS er 100 % ejet af Dennis Schade Forchhammer, som er bestyrelsesmedlem i Hove.

³ Heraf er der tre medlemmer af Bestyrelsen: Michael Gaarmann, Mette Søs Lassesen og Jesper Bregendahl (se figur 45).

Bestyrelsens og Direktionens andel af Selskabets Aktier efter Udbuddet udgør følgende:

Navn	Stilling	Vurdering af uafhængighed	Ejerandel % (direkte og indirekte) før Udbuddet	Ejerandel % v/Minimums-udbuddet	Ejerandel % v/Maksimums-udbuddet	Ejerandel % v/Maksimums-udbuddet samt udnyttelse af den Betingede Salgsret
Michael Gaarmann	Bestyrelsesformand	Ikke-uafhængig ¹	0,16 %	0,11 %	0,10 %	0,10 %
Mette Søs Lassen	Bestyrelsesmedlem	Uafhængig	0,16 %	0,11 %	0,10 %	0,10 %
Jesper Bregendahl	Bestyrelsesmedlem	Uafhængig	0,12 %	0,08 %	0,08 %	0,08 %
Dennis Schade Forchhammer	Bestyrelsesmedlem	Ikke-uafhængig ²	11,00 %	7,33 %	7,33 %	7,33 %
Hans Christian Hansen	Bestyrelsesmedlem	Ikke-uafhængig ²	53,06 %	36,91 %	35,38 %	29,54 %

Figur 45: Bestyrelsens og Direktionens ejerandel og afhængighed af Selskabets Aktier efter Udbuddet

¹ Foruden at være formand for Bestyrelsen er Michael Gaarmann partner og ejer i Lundgrens Advokatpartnerselskab, som er Selskabets advokat og juridiske rådgiver på dette udbud. Michael Gaarmann kan derfor ikke anses for at være uafhængig af Selskabet og dets Ledelse.

² Hans Christian Hansen er tidligere adm. direktør for Hove, og Dennis Schade Forchhammer er tidligere regional salgsschef i Selskabet. De er begge to store aktionærer i Hove. Hans Christian Hansen og Dennis Schade Forchhammer kan derfor ikke anses for at være uafhængige af Selskabet og dets Ledelse.

12.6. Aflønning af Bestyrelsen

Formanden modtager et honorar på DKK 150.000 og de øvrige medlemmer hvert et honorar på DKK 75.000 for regnskabsåret 2021. Bestyrelsens aflønning for det igangværende år forelægges til godkendelse hvert år på Selskabets ordinære generalforsamling.

12.7. Stemme- og ejerskabsbegrænsninger

Der er ikke stemmerets- eller ejerskabsbegrænsninger af Aktierne. Hver Aktie giver én stemme. Selskabet har én aktieklasse, og derfor har alle Aktier samme stemmerettigheder. Alle aktionærer har ret til at deltage på Selskabets generalforsamling. Aktionærernes antal stemmer på Selskabets generalforsamlinger fastlægges ud fra det antal Aktier, som aktionærerne hver især besidder og har noteret eller meddelt Selskabet med henblik på indførsel i Selskabets ejerbog pr. registreringsdatoen. Registreringsdatoen er ifølge Selskabets vedtægter 1 uge før generalforsamlingens afholdelse. En aktionær, der er berettiget til at deltage og stemme ved generalsamlingen, skal senest 3 hverdage før generalforsamlingens afholdelse anmode Selskabet om et adgangskort.

12.8. Transaktioner med nærtstående

Aktuelle transaktioner

Hans Christian Hansen, som er den reelle ejer bag Hoves hovedaktionær, Hansen 5751H ApS, samt bestyrelsesmedlem i Selskabet, er ansat i Selskabet i en rolle som sparringspartner for Direktionen og som ansvarlig for udvikling og markedsføring af datterselskabet Hafnia Pumps ApS.

Thomas Alexander Kjeldbæk, der er ansat som CFO i Selskabet, er søn af Hans Christian Hansen. Thomas Alexander Kjeldbæk er ansat på markedsvilkår.

Dennis Schade Forchhammer, som er den reelle ejer bag Selskabets aktionær Dennis Forchhammer ApS og bestyrelsesmedlem i Selskabet, er nevø af Hans Christian Hansen og fætter til Selskabets CFO Thomas Alexander Kjeldbæk.

Michael Gaarmann, som er bestyrelsesformand i Selskabet, er partner hos og medejer af Lundgrens Advokatpartnerselskab, som løbende rådgiver Selskabet om forskellige forhold. Lundgrens har rådgivet Selskabet om Udbuddet og en lang række forhold i relation dertil. Lundgrens' rådgivning til Selskabet ydes på markedsvilkår.

Selskabet lejer en VW Transporter af Lykkesborg, en virksomhed drevet af Hans Christian Hansens hustru Inge-Petrine Kristine Bæk. Lejen udgør DKK 2.500 pr. måned. Bilen bruges til transport af affald og brugen deles mellem Lykkesborg og Selskabet.

Øvrige transaktioner gennemført siden 1. januar 2019

Selskabet erhvervede den 1. oktober 2021 100 % af kapitalandelene i Hafnia Pumps ApS. Kapitalandelene i Hafnia Pumps ApS erhvervedes mod kontant betaling af DKK 0,9 mio. samt udstedelse af warrants i Selskabet (se punkt 12.12). Selskabets betaling for kapitalandelene i Hafnia Pumps ApS blev erlagt med (i) DKK 400.000 til Thomas Cramer, CCO i Hove, for 8 % af kapitalandelene i Hafnia Pumps ApS, og (ii) DKK 500.000 og 200.000 warrants i Selskabet til TW Engineering ApS, ejet af de to ingeniører Thomas Lisby og William Lisby, der begge er ansat i Hove, for 20 % af kapitalandelene i Hafnia Pumps ApS. Dennis Forchhammer ApS, som ejes af bestyrelsesmedlem Dennis Schade Forchhammer, har overdraget 7,92 % af kapitalandelene i Hafnia Pumps ApS til Selskabet vederlagsfrit. De resterende 64,08 % af kapitalandelene i Hafnia Pumps ApS er overdraget af Hansen 5751H ApS til Selskabet ved et skattefrit koncerntilskud.

Hans Christian Hansens hustru har gennem en årrække været deltidsansat i Selskabet. Ansættelsen ophører i forbindelse med Optagelsen til handel.

Hove optog i 2017 et lån på DKK 5.000.000 hos Vesterbrogade 62-64 Invest ApS, som ejes direkte eller indirekte af Hans Christian Hansen og Dennis Schade Forchhammer samt medlemmer af deres familie. Lånet forrentedes med 4 % og blev tilbagebetalt i oktober 2020.

Hansen 5751H ApS købte 938 kapitalandele i Clearhaus A/S af Selskabet den 9. juni 2021 for DKK 1.255.596 svarende til kapitalandelede værdi i henhold til værdiansættelse pr. 31. december 2020. Transaktionen blev gennemført, da ejerskab til kapitalandele ansås for uvedkommende for Selskabets drift.

Hove lejede igennem en årrække et kontor af Lykkesborg, en virksomhed drevet af Hans Christian Hansens hustru Inge-Petrine Kristine Bæk. Lejeforholdet er ophørt ved udgangen af august 2021.

Ansatte i Lykkesborg, en virksomhed drevet af Hans Christian Hansens hustru Inge-Petrine Kristine Bæk, har indtil 31. maj 2021, af administrative årsager, været lønnet gennem Hove. En enkelt medarbejder i Lykkesborg har af særlige årsager været lønnet gennem Hove frem til udgangen af juni 2021. Lykkesborg har løbende refunderet lønomkostningerne til Selskabet.

12.9. Lock-up periode for Eksisterende Aktionærer

Selskabets Eksisterende Aktionærer har over for Selskabets Certified Adviser og Selskabet påtaget sig en Lock-up forpligtelse, som omfatter alle Aktier i Selskabet pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen. Det totale antal Aktier, som vil være omfattet af en Lock-up periode fra og med Første handelsdag vil dermed udgøre 16.000.000 stk., svarende til 100 % af selskabskapitalen på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen, til 69,6 % af selskabskapitalen efter gennemførelse af Minimumsudbuddet og 66,7 % af selskabskapitalen efter gennemførelse af Maksimumsudbuddet samt 61,67 % af selskabskapitalen efter gennemførelse af Maksimumsudbuddet samt fuld udnyttelse af den Betingede Salgsret.

Selskabets oprindelige aktionærer, Hansen 5751H ApS og Dennis Forchhammer ApS, har over for Selskabets Certified Adviser og Selskabet påtaget sig en Lock-up forpligtelse på 12 måneder fra Første handelsdag, omfattende deres beholdning af Aktier som opgjort på Første handelsdag. Samlet besidder de på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen 10.125.000 Eksisterende Aktier. Såfremt Hansen 5751H ApS udnytter den Betingede Salgsret vil antallet af Eksisterende Aktier, der er omfattet af Lock-up forpligtelsen være lavere.

Derudover har Selskabets øvrige Eksisterende Aktionærer med i alt 5.875.000 Eksisterende Aktier påtaget sig en Lock-up i en periode på op til 150 kalenderdage fra Første handelsdag. Disse aktionærers Lock-up frigives med 20 % pr. 30 kalenderdage, første gang 30 kalenderdage efter Første handelsdag, dernæst yderligere 20 % 60 kalenderdage efter Første handelsdag (i alt frigivet 40 % m.v.), indtil udløbet af denne Lock-up. Lock-up forpligtelserne omfatter ikke Aktier, som de pågældende måtte tegne som led i Udbuddet.

Selskabets Certified Adviser kan dispensere fra Lock-up forpligtelsen, hvis de konkrete forhold angivet i en anmodning om tilladelse til salg vurderes rimelige, herunder af hensyn til den Eksisterende Aktionærs skatteforhold.

Lock-up forpligtelsen indebærer bl.a., at aktionæren hverken direkte eller indirekte må sælge, tilbyde, meddele købs- eller salgsoption, give transport i, pantsætte, udlåne, donere, overdrage, eller på anden vis overdrage Aktierne i Selskabet. Lock-up forpligtelsen begrænser dog ikke de pågældende i overdragelse af Aktier til en juridisk enhed, der direkte eller indirekte kontrolleres af den pågældende aktionær, overdragelse af Aktier til den pågældende aktionærs pensionsdepot, overdragelse til nærtstående ved arv i

forbindelse med aktionærens dødsfald eller accept af et eventuelt offentligt købstilbud på samtlige Selskabets Aktier, som fremsættes inden for Lock-up perioden.

Undtaget fra ovennævnte Lock-up forpligtelse er salg af Eksisterende Aktier i henhold til den Betingede Salgsret (se punkt 13.27), hvorved Hansen 5751H ApS (ejet 100 % af Hans Christian Hansen) har en ret, men ikke en pligt, til at sælge i alt Eksisterende 1.400.000 stk. Aktier ved en overtegning af Maksimumsudbuddet. Herved vil 14.800.000 Aktier være omfattet af Lock-up (se figur 47).

Lock-up administreres af Selskabets Certified Adviser.

En oversigt over frigivelse af Lock-up forpligtelserne fra Første handelsdag er indsat i figur 46 og figur 47 nedenfor.

Uden anvendelse af den Betingede Salgsret (se punkt 13.27)	Aktier i alt genstand for Lock-up på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen	Frigivelse efter 30 kalenderdage	Frigivelse efter 60 kalenderdage	Frigivelse efter 90 kalenderdage	Frigivelse efter 120 kalenderdage	Frigivelse efter 150 kalenderdage	Frigivelse efter 12 måneder
Aktionærer	Antal aktier	Antal aktier frigivet	Antal aktier frigivet	Antal aktier frigivet	Antal aktier frigivet	Antal aktier frigivet	Antal aktier frigivet
Lock-up på op til 150 kalenderdage i alt							
Kapitalforeningen BankInvest Select, Small Cap Danske Aktier KL	2.125.000	425.000	425.000	425.000	425.000	425.000	0
Øvrige Eksisterende Aktionærer¹	3.625.000	725.000	725.000	725.000	725.000	725.000	0
Lock-up på 12 måneder i alt							
Hansen 5751H ApS ²	8.490.000	0	0	0	0	0	8.490.000
Dennis Forchhammer Aps	1.760.000	0	0	0	0	0	1.760.000
Samlet							
I alt	16.000.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	10.250.000

Figur 46: Oversigt over Lock-up forpligtelser fra Første handelsdag, hvor den Betingede Salgsret ikke har været anvendt

¹ Inkl. tre bestyrelsesmedlemmer: Michael Gaarmann, Mette Søs Lassesen og Jesper Bregendahl.

² Forudsat at hovedaktionæren ikke sælger Yderligere Aktier.

Den Betingede Salgsret er anvendt (se punkt 13.27)	Aktier i alt genstand for Lock-up på Virksomheds- beskrivelsesdatoen	Frigivelse efter 30 kalenderdage	Frigivelse efter 60 kalenderdage	Frigivelse efter 90 kalenderdage	Frigivelse efter 120 kalenderdage	Frigivelse efter 150 kalenderdage	Frigivelse efter 12 måneder
Aktionærer	Antal aktier	Antal aktier frigivet	Antal aktier frigivet	Antal aktier frigivet	Antal aktier frigivet	Antal aktier frigivet	Antal aktier frigivet
Lock-up på op til 150 kalenderdage i alt							
Kapitalforeningen BankInvest Select, Small Cap Danske Aktier KL	2.125.000	425.000	425.000	425.000	425.000	425.000	0
Øvrige Eksisterende Aktionærer¹	3.625.000	725.000	725.000	725.000	725.000	725.000	0
Lock-up på 12 måneder i alt							
Hansen 5751H ApS ²	7.090.000	0	0	0	0	0	7.090.000
Dennis Forchhammer Aps	1.760.000	0	0	0	0	0	1.760.000
Samlet							
I alt	14.800.000	1.175.000	1.175.000	1.175.000	1.175.000	1.175.000	8.850.000

Figur 47: Oversigt over Lock-up forpligtelser fra Første handelsdag, hvor den Betingede Salgsret har været anvendt

¹ Inkl. tre bestyrelsesmedlemmer: Michael Gaarmann, Mette Søs Lassen og Jesper Bregendahl.

² Forudsat at hovedaktionæren ikke sælger Yderligere Aktier.

12.10. Størrelse af aktiekapital og opdeling af aktieklasser

Selskabets aktiekapital udgør før Udbuddet DKK 1.600.000 fordelt på 16.000.000 Aktier à nominelt DKK 0,10 pr. stk. Selskabet har kun én aktieklasse.

12.11. Udvikling i aktiekapital siden Selskabets stiftelse

Dato	Selskab hvor kapitalen ændres	Begivenhed/ Baggrund	Investor	Pris pr. aktie (DKK)	Nominel værdi pr. aktie (DKK)	Nominel ændring i selskabs- kapital (DKK)	Nominel selskabs- kapital efter ændring (DKK)	Samlet værdi af kapital- rejsning (DKK)	Antal kapitalandele (anparter/ aktier) (stykk)
22. december 2000	Hove ApS	Stiftelsen af Selskabet	T. Hove Holding ApS	1,00	1,00	125.000	125.000	125.000	125.000
13. marts 2008	Hove A/S	Fondsemission ifm. omdannelse til A/S	n/a	1,00	1,00	375.000	500.000	0	500.000
1. juni 2021	Hove A/S	Fondsemission samt aktiesplit 1:10	n/a	1,00	0,10	1.100.000	1.600.000	0	16.000.000

Figur 48: Udvikling i Selskabets aktiekapital

12.12. Warrants og Incitamentsprogrammer

Som delvis betaling for kapitalandele i Hafnia Pumps ApS har Selskabet udstedt 200.000 warrants i Selskabet til TW Engineering ApS, som ejes af to medarbejdere i Hove. Disse warrants har en udnyttelsespris på DKK 2,50 pr. ny aktie af nominelt DKK 0,10. Warrants kan udnyttes i en periode på 2 uger efter offentliggørelsen af Selskabets års- eller halvårsrapporter i årene 2023 til 2025, hvorefter de automatisk bortfalder. Hverken Thomas Cramer, Hansen 5751H ApS eller Dennis Forchhammer ApS har modtaget warrants for deres salg af kapitalandele i Hafnia Pumps ApS til Selskabet.

Selskabets bestyrelse er derudover bemyndiget til at udstede op til 2.970.000 warrants i Selskabet, der hver giver ret til at tegne én Aktie af nominelt DKK 0,10, til Selskabets eller dets datterselskabers ledelsesmedlemmer og medarbejdere.

Det er Bestyrelsens intention at udstede warrants til medlemmerne af Selskabets Direktionen ved Optagelse til handel. Det er således Bestyrelsens hensigt:

- at udstede 600.000 warrants til Selskabets CEO, Maja Vonsild Jørgensen. Den 1. januar i årene 2023 til 2026 modnes en fjerdedel af de tildelte warrants, og alle 600.000 warrants vil således være modnet pr. 1. januar 2026. Modnede warrants kan udnyttes i en periode på 4 uger efter offentliggørelsen af Selskabets års- eller halvårsrapporter i årene 2023 til 2027. Halvdelen af de modnede warrants kan udnyttes til en pris på DKK 2,50 pr. stk., mens den anden halvdel kan udnyttes til DKK 5,00 pr. stk. Ikke-udnyttede warrants bortfalder uden kompensation, når det sidste udnyttelsesvindue i 2027 lukker. Alle ikke-udnyttede warrants bortfalder ved ophør af CEO'ens ansættelse i Selskabet eller et koncernforbundet selskab.
- at udstede 680.000 warrants til Selskabets CCO, Thomas Cramer, og 333.333 warrants til Selskabets CFO, Thomas Alexander Kjeldbæk. Den 1. januar i årene 2023 til 2025 modnes en tredjedel af de tildelte warrants, og alle 1.013.333 warrants vil således være modnet pr. 1. januar 2025. Modnede warrants kan udnyttes i en periode på 4 uger efter offentliggørelsen af Selskabets års- eller halvårsrapporter i årene 2023 til 2027. De modnede warrants kan udnyttes til en pris på DKK 0,50 pr. Stk., dog kan 80.000 af de warrants, der er udstedt til Thomas Cramer udnyttes til en pris på DKK 2,50 pr. stk. Ikke-udnyttede warrants bortfalder uden kompensation, når det sidste udnyttelsesvindue i 2027 lukker. Ophører indehaverens ansættelse i Selskabet eller et koncern-

forbundet selskab, og ophøret af ansættelsesforholdet er som følge af (i) Selskabets opsigelse af indehaveren, uden at opsigelsen er rimeligt begrundet i indehaverens forhold (sidestillet hermed er uberettiget bortvisning, hvor en opsigelse heller ikke ville være rimeligt begrundet i de forhold, bortvisningen er begrundet), (ii) indehaverens ophævelse af ansættelsesforholdet som følge af ansættelsesselskabets væsentlige misligholdelse, eller (iii) indehaverens bortgang ved død eller permanent eller længevarende uarbejdsdygtighed enten pga. sygdom eller tilskadekomst modner alle ikke-modnede warrants straks ved opsigelse (i), ophævelse (ii) eller ved indtræden af en situation omfattet af (iii) og alle modnede, men ikke-udnyttede warrants kan af indehaveren eller indehaverens bo fortsat udnyttes som om indehaveren fortsat var ansat. Ophører indehaverens ansættelse af andre årsager end angivet oven for, bortfalder alle ikke-udnyttede warrants.

Antallet af de warrants, som den enkelte direktør er tildelt eller kursen, hvortil disse kan udnyttes reguleres, såfremt Selskabet inden udnyttelsen af warrants har gennemført (i) en forhøjelse af Selskabets aktiekapital med fortegningsret for de Eksisterende aktionærer til at tegne aktier til en lavere kurs end markedskursen, (ii) en udstedelse af konvertible obligationer eller andre konvertible lån, købs- eller tegningsoptioner (bortset fra tegningsoptioner tildelt medarbejdere eller medlemmer af Ledelsen i Selskabet eller dets koncernforbundne selskaber), og udstedelsen er sket med fortrinsret for de Eksisterende aktionærer til en lavere kurs end markedskursen, (iii) en nedsættelse af Selskabets aktiekapital, med henblik på andet end dækning af underskud, eller (iv) udbetaling af udbytte til aktionærerne som efter Selskabets sædvanlige politik for udbetaling af udbytte må anses som ekstraordinært. Reguleringen af udnyttelseskurs eller antal warrants skal sikre, at værdien af de tildelte warrants er den samme som før gennemførelse af en begivenhed omfattet af (i) til (iv) ovenfor.

Hvis der inden udnyttelse af warrants træffes beslutning om likvidation, fusion hvor Selskabet ikke er det fortsættende selskab, eller om spaltning, hvor warrantindehaveren får samme forholds-mæssige antal warrants i de fortsættende selskaber, anses warrants for hvilke modningstidspunktet endnu ikke er indtrådt for at være modnet på tidspunktet for en sådan beslutning.

Bestyrelsens bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen fremgår af punkt 12.13 "Bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen samt udstede warrants".

12.13. Bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen samt udstede warrants

I punkt 4.4 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen – i perioden indtil den 31. maj 2026 - bemyndiget til at forhøje selskabskapitalen ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 800.000 uden fortegningsret for Selskabets aktionærer ved tegning til markedskurs. Indbetaling skal ske fuldt ud og kontant. De nye aktier skal have samme rettigheder som de eksisterende aktier, og øvrige vilkår fastsættes af Bestyrelsen. Selskabets Bestyrelse har ved beslutning af 1. november 2021 truffet beslutning om at forhøje Selskabets kapital med nominelt DKK 800.000 ved udbud af de Udbudte aktier på de vilkår, der fremgår af Virksomhedsbeskrivelsen.

I punkt 4.3 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen – i perioden indtil den 31. maj 2026 - bemyndiget til at forhøje selskabskapitalen ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 480.000 med fortegningsret for Selskabets aktionærer ved tegning til markedskurs, eller en kurs under markedskursen. Indbetaling skal ske fuldt ud og kan ske kontant, ved apportindskud eller gældskonvertering. De nye aktier skal have samme rettigheder som de eksisterende aktier, og øvrige vilkår fastsættes af Bestyrelsen. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har Selskabets Bestyrelse ingen aktuelle planer om at udnytte bemyndigelsen.

I punkt 4.5 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen – i perioden indtil den 31. maj 2026 - bemyndiget til at forhøje selskabskapitalen ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 480.000 uden fortegningsret for Selskabets aktionærer ved tegning til markedskurs, eller en kurs over markedskursen. Indbetaling skal ske fuldt ud og kan ske kontant, ved apportindskud eller gældskonvertering. De nye aktier skal have samme rettigheder som de eksisterende aktier, og øvrige vilkår fastsættes af Bestyrelsen. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har Selskabets Bestyrelse ingen aktuelle planer om at udnytte bemyndigelsen.

I punkt 4.1 i Selskabets vedtægter er Selskabets Bestyrelse - i perioden indtil den 31. maj 2026 - bemyndiget til ad en eller flere omgange at udstede op til i alt 2.970.000 warrants, der hver giver indehaveren ret til at tegne én kapitalandel i Selskabet à DKK 0,10. Warrants kan tildeles Selskabets eller dets datterselskabers ledelsesmedlemmer eller medarbejdere. Selskabets Bestyrelse er i øvrigt bemyndiget til at gennemføre den eller de kapitalforhøjelser på op til nominelt DKK 297.000, som følger af udnyttelsen af warrants. Warrants tegnes uden fortegningsret for Selskabets kapitalejere, og udnyttelseskursen, som kan være under markedskursen for Selskabets Aktier, fastsættes af Bestyrelsen. Bemyndigelsen skal sikre Bestyrelsen fleksibilitet i forhold til aflønning af medarbejderne samt skabe grundlag for eventuelt at knytte medarbejderne tættere til Selskabet og i et vist omfang skabe økonomisk interessesammenfald mellem medarbejderne og Selskabets aktionærer. For Bestyrelsens aktuelle planer om at udnytte bemyndigelsen og udstede warrants, se punkt 12.12. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har Bestyrelsen ingen aktuelle planer om at udnytte bemyndigelsen yderligere.

12.13.1. Bemyndigelse til at erhverve egne kapitalandele

Bestyrelsen er i perioden indtil 31. maj 2026 bemyndiget til på Selskabets vegne at erhverve egne kapitalandele mod vederlag. Selskabet kan ad én eller flere gange i overensstemmelse med gældende regler herom erhverve op til 10 % af selskabskapitalen mod betaling, der ikke er lavere end DKK 0,10 og ikke overstiger markedsværdien.

12.14. Størrelsen af ikke indbetalt kapital

Selskabets aktiekapital er fuldt indbetalt.

12.15. Væsentlige kontrakter og immaterielle rettigheder

Finansiering

Selskabet har i januar 2020 indgået en låneaf tale med Vækstfonden vedrørende et vækstlån med en hovedstol på DKK 6.000.000. Lånet forrentes med en fixeringsrente, som er CIBOR 3 mdr. og et tillæg på 5,950 % om året. Ved optagelsen af lånet udgjorde renten 5,553 % om året. Lånet henstod afdragsfrit frem til og med 1. oktober 2021. Afdrag betales kvartalsvist og første afdrag forfalder 1. januar 2022. Den kvartalsvise ydelse udgør DKK 334.762. Lånet løber til primo 2027. Selskabet har stillet anden prioritets virksomhedspant på DKK 6.000.000 over for Vækstfonden som sikkerhed for lånet. Selskabets hovedaktionær, Hansen 5751H ApS, har stillet en begrænset selvskyldnerkaution for lånet og Selskabets reelle ejer, Hans Christian Hansen, har stillet efterkaution for selvskyldnerkautionen. Som en del af lånet er Selskabet over for Vækstfonden underlagt en udbyttebegrænsning, som indebærer, at udlodning af mere end 50 % af et års resultat efter skat (forudsat at soliditeten ikke falder til under 30 %) kræver samtykke fra Vækstfonden. Lånet er uopsigeligt fra Vækstfondens side bortset fra tilfælde af Selskabets misligholdelse eller de få tilfælde, hvor der kan kræves førtidig indfrielse.

Selskabet har en kreditfacilitet hos Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland med en samlet trækingsret på DKK 8.500.000. Træk på kreditten forrentes med 3,75 % og er variabel i henhold til bankens almindelige betingelser. Banken kan opsige kreditten. Træk på kreditten pr. 30. september 2021 udgjorde DKK 6.431.247.

Selskabet har optaget realkreditlån bestående af et obligationslån med en oprindelig hovedstol på DKK 4.947.000 og et kontantlån med en oprindelig hovedstol på DKK 1.008.000 hos Nordea Kredit Realkreditaktieselskab. Obligationslånet er et CIBOR 6 lån, og renten

udgør for tiden 0,21 %. Kontantlånet forrentes årligt med 1,58 %. Pr. 30. september 2021 udgjorde restgælden på de to lån i alt DKK 4.838.851, med en restløbetid på 18 år. Som sikkerhed for lånene har Selskabet givet pant i Selskabets hovedkontor beliggende Herstedøstervej 7, 2600 Glostrup på henholdsvis DKK 4.947.000 og DKK 1.008.000 til Nordea Kredit Realkreditaktieselskab.

Selskabet har optaget et lån på DKK 4.000.000 hos Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland til brug for tilbagebetaling af den del af finansieringen til erhvervelse af Selskabets hovedkontor (se også punkt 12.8). Restgælden på lånet udgjorde pr. 30. september 2021 DKK 3.679.239 og løber frem til ultimo 2030. Rente på lånet udgør for tiden 3 % og kan variere i henhold til bankens almindelige betingelser. Lånet afdrages med DKK 38.900 hver måned. Banken kan opsige lånet uden varsel.

Selskabet har givet virksomhedspant på DKK 5.000.000 samt sikkerhed i ejerpantebreve i Selskabets ejendom for samlet DKK 4.230.000 til Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland som sikkerhed for Selskabets samlede engagementer med Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland.

Selskabet har indgået to leasingaftaler vedrørende maskiner til brug for Selskabets produktion. Restforpligtelsen pr. 30. september 2021 udgjorde i alt DKK 2.795.666, og afdrages af Selskabet med DKK 32.989 og DKK 31.450, begge ekskl. moms, pr. måned. Ved leasingaftalernes udløb forventes maskinerne at have en samlet restværdi på DKK 725.000. Såfremt et salg af maskinerne til en tredjemand anvist af leasingselskabet ikke indbringer et tilsvarende beløb, er Selskabet på anfordring forpligtet til at dække differencen. Leasingselskabets almindelige betingelser, herunder ABL 95, 3. udgave gælder for aftaleforholdet.

Kunder

Selskabet har flere af verdens førende 5-7 vindmølleproducenter⁴¹ som sine største kunder. Kunderrelationen til disse OEM'er er af væsentlig økonomisk betydning for Selskabet.

Selskabet har indgået rammeaftaler med to store vindmølleproducenter om køb af Selskabets produkter. Der foreligger ikke skriftlige aftaler med Selskabets øvrige store kunder. Rammeaftalerne indeholder ikke en købsforpligtelse for kunderne. Salg i henhold til disse aftaler udgør imidlertid en meget væsentlig andel af Selskabets omsætning. Selskabet vurderer, at rammeaftalerne afspejler markedsvilkår i branchen. Den ene rammeaftale udløber primo 2023. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har ingen af Selskabets største kunder tilkendegivet, at de har til hensigt at ændre deres indkøbsmønster hos Selskabet.

Leverandører

Selskabet har generelt ikke indgået længerevarende kontrakter med sine leverandører. Ordre forhandles ad hoc og omfatter oftest en større mængde komponenter til Selskabets produktion, som Selskabet forpligter sig til at aftage inden for en kortere periode, til en fast pris og i øvrigt i henhold til leverandørernes almindelige salgs- og leveringsbetingelser. De samlede forpligtelser for Koncernen beløber sig til DKK 5.183.728 pr. 30. september 2021 og strækker sig tidsmæssigt frem til juli 2022.

Distributører og servicepartnere

Selskabet har væsentlige samarbejdspartnere i Australien og Nordirland, som varetager salg, reparation og vedligeholdelse af Selskabets produkter i Australien, New Zealand, Irland og Storbritannien. Aftalen vedrørende det Australske og New Zealandske marked er på eksklusiv basis. Selskabet har tilsvarende eksklusive aftaler med samarbejdspartnere i Sydkorea og Chile. Endelig har Selskabet servicepartnere i Canada og Brasilien, som varetager reparation og vedligeholdelse af Selskabets produkter for kunder inden for disse territorier.

Immaterielle rettigheder

Selskabet er indehaver af immaterielle rettigheder, herunder patenter og varemærker, som udnyttes af Koncernen. Selskabets væsentligste immaterielle rettigheder er patenterne:

“Smøreapparat med chip”, som er patenteret frem til 2037 i Danmark, Sverige, Finland, England, Frankrig, Spanien, Italien, Tyrkiet, Sydafrika samt Australien, og “Protection earth connection detector” som er patenteret frem til 2038 i USA.

Derudover satser Selskabet på patentet “Pressure Controlled Grease Pump”, som er søgt patenteret i en række lande. For en visuel oversigt over hvilke lande patenterne er godkendt i, og hvor der stadig afventes endelig godkendelse henvises til oversigterne i punkt 6.2.

Selskabet er ikke afhængigt af immaterielle rettigheder, som ejes af tredjemand, og hvortil der ikke almindeligvis kan erhverves adgang, fx. via en standard abonnementsløsning.

Hafnia Pumps ApS' produkter er baseret på et europæisk patent “Pumpe til kaffemaskine” udstedt den 17. februar 2021. Hafnia Pumps ApS har endvidere indsendt patentansøgning i USA, hvor patentet endnu ikke er udstedt. Patentet dækker over design af tandhjulspumper til brug i kaffeautomater, hvilket i høj grad besværliggør at lave en konkurrerende løsning.

Bonusser og warrants til Direktionen

Optagelse af Selskabets Aktier til handel udløser en bonusforpligtelse til CEO Maja Vonsild Jørgensen på DKK 180.000 som udtryk for det ekstraordinære bidrag til Selskabets drift, vækst og arbejde i forbindelse med Udbuddet. Derudover udløser Optagelsen til handel en forpligtelse til at udstede i alt 1.613.333 warrants til medlemmerne af Direktionen, som nærmere beskrevet i punkt 12.12.

12.16. Tvister

Selskabet har ikke inden for de seneste 12 måneder forud for Virksomhedsbeskrivelsesdatoen været, og Selskabet er heller ikke på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen, part i retssager, administrative sager, voldgiftssager eller tvister, som kan få eller har haft væsentlig negativ indvirkning på Selskabets virksomhed, resultat og finansielle stilling. Selskabet er ikke bekendt med nogen truende eller potentielle tvister, retssager eller administrative sager, der kan få en væsentlig negativ indvirkning på Selskabets virksomhed, driftsresultat og finansielle stilling i fremtiden.

⁴¹ Kilde: Global Wind Energy Council, <https://gwec.net/>

13. UDBUDDET

13.1. Ansvar

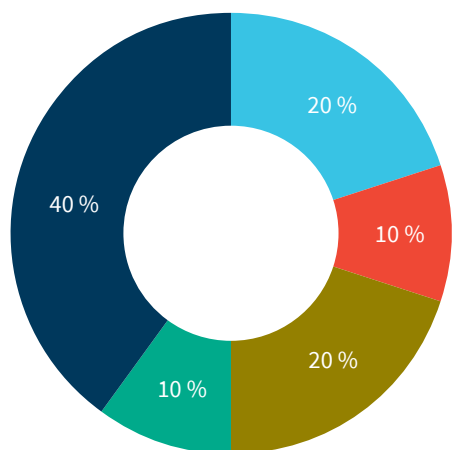
Der henvises til afsnit 2. "Ansvar og erklæringer".

13.2. Risikofaktorer

Der henvises til afsnit 11. "Risikofaktorer", hvor der er en beskrivelse af de væsentligste risikofaktorer, som Selskabets Ledelse vurderer, at der er i relation til Selskabet, markedet og Udbuddet.

Ved Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet er fordelingen som følger:

- 40 % til salg: udvidelse af Hoves globale salgsorganisation, især med fokus på etablering af datterselskaber
- 20 % til organisation: styrkelse af Selskabet via nye støttefunktioner på tværs af organisationen
- 20 % til optimering: automatisering og optimering især med fokus på lager- og produktionsfaciliteter
- 10 % til IoT: færdigudvikling og vedligeholdelse af Selskabets nye IoT-produkt
- 10 % til markedsføring: ansættelse af en kommunikations- og Marketing Manager samt et årligt marketingbudget



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

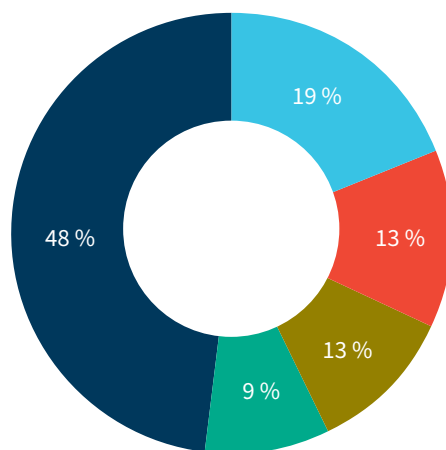
Figur 49: Anvendelse af Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet

13.3. Formål med Udbuddet

Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet forventes anvendt som beskrevet nedenfor. I tilfælde af at Minimumsudbuddet opnås, vil det medføre at investeringsniveauet primært i automatisering af produktionsfaciliteter vil forsinkes, hvilket i en længere periode vil medføre lavere bruttomarginer. Andre planlagte investeringer og aktiviteter forventes fortsat at kunne gennemføres ved Minimumsudbuddet.

Ved Nettoprovenuet fra Minimumsudbuddet er fordelingen som følger:

- 48 % til salg: udvidelse af Hoves globale salgsorganisation, især med fokus på etablering af datterselskaber
- 19 % til organisation: styrkelse af Selskabet via nye støttefunktioner på tværs af organisationen
- 11 % til optimering: optimering især med fokus på lager- og produktionsfaciliteter
- 13 % til IoT: færdigudvikling og vedligeholdelse af Selskabets nye IoT-produkt
- 9 % til markedsføring: ansættelse af en kommunikations- og Marketing Manager samt et årligt marketingbudget



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

Figur 50: Anvendelse af Nettoprovenuet ved Minimumsudbuddet

Den kapital, som Selskabet får tilført ved Udbuddet, påtænker Ledelsen at bruge til bl.a. at styrke organisationen og finansiering af vækststrategien.

Selskabets Ledelse har ligeledes til hensigt at anvende en del af Nettoprovenuets til at fortsætte udviklingen af IoT-løsningen, og vil investere yderligere i salg og markedsføring samt udvikling af nye markedsområder og lande.

Selskabet ønsker også med Optagelsen til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark at drage fordel af den offentlige opmærksomhed, der forventes at ville blive rettet mod Selskabet, og som Selskabet vurderer vil øge kendskabet til Hove, hvilket tillige vurderes at lette Selskabets fremtidige salgs- og markedsføringsaktiviteter.

Tilstedeværelsen på Nasdaq First North Growth Market Denmark vil give Selskabet en hurtig adgang til et effektivt og velfungerende kapitalmarked til yderligere kapitalfremskaffelse, hvis dette måtte være nødvendigt eller hensigtsmæssigt på grund af eventuelle muligheder for Selskabets deltagelse i en konsolidering, andre ændringer i Selskabets forhold og kapitalbehov, ændringer i pris- eller konkurrenceforholdene på markedet m.v.

13.4. Tegningsperiode

Tegningsperioden løber fra og med torsdag den 4. november 2021 kl. 09.00 til og med onsdag den 17. november 2021 kl. 23.59 ("Tegningsperioden"). Udbuddet kan ikke lukkes før tid. Selskabet forventer at offentliggøre resultatet af Udbuddet den 19. november 2021.

13.5. Udbudskurs

De Udbudte Aktier bliver udbudt til en fast pris på DKK 5,00 pr. Ny Aktie à nominelt DKK 0,10. Tegningsbeløb skal indbetales kontant. Udbudskursen, og dermed også Selskabets værdi, er blevet fastlagt af Selskabet selv efter rådgivning fra Selskabets Certified Adviser.

13.6. Udbuddets omfang og antal Aktier efter Udbuddet

Udbuddet omfatter fra (Minimumsudbuddet) 7.000.000 stk. Nye Aktier og op til (Maksimumsudbuddet) 8.000.000 stk. Nye Aktier à nominelt DKK 0,10, svarende til et Bruttoprovenu på mellem DKK 35 mio. og DKK 40 mio. Bruttoprovenuet er baseret på en tegningskurs på DKK 5,00 pr. Ny Aktie à nominelt DKK 0,10. Det samlede antal Aktier efter Udbuddet forventes at udgøre mellem 23.000.000 stk. Aktier à nominelt DKK 0,10 (ved Minimumsudbuddet) til 24.000.000 stk. Aktier à nominelt DKK 0,10 (ved Maksimumsudbuddet).

13.7. Antal Aktier inden Udbuddet

Inden Udbuddets gennemførelse er det samlede antal Aktier i Selskabet 16.000.000 stk. à nominelt DKK 0,10.

13.8. Udbud og Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark

Efter tegningsperiodens udløb offentliggør Selskabet resultatet af Udbuddet. Det forventes at blive offentliggjort 19. november 2021.

Afvikling af de Udbudte Aktier forventes at finde sted tre handelsdage efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet ("Afviklingsdagen") i form af elektronisk levering af Aktier i en midlertidig ISIN-kode DK0061675352 til investors konto hos VP Securities A/S mod kontant betaling i DKK af tegningsbeløbet for de leverede Udbudte Aktier. Der er ikke søgt om Optagelse til handel af Aktier i den midlertidige ISIN-kode DK0061675352. Eventuelle handler med de Udbudte Aktier i den midlertidige ISIN-kode DK0061675352 sker derfor på investorernes egen regning og risiko.

De Nye Aktier, som er omfattet af Udbuddet, bliver udstedt af Selskabet efter registrering af den nye aktiekapital og de dertil knyttede ændringer af Selskabets vedtægter i Erhvervsstyrelsen, efter at Selskabet har modtaget den kontante betaling for de Udbudte Aktier, der er solgt ved Udbuddet.

Optagelsen til handel af Selskabets Aktier på Nasdaq First North Growth Market Denmark er godkendt af Nasdaq under forudsætning af, at Udbuddet gennemføres, og at Nasdaqs krav til antal af kvalificerede aktionærer og Free Float er opfyldt.

Første dag for handel med de Udbudte Aktier, i den permanente

ISIN-kode DK0061675279 under symbolet HOVE, forventes at blive den 26. november 2021 kl. 09.00.

Hvis Udbuddet ikke gennemføres, vil der ikke blive udleveret Udbudte Aktier til investorerne, og eventuelt indbetalte tegningsbeløb vil blive returneret.

13.9. Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen

Vigtige begivenheder	Dato	Klokken (Dansk tid)
Udbudsperioden starter	4. november 2021	09.00
Udbudsperioden slutter	17. november 2021	23.59
Offentliggørelse af resultatet af Udbuddet og antallet af Udbudte Aktier	19. november 2021	10.00
Afviklingsdagen: Udbuddet gennemføres, og de Udbudte Aktier afregnes i den midlertidige ISIN-kode DK0061675352	23. november 2021	-
Registrering i Erhvervsstyrelsen af forhøjelsen af selskabskapitalen vedr. de Udbudte Aktier, der udstedes af Selskabet	24. november 2021	-
Første handelsdag for de Udbudte Aktier i den permanente ISIN-kode DK0061675279	26. november 2021	09.00
Sammenlægning af den midlertidige ISIN-kode med den permanente ISIN-kode DK0061675279 sker med kørselsdato i VP Securities A/S. Den midlertidige ISIN-kode vil alene blive registreret i VP Securities A/S til brug for tegning af de Udbudte Aktier, og den er ikke søgt optaget til handel	29. november 2021	-

Figur 51: Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen

13.10. ISIN-koder og handelssymbol

Midlertidig ISIN-kode for Aktierne er DK0061675352. Den midlertidige ISIN-kode er ikke søgt optaget til handel. Eventuelle handler med Aktier udstedt i den midlertidig ISIN-kode sker for investorens egen regning og risiko.

Permanent ISIN-kode for Aktierne er DK0061675279

Aktierne vil blive handlet under symbolet: HOVE.

13.11. Registreringsdag og fortegningsret

Afvikling og registrering af de Udbudte Aktier på investors konto i VP Securities A/S forventes at ske mod kontant betaling tre handelsdage efter, at resultatet af Udbuddet er offentliggjort.

Udbuddet gennemføres uden fortegningsret for de Eksisterende Aktionærer.

13.12. Typen af de udbudte værdipapirer

De udbudte værdipapirer er aktier udstedt i henhold til og underlagt dansk ret.

13.13. Aktiernes pålydende værdi og antal

De Udbudte Aktiers stykstørrelse er nominelt DKK 0,10, og de udbydes til en pris på DKK 5,00 pr. stk.

Udbuddet udgør mellem 7.000.000 stk. Nye Aktier (Minimums-udbuddet) og 8.000.000 stk. Nye Aktier (Maksimums-udbuddet), svarende til mellem DKK 35 mio. og DKK 40 mio., ekskl. udnyttelsen af den Betingede Salgsret (se punkt 13.27).

13.14. Omkostninger og Nettoprovenu i forbindelse med Udbuddet

De estimerede omkostninger relateret til Udbuddet af de Udbudte Aktier og Selskabets Optagelse til handel forventes at udgøre DKK 5,9 mio. – 6,2 mio., hvilket giver et Nettoprovenu til Selskabet på mellem DKK 29,1 mio. og DKK 33,8 mio. ved tegning af Minimums-udbuddet og Maksimums-udbuddet.

Selskabets skønnede udgifter inkluderer bl.a. honorarer til rådgivere, advokat, revisor, markedsførings- og IR rådgivere, udgifter til opsætning og trykning af Virksomhedsbeskrivelse og markedsføringsmateriale, annoncering, gebyrer ved Optagelse til handel til Nasdaq

First North Growth Market Denmark og udstedelsesgebyrer til VP Securities A/S og aktieudstedende institut samt tegningsprovision til de kontoførende institutter.

13.15. Aktiernes rettigheder

De Nye Aktier giver samme rettigheder som de Eksisterende Aktier, herunder stemmeret og ret til at modtage udbytte, fra og med datoen for registrering af kapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier hos Erhvervsstyrelsen.

De Nye Aktier er omsætningspapirer ligesom de Eksisterende Aktier, og der gælder ingen indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed. De Nye Aktier er navneaktier og skal noteres på navn i Selskabets ejerbog. Der er ingen stemmerets- og ejerskabsbegrænsning. Hver Aktie à nominelt DKK 0,10 giver én stemme. Alle Aktier bærer samme stemmerettigheder.

De Nye Aktier bærer ret til fuldt udbytte fra og med tidspunktet for registrering hos Erhvervsstyrelsen af kapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier. Der kan ikke gives nogen sikkerhed for, at Bestyrelsen vurderer, at Selskabets kapitalstruktur og resultater giver mulighed for udbytteudlodninger i et givent år. Bemærk at der er en udbyttebegrænsning i forhold til Selskabets vækstlån hos Vækstfonden (se punkt 13.20).

13.16. Indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed

Der gælder ingen begrænsninger i Aktiernes omsættelighed.

13.17. Kursen på de Udbudte Aktier

De Udbudte Aktier udbydes til en fast kurs på DKK 5,00 pr. Ny Aktie à nominelt DKK 0,10. Tegningsbeløb skal indbetales kontant.

13.18. Valuta

De Nye Aktier vil være denomineret i danske kroner ("DKK").

13.19. Ret til udbytte for Nye Aktier

De Nye Aktier bærer ret til fuldt udbytte fra og med tidspunktet for registrering hos Erhvervsstyrelsen af kapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier for regnskabsåret 2021. Der kan ikke gives nogen sikkerhed for, at Bestyrelsen vurderer, at Selskabets kapitalstruktur og resultater giver mulighed for udbytteudlodninger i et givent år. Bemærk at der er en udbyttebegrænsning i forhold til Selskabets vækstlån hos Vækstfonden. (Se punkt 13.20).

13.20. Udbyttepolitik

Bestyrelsen anser Selskabet for at være i en udviklingsfase og har derfor ikke intentioner om at udbetale udbytte det kommende år. I stedet har Bestyrelsen til hensigt at geninvestere eventuelt overskud fra driften i vækstfremmende aktiviteter. På længere sigt vil Bestyrelsen løbende tage stilling til Selskabets udbyttepolitik og vurdere hvilken udbyttepolitik, der skaber størst værdi for Selskabet og dets aktionærer. Der henvises i denne sammenhæng til punkt 11.5.1.

Når Bestyrelsen på sigt skal tage stilling til Selskabets udbyttepolitik, vil flere parametre være afgørende, herunder f.eks. Selskabets fremtidige indtjening, resultater, finansielle forhold, makroøkonomiske forhold, udsigter for fremtiden, myndighedskrav, lovgivningsmæssige krav og andre forhold, som Bestyrelsen vurderer som værende relevante på det konkrete tidspunkt.

Der kan ikke gives nogen sikkerhed for, at Selskabets resultater giver mulighed for udbytteudlodninger i fremtiden. Hvis Selskabets fremtidige præstationer ikke lever op til Bestyrelsens forventninger, vil det forringe mulighederne for udbetaling af udbytte til Selskabets Aktionærer.

Som en del af Selskabets lån til Vækstfonden er Selskabet underlagt en udbyttebegrænsning, som indebærer, at udlodning af mere end 50 % af udlodning af mere end 50 % af et års resultat efter skat (forudsat at soliditeten ikke falder til under 30 %) kræver samtykke fra Vækstfonden. Se punkt 12.16.

Alle Nye Aktier og Eksisterende Aktier har samme rettigheder. Dette gælder også i forhold til retten til at modtage udbytte.

På Selskabets årlige ordinære generalforsamling kan der efter Bestyrelsens indstilling vedtages udbytte for det forudgående regnskabsår samtidig med, at årsrapporten godkendes. Derudover kan Selskabets generalforsamling beslutte, om der skal udloddes ekstraordinært udbytte, eller om Bestyrelsen skal have bemyndigelse til at træffe beslutning om udlodning af ekstraordinært udbytte. Udbytte kan udloddes af de frie reserver, men det må dog ikke overstige,

hvad der findes acceptabelt og forsvarligt i forhold til Selskabets finansielle stilling på det givne tidspunkt og andre lignende forhold, som Bestyrelsen finder relevante at tage højde for i forbindelse med beslutningen.

Udbytte er sædvanligvis skattepligtigt, og Selskabet vil normalt være forpligtet til indeholdelse af udbytteskat før udbetaling til aktionærerne, jf. punkt 13.20.1, 13.20.2, 13.21.2 og 13.21.4.

13.21. Skat

Potentielle investorer opfordres til at rådføre sig med deres skatterådgivere med hensyn til aktuelle skattemæssige konsekvenser af at erhverve, eje og afstå aktierne i Selskabet på grundlag af deres individuelle forhold.

Selskabet gør dog opmærksom på, at en række skattemæssige værneregler kan finde anvendelse ved investering i Selskabet – herunder eksempelvis ”mellemholdingreglen”, der afhænger af investors ejerstruktur. Disse værneregler er ikke gennemgået nærmere nedenfor. Der kan efter Virksomhedsbeskrivelsesdatoen desuden forekomme ændringer i dansk skattelovgivning og potentielt også med tilbagevirkende kraft.

Resuméet er generelle oplysninger, og formålet er ikke at give udtømmende juridisk og skattemæssig rådgivning. Nedenstående beskrivelse skal således ikke anses for rådgivning til den enkelte investor, da det anbefales, at den enkelte investor søger konkret rådgivning herom fra sine skatterådgivere med hensyn til aktuelle skattemæssige konsekvenser af at erhverve, eje og afstå aktierne i Selskabet på grundlag af deres individuelle forhold.

Nasdaq First North Growth Market Denmark er af Skattestyrelsen klassificeret som et ikke-reguleret marked, hvorfor Selskabets aktie klassificeres som en unoteret aktie for fysiske personer. Nasdaq First North Growth Market Denmark er af Skattestyrelsen klassificeret som multilateral handelsfacilitet, hvilket indebærer at aktier klassificeres som skattepligtige porteføljeaktier for selskaber.

13.21.1. Salg af aktier – fysiske personer

Avance ved salg af aktier beskattes som aktieindkomst med 27 % af de første DKK 56.500 i 2021 (for samlevende ægtefæller i alt DKK 113.000), og med 42 % af aktieindkomst over DKK 56.500 (for samlevende ægtefæller i alt DKK 113.000). Disse beløb reguleres årligt og omfatter al aktieindkomst (det vil sige aktieavance og udbytter for den fysiske person, henholdsvis de samlevende ægtefæller).

Gevinst ved afståelse af aktier optaget til handel på et ikke-reguleret marked skal beskattes og kan ikke modregnes i tab på aktier optaget på et reguleret marked.

Tab ved afståelse af aktier optaget til handel på et ikke-reguleret marked kan fradrages i afkast fra både noterede aktier og aktier optaget til handel på et ikke-reguleret marked, hvilket vil sige i summen af indkomstårets udbytter, gevinster og afståelsessummer fra andre aktier.

Frdrag for tab på aktier kan desuden, hvis det overstiger indkomstårets positive aktieindkomster, modregnes i fysiske personers samlede betalbare sluskat. Tab på aktier optaget til handel på et ikke-reguleret marked er således ikke kildeartsbegrænset.

Gevinst og tab ved salg af aktier beskattes i afståelsesåret.

13.21.2. Udbytter – fysiske personer

For fysiske personer, som er fuldt skattepligtige til Danmark, beskattes udbytte som aktieindkomst.

Aktieindkomst beskattes som anført ovenfor med hhv. 27 % og 42 %. Ved betaling af udbytte til fysiske personer indeholdes 27 % i udbytteskat.

13.21.3. Salg af aktier – selskaber

Selskabers gevinst og tab af aktier optaget til handel på en multilateral handelsfacilitet er skattepligtig og beskattes med selskabsskattesatsen på 22 %. Gevinst og tab opgøres efter et lagerprincip, hvilket indebærer, at stigninger og fald i værdien af aktierne mellem primo og ultimo indkomståret medregnes i den skattepligtige indkomst. For aktier, som er erhvervet i indkomstårets løb, anvendes anskaffelsessummen i stedet for aktiernes værdi ved indkomstårets begyndelse. For aktier, som er afstået i indkomstårets løb, anvendes afståelsessummen i stedet for Aktiernes værdi ved indkomstårets slutning.

Dog er realiserede avancer skattefrie, hvis aktionæren ejer mindst 10 % af Selskabets nominelle aktiekapital ("datterselskabsaktier"), eller hvis der er tale om koncernselskabsaktier som defineret i aktieavancebeskatningsloven, ligesom der ikke vil være fradrag for et eventuelt realiseret tab. Lagerprincippet finder således ikke anvendelse ved datter- eller koncernselskabsaktier.

13.21.4. Udbytte – selskaber

For selskaber, der er skattepligtige til Danmark efter selskabsskatelovens § 1 vil udbytte modtaget fra aktier optaget til handel på en multilateral handelsfacilitet blive beskattet med selskabsskattesatsen på 22 %. Dog er modtagne udbytter skattefrie, hvis aktionæren ejer mindst 10 % af Selskabets nominelle aktiekapital ("datterselskabsaktier"), eller hvis der er tale om koncernselskabsaktier som defineret i aktieavancebeskatningsloven. Ved betaling af udbytte til aktionærer, som er danske selskaber, indeholdes som udgangspunkt 27 % i udbytteskat. Differencen mellem selskabsskatten og den indeholdte udbytteskat modregnes enten i sluskatte for modtageren eller søges refunderet ved Skattestyrelsen.

13.22. Forhåndstilsagn

Følgende investorer har afgivet bindende forhåndstilsagn på i alt DKK 17.240.000 i kursværdi:

Investor	Udbudsværdi DKK	Antal Aktier styk
Polynom Investment AB	4.000.000	800.000
Christian Månsson	1.000.000	200.000
IPO Nordic Fund A/S	1.000.000	200.000
Ulstrup Invest ApS	1.000.000	200.000
Henrik Amilon	750.000	150.000
Jens Olsson	750.000	150.000
Jimmie Landermann	700.000	140.000
Best Holdings A/S	500.000	100.000
Niklas Danaliv	500.000	100.000
SR Erik H Munk A/S	500.000	100.000
Staffan Amberlind	500.000	100.000
Öresund Growth Partner AB	500.000	100.000
CEO Services ApS	300.000	60.000
Elito Holding ApS	300.000	60.000
Akronym ApS	250.000	50.000
Cari Kautto	250.000	50.000
Göran Ofsén	250.000	50.000
Jean Marcel Dühring	250.000	50.000
Kjensen ApS	250.000	50.000

Investor	Udbudsværdi DKK	Antal Aktier styk
Brian Hansen	200.000	40.000
Cefo ApS	200.000	40.000
Charlotte Hambo Elken Koefoed	200.000	40.000
Erik Sedenberg	200.000	40.000
Freddy Østergaard Petersen	200.000	40.000
Henrik Andreasson	200.000	40.000
Henrik Arberg	200.000	40.000
Jesper Lund	200.000	40.000
Torbjörn Naucler	200.000	40.000
Turnkey Group ApS	200.000	40.000
Venge Holding / Birgitte Venge	200.000	40.000
Nørhave Consulting ApS	150.000	30.000
I alt har ovenstående 31 investorer, som hver har forhåndstegnet Aktier for DKK 150.000 eller mere, tegnat Aktier for:	15.900.000	3.180.000
Yderligere har 19 investorer ¹ , som hver især har forhåndstegnet Aktier for mindre end DKK 150.000, tilsammen tegnet Aktier for:	1.340.000	268.000
Tilsammen har 50 investorer forhåndstegnet Aktier for:	17.240.000	3.448.000

Figur 52: Forhåndstegning

¹ Heraf er fem medarbejdere ansat i Selskabet.

De ovennævnte forhåndstilsagn er bindende, hvis Minimumsudbudet gennemføres og Selskabets Aktier Optages til handel på Nasdaq First North Growth Market. Forhåndstilsagn kan tilbagekaldes af forhåndstegneren, hvis der fra tidspunktet for Virksomhedsbeskrivelsens offentliggørelse og indtil udløbet af den i Virksomhedsbeskrivelsen anførte tegningsperiode er indtrådt forhold, som har medført en væsentlig negativ ændring i Selskabets finansielle stilling. Tilbagekaldelse kan tillige ske, hvis der indtræffer ændringer i forhold til de i Virksomhedsbeskrivelsens offentliggjorte oplysninger om Selskabets virksomhed, økonomiske stilling, prisen på tegningskursen og/eller fremtidsudsigter, og som giver anledning til, at Selskabet offentliggør en selskabsmeddelelse i henhold markedsmissbrugsforordningens (MAR) krav om offentliggørelse af intern viden. I tilfælde af en eventuel selskabsmeddelelse skal forhåndstegnerens tilbagekaldelse i givet fald ske ved meddelelse til Norden CEF A/S senest tre hverdage efter selskabsmeddelelsens offentliggørelse. Tilbagekaldelsesretten bortfalder, hvis der ikke er afgivet meddelelse inden for denne frist.

13.23. Markedet hvor Aktierne kan omsættes

Såfremt Udbuddet gennemføres og under forudsætning af, at Nasdaq First North Growth Market Denmarks krav til antallet af kvalificerede aktionærer og Free Float bliver opfyldt, forventes det, at Selskabets Aktier optages til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Nasdaq First North Growth Market Denmark er et registreret SMV-vækstmarked, der drives af Nasdaq Copenhagen A/S.

Selskaberne på Nasdaq First North Growth Market Denmark er underlagt Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019 og dermed ikke de samme lovmæssige krav, som stilles til aktører på de regulerede markeder. Selskaber optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark er underlagt markedsmissbrugsforordningens (MAR), hvilken bl.a. indeholder regulering om oplysningsforpligtelser og forbud mod markedsmissbrug.

13.24. Betaling og frist for udlevering af Aktierne

Afvikling og registrering af de Udbudte Aktier på investors konto i VP Securities A/S forventes at ske mod kontant betaling tre handelsdage efter, at resultatet af Udbuddet er offentliggjort. Afvikling og registrering forventes således at ske den 23. november 2021.

13.25. Afgivelse af tegningsordrer

Ordre fra investorer om tegning skal afgives på den tegningsblanket, der er indeholdt i Virksomhedsbeskrivelsen eller ved afgivelse af elektronisk tegningsordre via eget kontoførende pengeinstituts handelsplatform. Ordre kan alene afgives til Udbudskursen pr. Udbudte Aktie og skal afgives for et antal Udbudte Aktier, dog minimum 760 stk. à nominelt DKK 0,10 ("Minimumstegningsbeløbet") svarende til et tegningsbeløb på DKK 3.800. Der kan kun indleveres én ordreblanket for hver VP-konto.

Ønsker investor at anvende pensionsmidler som køb af Udbudte Aktier, kan tegning ske på samme måde som ved køb af Udbudte Aktier med frie midler (se punkt 13.25.2).

Ordre er bindende og kan ikke ændres eller annulleres, bortset fra den tilbagekaldelsesadgang, som investorerne har i tilfælde af, at Selskabet i perioden fra Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og indtil tidspunktet for Udbudsperiodens udløb offentliggør en selskabsmeddelelse om intern viden i medfør af artikel 17 i MAR og punkt 4.1 i Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019. Tilbagekaldelsesadgangen og betingelserne herfor er beskrevet i punkt 13.29, hvortil der henvises.

13.25.1. Tegning via indlevering af tegningsblanket

Tegningsblanketten indsendes til investors eget kontoførende pengeinstitut inden for Udbudsperioden. For at en ordre er bindende, skal den afgivne ordre være registreret i kontoførende pengeinstituts handelssystem, eller den udfyldte og underskrevne tegningsblanket være indsendt til investors eget kontoførende pengeinstitut i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut kan behandle og fremsende tegningsordren, således at den er modtaget af Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland senest den 17. november 2021 kl. 23.59.

13.25.2. Pensionsmidler

Ønsker investor at anvende pensionsmidler, kan investor tegne Udbudte Aktier via indlevering af tegningsblanket, eller bruge tegningsmuligheden via kontoførende pengeinstituts handelsplatform eller hos Nordnet AB (se punkt 13.25.1 og 13.25.3).

13.25.3. Tegning via Nordnet AB's danske hjemmeside

Tegningen via Nordnet AB's danske hjemmeside (www.nordnet.dk) forudsætter, at investoren er oprettet som kunde hos Nordnet AB og foregår via Nordnets hjemmeside. Kunder hos Nordnet AB kan registrere sig til tegning af Aktier via Nordnets hjemmeside frem til den 17. november 2021 kl. 23.59. Tegningen kan inden da trækkes tilbage af investoren. Såfremt investoren ønsker at tegne Udbudte Aktier, logger investoren sig ind på Nordnets hjemmeside og vælger menupunktet "Mine sider" og vælger "Børsnoteringer" under afsnittet "Corporate Actions". Her kan investoren klikke på et link til Selskabets udbud, hvorfra Virksomhedsbeskrivelsen kan downloades, og hér kan investoren samtidig angive det ønskede antal Udbudte Aktier, som investoren ønsker at tegne, ved at trykke på knappen "Svar".

Hvis investoren ikke allerede er oprettet som kunde hos Nordnet AB, opretter investoren sig som kunde på Nordnets hjemmeside med kundekonto og tilhørende depot. Herefter følger investoren proceduren, som beskrevet ovenfor. Mere information om tegningsproceduren gennem Nordnet AB er tilgængelig på: www.nordnet.dk.

Tegningsordrer via Nordnet AB kan ændres og tilbagetrækkes frem til udløb af Udbudsperioden og er således ikke bindende.

Når Udbuddet lukkes, og såfremt Udbuddet gennemføres, vil de Udbudte Aktier blive allokert til investorerne efter principperne for den fordelingsplan og eventuel reduktion, som er beskrevet i punkt 13.26. Det er vigtigt, at investorer, som afgiver ordrer via Nordnet AB, har det nødvendige kontantbeløb stående på depotet fra den 17. november 2021 kl. 23.59 og frem til afviklingsdatoen, som forventes at være den 23. november 2021. I tilfælde af manglende kontantbeløb på depotet kan investor risikere at miste retten til tildeling af Udbudte Aktier.

De investorer, som har tegnet Udbudte Aktier via Nordnets hjemmeside, får besked om tildelingen, ved at de tegnede Aktier lægges ind i det angivne depot. Dette forventes at ske den 23. november 2021.

13.26. Fordelingsplan og reduktion

Investorerne opmærksomhed henledes indledningsvist på, at tegningstilsagn udgør et ønske om at tegne Aktier i Selskabet, men at der ikke kan gives nogen sikkerhed for tildeling af Nye Aktier i forbindelse med allokeringen. Således kan Selskabet i tilfælde af overtegning være nødsaget til ved allokeringen at beslutte at fastlægge en ikke på forhånd fastsat nedre grænse for størrelsen af tegningstilsagn som betingelse for at blive tildelt Nye Aktier. Dette indebærer, at investorer med tegningstilsagn, der er under den fastsatte nedre grænse, ikke vil få tildelt nogle Nye Aktier.

Såfremt de samlede tegningsordrer ved Udbuddet overstiger antallet af Udbudte Aktier, vil der blive foretaget reduktion som følger:

- Alle forhåndstegnede Nye Aktier tildeles investorerne fuldt ud, eftersom Aktierne er forhåndsallokeret.
- Investorer, der lægger tegningsordrer for tegningsbeløb til og med DKK 250.000, får om muligt tildelt alle tegnede Udbudte Aktier. Ellers foretages der en matematisk reduktion. Dog vil der ikke reduceres til mindre end 760 Aktier svarende til et tegningsbeløb på DKK 3.800 (Minimumstegningsbeløbet) pr. investor.
- Investorer, der lægger tegningsordrer over DKK 250.000, får om muligt tildelt alle tegnede Udbudte Aktier. Ellers foretages der en reduktion ved, at Bestyrelsen diskretionært træffer beslutning herom evt. i samråd med Selskabets Certified Adviser, hvilket afhængig af omstændighederne kan medføre, at Investorer med tegningsordrer over DKK 250.000 ikke får tildelt Nye Aktier i forbindelse med allokeringen.

Selskabet vil foretage den individuelle vurdering ud fra hensynet til at skabe det bedst mulige fundament for likviditet i Aktierne og sikre Selskabet en attraktiv, stabil aktionærkreds, hvor bl.a. kriterier som investortype og spredning af aktiekapital vil blive anvendt.

I tilfælde af overtegning vil der være risiko for, at investorer ikke får tildelt Nye Aktier, idet Selskabet ikke vil tildele under Minimumstegningsbeløbet på DKK 3.800, svarende til 760 Aktier pr. tegningsordre.

13.27. Den Betingede Salgsret

Såfremt de samlede tegningsordrer ved Udbuddet overstiger antallet af Nye Aktier, gælder den Betingede Salgsret.

Ifølge den Betingede Salgsret kan den Sælgende Aktionær: Hansen 5751H ApS (ejes 100 % af Hans Christian Hansen, bestyrelsesmedlem og ansat i Selskabet) vælge at sælge op til 1.400.000 stk. Eksisterende Aktier (nominelt DKK 140.000) for at tilgodese de tegningsordrer, der er afgivet fra investorer, til samme kurs som de Nye Aktier.

Den Betingede Salgsret kan udnyttes af den Sælgende Aktionær senest den 18. november 2021 kl. 14.00. Der vil dog først taget blive taget stilling til udnyttelsen af den Betingede Salgsret efter Udbuddet er sluttet den 17. november kl. 23.59.

Aktier omfattet af den Betingede Salgsret har samme rettigheder og vilkår som de Nye Aktier. Selskabets aktieudstedende institut vil varetage leveringen af eventuelt Yderligere Aktier vedrørende den Betingede Salgsret til investorerne sammen med den samlede afvikling af Udbuddet.

De Udbudte Aktier leveres til investorerne mod kontant betaling ved Udbuddets gennemførelse, idet den Sælgende Aktionær har indgået en aktielånsaftale med Selskabet, hvorefter den Sælgende Aktionær har accepteret at stille de Yderligere Aktier til rådighed med henblik på, at Selskabet kan levere samtlige de Udbudte Aktier i den midlertidige ISIN-kode.

13.28. Fysiske og juridiske personers interesse i udstedelsen/tilbuddet

Som beskrevet i punkt 9.3 og 12.5 er flere bestyrelsesmedlemmer nuværende aktionærer direkte og indirekte via deres selskabs Aktier i Hove. Disse personer har derfor en interesse i Udbuddet.

Optagelse til handel vil udløse udbetaling af kontant bonus til Selskabets CEO Maja Vonsild Jørgensen på DKK 180.000. Derudover vil medlemmerne af Direktionen erhverve et væsentligt antal warrants i Selskabet, som for størstedelens vedkommende ved modning kan udnyttes til en kurs, der er lavere end Udbudskursen, se punkt 12.12. Medlemmerne af Direktionen har derfor en økonomisk interesse i Udbuddet.

Som beskrevet i punkt 13.27 har den Sælgende Aktionær, som ejes af Hans Christian Hansen, der er bestyrelsesmedlem i Selskabet, mulighed for at udnytte den Betingede Salgsret, og dermed sælge 1.400.000 Eksisterende Aktier til en samlet afståelsessum på DKK 7.000.000 som led i Udbuddet. Hans Christian Hansen har derfor en økonomisk interesse i Udbuddet.

Hove har indgået aftale med Nordnet AB om distribution og med Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland om aktieudstedelse samt afvikling af Udbuddet. Nordnet AB og Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland vil modtage sædvanlige honorarer og provision for disse transaktioner og ydelser. Visse honorarer for rådgivningsydelser vil efter optagelsen til handel for assistance med Udbuddet forfalde til betaling til Certified Adviser, Norden CEF A/S samt til øvrige rådgivere. Hove er ikke bekendt med, at øvrige fysiske eller juridiske personer har interesse i Udbuddet, eller at der i øvrigt foreligger interessekonflikter, der er væsentlige for Udbuddet.

13.29. Tilbagekaldelse

Gennemførelsen af Udbuddet er betinget af, at Udbuddet ikke tilbagekaldes. Selskabet kan til enhver tid tilbagekalde Udbuddet indtil offentliggørelsen af resultatet. Udbuddet kan ikke tilbagekalde efter offentliggørelsen af resultatet af Udbuddet. Selskabet kan tilbagekalde Udbuddet af forskellige årsager, herunder minimum 7.000.000 stk. Nye Aktier (Minimumstegningen) ikke tegnes, eller hvis Nasdaq First North Growth Market Denmark ikke godkender antallet af kvalificerede aktionærer og/eller Free Float, eller hvis der i perioden mellem datoen for Virksomhedsbeskrivelsen og inden tidspunktet for offentliggørelsen af resultatet af Udbuddet indtræffer forhold, som efter Bestyrelsens vurdering indebærer, at en Optagelse til handel vil være umulig eller uhensigtsmæssig. I tilfælde af at Udbuddet tilbagekaldes, vil dette straks blive offentliggjort via Nasdaq First North Growth Market Denmark. Såfremt Udbuddet måtte blive tilbagekaldt, uanset årsagerne dertil, kan investorer ikke rejse krav mod Selskabet eller mod Bestyrelsen eller Direktionen.

Hvis Selskabet i perioden fra Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og indtil tidspunktet for Udbudsperiodens udløb offentliggør en selskabsmeddelelse om intern viden i medfør af artikel 17 i MAR og punkt 4.1 i Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019, vil Selskabet give mulighed for, at investorer, der inden offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen har indleveret tegningsordrer, kan trække deres tegningsordrer tilbage senest tre handelsdage efter offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen. Tegningsordrer, der ikke trækkes tilbage inden for den anførte frist, forbliver gyldige og bindende for investorerne. Investorernes tilbagetrækningsadgang samt proceduren og fristen herfor vil fremgå af selskabsmeddelelsen. Såfremt ny væsentlig information offentliggøres mindre end tre handelsdage før tegningsperiodens udløb, forlænges tegningsperioden med op til tre handelsdage, hvorved investor har op til mindst tre handelsdage til at trække tegningsordren tilbage. Der sker ingen forlængelse af tegningsperioden, såfremt ny væsentlig information offentliggøres tidligere end tre handelsdage før tegningsperiodens udløb.

13.30. Lovvalg

Udbuddet gennemføres i henhold til dansk lovgivning.

Virksomhedsbeskrivelsen er bl.a. udarbejdet med det formål at opfylde de betingelser, der er gældende efter dansk lovgivning samt Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019.

13.31. Market Maker (Likviditetsstiller)

Selskabet har ved offentliggørelse af Virksomhedsbeskrivelsen ikke indgået aftale med tredjemand om at være Market Maker (Likviditetsstiller) i Selskabets aktie efter Optagelse til handel.

13.32. Aktører i forbindelse med Udbuddet

Selskabet:

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

Certified Adviser:

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

Afviklingsagent og aktieudstedende institut:

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

Juridisk rådgiver:

Lundgrens Advokatpartnerselskab
Tuborg Boulevard 12
DK - 2900 Hellerup
CVR-nummer 36442042

Revisor:

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

Distribution:

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

14. APPENDIKS

14.1. Definitioner og ordliste

Abonnementsmodel

En forretningsmodel, hvor en kunde skal betale en tilbagevendende pris med regelmæssige intervaller (f.eks. måneds- eller kvartalsvis) for adgang til et produkt eller tjenesteydelse.

Advance Market Analytics

Et indisk analysebureau med kontor i USA og som blandt andet udarbejder analyser inden for energisektoren.

Aftermarket

Engelsk; udtryk for en serviceydelse, der gives en kunde efter salget af et givent produkt er afsluttet, og dette produkt er taget i brug af kunden.

Afviklingsdagen

Afvikling af de Udbudte Aktier forventes at finde sted tre handelsdage efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet.

AI (Artificial Intelligence)

Artificial Intelligence betyder, at maskiner er i stand til at lære nye ting, tage beslutninger og overveje ting på baggrund af tilgængelige data og automatiseret analyse.

Aktierne

De Eksisterende Aktier og de Nye Aktier.

Bestyrelsen

Selskabets til enhver tid siddende bestyrelse. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen består Bestyrelsen af Michael Gaarmann (bestyrelsesformand) og de fire bestyrelsesmedlemmer: Mette Søs Lassen, Jesper Bregendahl, Dennis Schade Forchhammer og Hans Christian Hansen.

Betingede Salgsret

Retten, men ikke pligten, for den Sælgende Aktionær til at sælge op til 1.400.000 Yderligere Aktier à nominelt DKK 0,10 stykket til Udbudskursen, som træder i kraft, såfremt de samlede tegningsordrer ved Udbuddet overstiger antallet af Nye Aktier.

Bean to cup

Et kaffebrygger princip, der refererer til fuldautomatiske kaffemaskiner, der både har kaffekværn, kaffebrygger og mælkeskummer indbygget.

Big data

En samling af forskellige datasæt – både organiserede og uorganiserede data, der samlet kan have stor værdi.

Bottom-up

I en bottom-up tilgang specificeres budgetter for de enkelte forretningsområder og linkes dernæst sammen på topniveau.

Bruttoprovenu

Tegning af de Nye Aktier i Selskabet, som giver en bruttokapitaltilførsel på DKK 35–40 mio.

CAGR

"Compound annual growth rate" er betegnelsen for annualiseret flerårig vækstrate.

Cash-flow

Engelsk udtryk for pengestrøm (se Pengestrøm).

CCO

Chief Commercial Officer, det engelske udtryk for salgs- og marketingdirektør.

CEO

Chief Executive Officer, det engelske udtryk for Administrerende direktør.

Certified Adviser

Norden CEF A/S, CVR-nummer 31933048, Gammel Strand 40, 2., DK - 1202 København K. Telefon: (+45) 20 72 02 00.

CFO

Chief Financial Officer, det engelske udtryk for Finans- og Økonomidirektør.

COO

Chief Operating Officer er det engelske udtryk for vicedirektør.

Corporate Governance (ansvarlighed)

Engelsk; udtryk for Selskabsledelse. Selskabsledelse betegner det system af regler, praksis og processer, som et selskab - og i videre betydning andre former for virksomheder - styres efter. Ofte anvendes begrebet i sammensætningen God Selskabsledelse, der bruges om principper, der anses for optimale for at opnå et godt resultat.

COVID-19

Coronavirussygdom (COVID-19) er en smitsom sygdom, der forårsages af en nyopdaget coronavirus.

DKK

Er forkortelse for danske kroner, som er den officielle valuta i Danmark.

Direktion

Selskabets Direktion bestående af CEO / adm. direktør Maja Vonsild Jørgensen, CFO Thomas Alexander Kjeldbæk og CCO Thomas Cramer.

EBITDA

Engelsk, forkortelse af Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - på dansk resultatet af primær drift.

Eksisterende Aktier

16.000.000 stk. Aktier à nominelt DKK 0,10 stykket i Selskabet.

Eksisterende Aktionærer

Aktionærerne i Selskabet pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen.

Eksportrådet

Eksportrådet blev oprettet som Danmarks Eksportråd i 2000 ved en samling af det statslige eksportfremmearbejde i en enstrenget organisation, hvor de danske repræsentationer (ambassader, generalkonsulater og handelskontorer) over hele verden indgår som en del af Danmarks officielle eksportfremmeindsats.

EU

Den Europæiske Union, som er en økonomisk og politisk union mellem 27 europæiske stater med knap 450 millioner indbyggere.

Fastkursemission

Når tegningskursen for hver enkelt aktie er endeligt fastlagt ved Udbuddets start.

First mover

Engelsk; Firma der som det første lancerer et nyt produkt, en ny service eller en ny teknologi.

FN's Verdensmål

FN's Verdensmål udgør 17 konkrete mål og 169 delmål, som forpligter alle FN's 193 medlemslande til helt at afskaffe fattigdom og sult i verden, reducere uligheder, sikre god uddannelse og bedre sundhed til alle, anstændige jobs og mere bæredygtig økonomisk vækst.

Free Float

Ejerandele på og over 10 % indgår ikke i opgørelsen af Free Float. Ligeledes indgår beholdninger ejet af Bestyrelse og Direktion og nært tilknyttede juridiske personer ikke i opgørelsen.

Første handelsdag

26. november 2021.

GDPR

Den officielle titel på databeskyttelsesforordningen er Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/679 af 27. april 2016 om beskyttelse af fysiske personer i forbindelse med behandling af personoplysninger og om fri udveksling af sådanne oplysninger og om ophævelse af direktiv 95/46/EF (generel forordning om databeskyttelse) (EØS-relevant tekst). Forordningen omtales i øvrigt ofte også som persondataforordningen eller blot GDPR, som er den engelske forkortelse for forordningen (General Data Protection Regulation).

General Manager

Ledende stilling med ansvar for daglig drift og medarbejdere.

Go-to-market

Hvordan man entrerer og markedsfører sig til / på et marked.

Hove Koncernen

Koncernen består af selskaberne: Hove A/S, Hove Americas, Hove Brazil, Hove India og Hafnia Pumps ApS.

Hove USA

Hove Americas Inc. Tax-ID 82-2874462.

Hove Brazil

Hove Brasil Equipamentos e Servicos de Lubrificacao LTDA. Tax-ID 43.703.798/0001-40.

Hove India

Selskabet er under stiftelse.

Hovebeholdere

Refererer til Hoves specialudviklede fedtbeholdere.

HQ

Engelsk forkortelse for Headquarters – på dansk selskabets hovedkvarter.

Incitamentsprogrammer

Begrebet dækker over en række forskellige ordninger, herunder bl.a. kontante bonusordninger, tildeling af medarbejderaktier samt tildeling af køberettigheder/optioner, hvor medarbejderen får ret til at tegne og/eller købe aktier i virksomheden på et senere tidspunkt og på visse nærmere aftalevilkår og betingelser.

Influencer marketing

Influencer marketing er, når virksomheder markedsfører deres produkt eller brand gennem indflydelsesrige personer.

Internet of Things (IoT)

Engelsk; begrebet IoT dækker over, at der indbygges data i ting, vi anvender i hverdagen, som så kobles til internettet. IoT kan defineres som alle enheder, der er forbundet til internettet.

Investor Relations

Engelske betegnelse for relationen mellem Selskabet og dets investorer.

Koncernen

Se Hove Koncernen.

Ledelsen

Dækker over Hoves Direktion og Bestyrelse registreret i Erhvervsstyrelsen.

Levelized Cost Of Energy (LCOE)

LCOE er en målestok, som vindindustrien holder særligt øje med, og det udtrykker de samlede omkostninger i forhold til energiproduktionen. I takt med at støtteniveauerne til vindkraft er faldet i Europa, er det i endnu højere grad nødvendigt at nedbringe omkostningerne.

Likviditetsstiller

Se Market Maker.

Lock-up

Engelsk betegnelse for den periode efter Udbuddet er gennemført, hvor visse aktionærer, som har påtaget sig en aftalemæssig forpligtelse over for Selskabet, Certified Adviser eller andre, ikke må sælge deres aktier.

Maksimumstegningen

Se Maksimumsudbuddet.

Maksimumsudbuddet

8.000.000 stk. Nye Aktier, som medfører indbetaling til Selskabet af et samlet bruttoprovenu på DKK 40 mio.

MAR

Europa-Parlamentets og Rådets Forordning (EU) 596/2014 af 16. april 2014 om markedsmissbrug. Kaldes ofte også markedsmissbrugsforordningen og regulerer bl.a. markedsmissbrug, det vil bl.a. sige insiderhandel og kursmanipulation samt udsteders oplysningsforpligtelser, herunder indberetning af ledende medarbejdere og disses nærtstående transaktioner.

Market Maker

En market maker er en "prisstiller". Market making-ordninger fungerer ved, at en aktieudsteder indgår aftale med en market maker (typisk et pengeinstitut eller børsmand) om at lægge forskellige priser ud i markedet for udsteders aktier for at sikre, at der altid er en mulig køber eller sælger til at matche de øvrige markedsaktørers ønske om at sælge eller købe aktier i selskabet. Hvis market makerens salgspris matches af et købstilbud i markedet, sælger market makeren ud af sin aktiebeholdning. Hvis market makerens købspris matches af et salgstilbud i markedet, køber market makeren aktierne.

Markets & Markets

Et amerikansk analyse- og konsulenthus med speciale i industrielle analyser og markedsrapporter inden for en lang række industrier, herunder "energy and power"

Mekaniske Lejer

Mekaniske lejer er en maskindel, der gør det muligt for to eller flere objekter at rotere eller glide i forhold til hinanden, og dets formål er at mindste friktion (gnidningsmodstand) og/eller slitage. Mange lejer behøver at blive smurt.

Minimumstegning

Se Minimumsudbuddet.

Minimumstegningsbeløbet

Der skal som minimum tegnes 760 Nye Aktier til DKK 3.800 pr. tegningsordre.

Minimumsudbuddet

7.000.000 stk. Nye Aktier, som medfører indbetaling til Selskabet af et samlet bruttoprovenu på DKK 35 mio.

Nasdaq First North Growth Market

Er en markedsplads, som har status af et registreret SMV-vækstmarked som defineret i Europa-Parlamentets og Rådets Direktiv om markeder for finansielle instrumenter (EU 2014/65) som implementeret i den nationale lovgivning i Danmark, Finland og Sverige, som drives af en børs, der indgår i Nasdaq-koncernen.

Nasdaq First North Growth Market Denmark

Nasdaq First North Growth Market Denmark er en multilateral handelsfacilitet (markedsplads), som drives af Nasdaq Copenhagen A/S, CVR-nummer 19042677, Nikolaj Plads 6, DK - 1067 København K.

Net Promoter Score

Net Promotor Score er en meget anvendt markedsundersøgelsesmåling, der typisk tager form af et enkelt spørgeskema, der beder respondenterne om at bedømme sandsynligheden for, at de vil anbefale en virksomhed, et produkt eller en service til en ven eller kollega.

Nettoprovenu

De estimerede omkostninger relateret til Udbuddet forventes at udgøre DKK 5,9 mio.- 6,2 mio., hvilket giver et Nettoprovenu til Selskabet på mellem DKK 29,1 mio. og 33,8 mio. ved tegning af Minimumsudbuddet og Maksimumsudbuddet.

Nye Aktier

Mellem 7.000.000 og 8.000.000 stk. Aktier à nominelt DKK 0,10 i Hove A/S, som omfattes af Udbuddet.

OEM

En Original Equipment Manufacturer eller en OEM fremstiller produkter eller komponenter. Hér refereres til producenter af vindmøller.

Offshore

Engelsk; refererer til vindmøller installeret på vand (havvindmøller).

Onshore

Engelsk; refererer til vindmøller installeret på land.

OPEX

Engelsk; Operational Expenditure, som dækker over begrebet omkostninger, der knytter sig til driften i en virksomhed.

Optagelse til handel

Optagelse til handel af de Eksisterende Aktier og de Nye Aktier på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Parisaftalen

I 2015 indgik 196 lande en juridisk bindende klimaaf tale, der hedder Parisaftalen.

Patentbeskyttelse

Patent er en eneret til erhvervsmæssig udnyttelse af en opfindelse. Patentsystemet har et dobbelt formål: Opfinderen får en tidsbegrænset eneret til opfindelsen, men til gengæld skal opfindelsen offentliggøres, så opfindelsen bliver tilgængelig for alle, og derved kommer samfundet til gode.

Pengestrøm

På engelsk, cash-flow. Pengestrøm (eller pengestrømsanalyse) er en opgørelse over en virksomheds indbetalinger og udbetalinger over en bestemt tidsperiode. Pengestrømmen kan fungere som en hurtig indikator for, hvordan en virksomheds likviditet ændrer sig. Pengestrøm kan eksempelvis være ydelser på langfristet gæld eller indbetalinger fra en varedebitor.

Plug and play

Dækker over en automatisk installationsproces, der muliggør, at kunden hurtigere kommer i gang med at anvende Hoves løsninger.

Pre-IPO

Pre er engelsk for før. IPO er engelsk for Initial Public Offering (dvs. Optagelse til handel). Ved en Pre-IPO kan investorer, inden en virksomhed bliver Optaget til handel, vælge at købe aktier i virksomheden.

Preventive maintenance

Konsistente vedligeholdelsesprincipper designet til at sikre høj performance og sikkerhed maskinelt.

Private label

Engelsk; betegnelsen for et "brand", som ikke ejes af og markedsføres af Hove, men af en Hoves kunder, mens Hove står for produktionen.

R&D

R&D er en forkortelse af Research & Development, som er den engelske forkortelse af Forskning & Udvikling.

Return Of Investment (ROI)

Engelsk; udtryk for afkast af investering eller afkast af omkostninger, som er et forhold mellem nettoindkomst og investering.

Root cause analysis

Engelsk; betegnelse for fejlkildesøgning og dækker over en lang række metoder til systematisk at arbejde sig hen mod at finde hovedårsagen til en fejl.

Rulebook

Engelsk betegnelse for Nasdaqs regler for Nasdaq First North Growth Market Optagelse til handel af selskaber - dateret 1. september 2019.

Selskabet

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

Seniorkonsulent

Rådgiver og/eller projektleder.

Smørepistol

En fedtpumpetype, der er designet med et "pistol"-greb, som operatøren holder omkring under brug. Disse fås både manuelle eller batteridrevne. Kan ofte kun rumme 400 gram, enten direkte i et opfyldeligt kammer eller i en udskiftelig plastikbeholder.

Smørefedt/Smørefedter

Er en tør eller våd substans, som anvendes for at mindske friktion og/eller slitage mellem bevægelige dele. Et Smøremiddel anvendes f.eks. til lejer.

Smøremidler

Et smøremiddel er et stof, der hjælper med at reducere friktionen mellem overflader i gensidig kontakt, hvilket i sidste ende reducerer den genererede varme, når overfladerne bevæger sig. Det kan også have til opgave at overføre kræfter, transportere fremmede partikler, opvarme eller afkøle overfladerne.

Smørepunkter

Tilkoblingspunkter på mekaniske lejer eller hydrauliske tilkoblingspunkter.

Spandpumpe

En fedtpumpetype, der kan monteres på en spand indeholdende Smørefedt. Kan både være manuel eller elektrisk opereret.

Statista

Et tysk firma specialiseret i markeds- og forbrugeranalyser med adgang til over 1 mio. statistikker fordelt på over 170 forskellige brancher og med mere end 22.500 kilder.

Subscription fees

Engelsk; Abonnementsprisen, der betales månedligt for IoT-løsningen.

Supply Chain (forsyningssystem)

Engelsk; begreb for forsyningssystem eller forsyningskæde, der indeholder de elementer, der indgår i processen fra udvinding af materialer, fremstilling og salg af en vare.

Sælgende Aktionær

Hansen 5751H ApS, som ejes 100 % af Hans Christian Hansen.

Testimonials

Kundeudtalelser.

TEU

Engelsk; forkortelse for Twenty-Foot Equivalent Unit (20 fods container).

Troubleshooting

Engelsk ord for fejlfinding.

Udbuddet

Udbud af mindst 7.000.000 og maksimalt 8.000.000 Nye Aktier à nominelt DKK 0,10 stykket.

Udbudskurs

DKK 5,00 pr. Ny Aktie. Udbudskursen er fast.

Udbudte Aktier

De Nye Aktier og de Yderligere Aktier.

Udbudsperioden

Løber fra og med torsdag den 4. november 2021 kl. 09.00 til og med onsdag den 17. november 2021 kl. 23.59.

USD

Er en forkortelse for amerikanske dollars (United States Dollars), som er den officielle valuta i Amerikas Forenede Stater (USA).

Virksomhedsbeskrivelsen

Denne virksomhedsbeskrivelse.

Virksomhedsbeskrivelsesdatoen

Den 3. november 2021.

Warrants

Engelsk; En tegningsret til aktier (warrant) er en ret, men ikke en pligt, til at nytegne aktier til en på forhånd fastsat pris på et fremtidigt tidspunkt eller i en fremtidig periode. Warrant Pool er en nærmere reserveret andel af nye aktier, som kan tegnes af f.eks. medarbejdere eller medlemmer af bestyrelsen.

Working Capital

Engelsk betegnelse for arbejdskapital, som er penge, der er bundet i debitorer, kreditorer og lagre.

Yderligere Aktier

Op til 1.400.000 Aktier à nominelt DKK 0,10 stykket, som udbydes af den Sælgende Aktionær i henhold til den Betingede Salgsret.

14.2. Selskabets reviderede regnskab for regnskabsåret 2020

Selskabets reviderede regnskab for regnskabsåret 2020 er godkendt på Selskabets generalforsamling den 21. februar 2021. Årsregnskabet for 2020 kan hentes på Selskabets hjemmeside: www.hove-as.com/investor og på cvr.dk: (<https://datacvr.virk.dk/data/visenhed?enhedstype=virksomhed&id=25804821&soeg=hove%20a/s&type=undefined&language=da>).

14.3. Hoves vedtægter

VEDTÆGTER

Hove A/S

1. NAVN

- 1.1 Selskabets navn er Hove A/S.
- 1.2 Selskabet er registreret med CVR-nr. 25804821.

2. FORMÅL

- 2.1 Selskabets formål er at drive udvikling og produktion af kundetilpassede maskindele og anden dermed beslægtet virksomhed.

3. SELSKABETS KAPITAL

- 3.1 Selskabets kapital udgør nominelt DKK 1.600.000,00 fordelt i kapitalandele à DKK 0,10.
- 3.2 Selskabskapitalen er fuldt indbetalt.
- 3.3 Kapitalandelene er omsætningspapirer. Kapitalandele lyder på navn og skal noteres i kapitalejerens navn i selskabets ejerbog. Der gælder ingen indskrænkninger i kapitalandelens omsættelighed.
- 3.4 Ingen kapitalandel har særlige rettigheder, og ingen kapitalejer er pligtig til at lade sine kapitalandele indløse.
- 3.5 Selskabets ejerbog føres af Computershare A/S, CVR nr. 27088899.
- 3.6 Selskabets kapitalandele udstedes i dematerialiseret form (papirløst) gennem VP Securities A/S, CVR nr. 21599336. Udbytte udbetales gennem VP Securities A/S og indsættes på udbyttekonti registreret i VP Securities A/S. Rettigheder vedrørende kapitalandelene skal anmeldes til VP Securities A/S efter reglerne herom.

4. BEMYNDIGELSER

Udstedelse af warrants

- 4.1 Bestyrelsen er med alle stemmer i selskabet - i perioden indtil den 31. maj 2026 - bemyndiget til ad en eller flere omgange at udstede op til i alt 2.970.000 warrants, der hver giver indehaveren ret til at tegne én kapitalandel i selskabet à DKK 0,10. Warrants kan tildeles selskabets eller dets datterselskabers ledelsesmedlemmer eller medarbejdere.

Selskabets bestyrelse bemyndiges derudover til at gennemføre den eller de kapitalforhøjelser på op til nominelt DKK 297.000 som følger af udnyttelsen af warrants.

For de udstedte warrants og tilhørende kapitalforhøjelser skal gælde følgende:

- Warrants - og de kapitalandele, der udstedes på baggrund deraf – tegnes/udstedes uden fortegningsret for selskabets kapitalejere.
- Warrants giver samlet set ret til at tegne 2.970.000 nye kapitalandele i selskabet à DKK 0,10, svarende til en nominel kapitalforhøjelse på DKK 297.000.
- De kapitalandele, der udstedes ved udnyttelse af warrants skal være omsætningspapirer, lyde på navn, og registreres i ejerens navn i selskabets ejerbog.
- De nye kapitalandele skal ikke være underlagt omsætningsbegrænsninger eller særlig indløsningspligt.
- Udnyttelseskursen fastsættes af bestyrelsen, og kan være under markedskursen på udstedelsestids-punktet.
- Udnyttelsesbeløb skal indbetales fuldt ud og kontant.
- Selskabets bestyrelse kan tilbagekøbe, genanvende eller genudstede warrants.
- Yderligere vilkår fastsættes af selskabets bestyrelse.

- 4.2 Bestyrelsen har ved beslutning af 11. oktober 2021 i henhold til bemyndigelse fra generalforsamlingen udstedt 200.000 warrants til sælgere af Hafnia Pumps ApS på de vilkår, der fremgår af bilag 1 til disse vedtægter. Hver warrant giver indehaveren ret til at tegne én kapitalandel i selskabet à DKK 0,10. Selskabet kan tilbagekøbe, genanvende eller genudstede warrants. Selskabets bestyrelse bemyndiges derudover til at gennemføre den eller de kapitalforhøjelser på op til nominelt DKK 20.000, som følger af udnyttelsen af warrants.

Kapitalforhøjelser

4.3 Bestyrelsen er med alle stemmer i selskabet – i perioden indtil 31. maj 2026 - bemyndiget til at gennemføre en eller flere kapitalforhøjelser i selskabet ved udstedelse af op til 4.800.000 nye kapitalandele, svarende til en samlet nominel kapitalforhøjelse på DKK 480.000.

For kapitalforhøjelser(ne) skal gælde følgende:

- Tegning af nye kapitalandele kan ske til kontant, ved apportindskud, eller gældskonvertering.
- Kapitalandelene tegnes med fortegningsret for selskabets kapitalejere.
- De nye kapitalandele skal være omsætningspapirer, lyde på navn, og registreres i ejerens navn i selskabets ejerbog.
- De nye kapitalandele skal ikke være underlagt omsætningsbegrænsninger eller særlig indløsningspligt.
- Kursen fastsættes af bestyrelsen, og kan være under markedskursen.
- Tegningsbeløb skal indbetales fuldt ud.
- Yderligere vilkår fastsættes af selskabets bestyrelse.

4.4 Bestyrelsen er med alle stemmer i selskabet – i perioden indtil 31. maj 2026 - bemyndiget til at gennemføre en kapitalforhøjelse i selskabet ved udstedelse af op til 8.000.000 nye kapitalandele, svarende til en samlet nominel kapitalforhøjelse på DKK 800.000.

For kapitalforhøjelsen skal gælde følgende:

- Tegning af nye kapitalandele kan kun ske til kontant.
- Kapitalandelene tegnes uden fortegningsret for selskabets kapitalejere.
- De nye kapitalandele skal være omsætningspapirer, lyde på navn, og registreres i ejerens navn i selskabets ejerbog.
- De nye kapitalandele skal ikke være underlagt omsætningsbegrænsninger eller særlig indløsningspligt.
- Kursen, der skal afspejle markedskursen, fastsættes af bestyrelsen.
- Tegningsbeløb skal indbetales fuldt ud.
- Yderligere vilkår fastsættes af selskabets bestyrelse.

4.5 Bestyrelsen er med alle stemmer i selskabet – i perioden indtil 31. maj 2026 - bemyndiget til at gennemføre en eller flere kapitalforhøjelser i selskabet ved udstedelse af op til 4.800.000 nye kapitalandele, svarende til en samlet nominel kapitalforhøjelse på DKK 480.000.

For kapitalforhøjelser(ne) skal gælde følgende:

- Tegning af nye kapitalandele kan ske til kontant, ved apportindskud, eller gældskonvertering.
- Kapitalandelene tegnes uden fortegningsret for selskabets kapitalejere.
- De nye kapitalandele skal være omsætningspapirer, lyde på navn, og registreres i ejerens navn i selskabets ejerbog.
- De nye kapitalandele skal ikke være underlagt omsætningsbegrænsninger eller særlig indløsningspligt.
- Kursen fastsættes af bestyrelsen, og kan være fastsættes til eller over markedskursen.
- Tegningsbeløb skal indbetales fuldt ud.
- Yderligere vilkår fastsættes af selskabets bestyrelse.

Erhvervelse af egne kapitalandele

4.6 Bestyrelsen er i perioden indtil 31. maj 2026 bemyndiget til på selskabets vegne at erhverve egne kapitalandele mod vederlag. Selskabet kan ad én eller flere gange i overensstemmelse med gældende regler herom erhverve op til 10 % af selskabskapitalen mod betaling, der ikke er lavere end DKK 0,10 og ikke overstiger markedsværdien.

5. GENERALFORSAMLINGEN; STED OG INDKALDELSE

5.1 Selskabets generalforsamlinger afholdes på selskabets hjemsted eller i Region Hovedstaden.

5.2 Den ordinære generalforsamling skal afholdes hvert år i så god tid, at den godkendte årsrapport kan indsendes til Erhvervsstyrelsen, så den er modtaget i styrelsen inden 4 måneder efter regnskabsårets afslutning.

5.3 Generalforsamlingen indkaldes af bestyrelsen med højst 4 ugers og mindst 14 dages varsel på selskabets hjemmeside, www.hove-as.com

5.4 I en periode på 2 uger før generalforsamlingen og frem til og med dagen for generalforsamlingen vil der på selskabets hjemmeside være fremlagt kopi af indkaldelsen med dagsorden, de fuldstændige forslag, de dokumenter, der fremlægges på generalforsamlingen, oplysninger om stemme- og kapitalforhold på tidspunktet for indkaldelsen samt formularer til afgivelse af fuldmagt og brevstemmer.

-
- 5.5 Ekstraordinær generalforsamling afholdes efter en generalforsamlings- eller bestyrelsesbeslutning, eller når det begæres af revisor eller af kapitalejere, der tilsammen repræsenterer mindst fem procent af selskabskapitalen. Sådan begæring skal ske skriftligt til bestyrelsen og være ledsaget af bestemt angivne forslag. Generalforsamlingen skal da indkaldes senest 2 uger efter, at det er forlangt.
- 5.6 Bestyrelsen udpeger en dirigent, der leder forhandlingerne og afgør alle spørgsmål vedrørende sagernes behandling og stemmeafgivelse.
- 5.7 Over det på generalforsamlingen passerende indføres en beretning i selskabets forhandlingsprotokol, der underskrives af dirigenten.

6. GENERALFORSAMLINGEN; DAGSORDEN

- 6.1 Dagsordenen for den ordinære generalforsamling skal inkludere:
1. Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne år.
 2. Fremlæggelse af årsrapport med revisionsberetning til godkendelse.
 3. Beslutning om anvendelse af overskud eller dækning af tab i henhold til det godkendte regnskab.
 4. Meddelelse af decharge til selskabets ledelsesmedlemmer.
 5. Beslutning om vederlag til bestyrelsen for det igangværende regnskabsår.
 6. Valg af medlemmer til bestyrelsen, herunder formand.
 7. Valg af revisor.
 8. Eventuelle forslag fra bestyrelse, direktion eller kapitalejere.

7. GENERALFORSAMLINGEN; STEMMERET OG DELTAGELSE

- 7.1 På generalforsamlingen giver hver kapitalandel på DKK 0,10 en stemme.
- 7.2 En kapitalejers ret til at deltage i en generalforsamling og til at afgive stemme fastsættes i forhold til de kapitalandele, kapitalejeren besidder på registreringsdatoen. Registreringsdatoen ligger en uge før generalforsamlingen. De kapitalandele, den enkelte kapitalejer besidder på registreringsdatoen, opgøres

på baggrund af notering af kapitalejerens kapitalejerforhold i ejerbogen samt meddelelser om ejerforhold, som selskabet har modtaget med henblik på indførsel i ejerbogen, men som endnu ikke er indført i ejerbogen.

- 7.3 En kapitalejer, der er berettiget til at deltage i generalforsamlingen, og som ønsker at deltage i generalforsamlingen, skal senest 3 hverdage før dens afholdelse anmode om adgangskort.
- 7.4 Stemmeret kan udøves ved fuldmægtig på betingelse af, at denne godtgør sin ret til at deltage i generalforsamlingen ved fremsendelse af en skriftlig, dateret fuldmagt til selskabet forud for afholdelsen af generalforsamlingen, som nærmere angivet i indkaldelsen til generalforsamlingen. Fuldmægtigen skal medbringe kapitalejerens adgangskort til generalforsamlingen. Kapitalejere, der er berettiget til at deltage i en generalforsamling kan endvidere afgive stemmer ved brevstemme som også nærmere angivet i indkaldelsen til generalforsamlingen. Derudover kan kapitalejere eller fuldmægtige møde på generalforsamlingen sammen med en rådgiver.
- 7.5 De på generalforsamlingen behandlede anliggender afgøres ved simpelt flertal bortset fra de tilfælde, hvor selskabsloven kræver kvalificeret flertal.

8. ELEKTRONISK GENERALFORSAMLING

- 8.1 Bestyrelsen kan beslutte, at generalforsamlinger afholdes fuldstændig eller delvist elektronisk.
- 8.2 Bestyrelsen skal sørge for, at elektroniske generalforsamlinger afvikles på betryggende vis og skal sikre, at det anvendte system er indrettet, så lovgivningens krav til afholdelse af generalforsamling opfyldes, herunder især kapitalejernes adgang til at deltage i, ytre sig samt stemme på generalforsamlingen. Systemet skal gøre det muligt at fastslå, hvilke kapitalejere der deltager, hvilken selskabskapital og stemmeret, de repræsenterer samt resultatet af afstemninger.
- 8.3 Via egen opkobling tilslutter kapitalejerne sig et virtuelt forum, hvor generalforsamlingen afholdes. Bestyrelsen fastsætter de nærmere krav til de elektroniske systemer, som anvendes ved elektronisk generalforsamling. Kapitalejerne afholder selv egne omkostninger ved deltagelse i elektronisk generalforsamling.

-
- 8.4 Indkaldelsen til den elektroniske generalforsamling angiver de nærmere krav til det elektroniske udstyr, som skal anvendes ved deltagelse i generalforsamlingen. Ligeledes angives, hvorledes tilmelding sker, samt hvor kapitalejerne kan finde oplysninger om fremgangsmåden i forbindelse med generalforsamlingen.

9. LEDELSE

- 9.1 Selskabet ledes af en bestyrelse på 3-7 medlemmer, valgt af generalforsamlingen for tiden indtil næste ordinære generalforsamling.
- 9.2 Bestyrelsesformanden udpeges af generalforsamlingen blandt de valgte medlemmer. Bestyrelsen kan blandt sine medlemmer vælge en næstformand.
- 9.3 Bestyrelsen er beslutningsdygtig, når over halvdelen af samtlige bestyrelsesmedlemmer er til stede eller repræsenteret. De i bestyrelsen behandlede emner afgøres ved simpelt stemmeflertal. Formandens stemme, eller ved formandens forfald næstformandens, er udslagsgivende ved stemmelighed.
- 9.4 Bestyrelsen ansætter en direktion på 1-4 medlemmer til at varetage den daglige ledelse af selskabet.
- 11.2 Kommunikation fra kapitalejere til selskabet kan ske ved e-mail.
- 11.3 Det er den enkelte kapitalejers ansvar at sikre, at selskabet har kapitalejerens korrekte e-mailadresse. Selskabet har ingen pligt til at søge e-mailadresser berigtiget eller til at fremsende meddelelser på anden måde.
- 11.4 Oplysninger om kravene til anvendte systemer samt om fremgangsmåden ved elektronisk kommunikation findes på selskabets hjemmeside www.hove-as.com.

10. TEGNINGSREGEL

- 10.1 Selskabet tegnes af et medlem af bestyrelsen i forening med bestyrelsesformanden eller af to direktører i forening

11. ELEKTRONISK DOKUMENTATION

- 11.1 Al kommunikation fra selskabet til kapitalejerne, herunder indkaldelse til generalforsamlinger, kan ske elektronisk via offentliggørelse på selskabets hjemmeside eller via e-mail. Generelle meddelelser gøres tilgængelige på selskabets hjemmeside i henhold til gældende lov.

12. REGNSKAB OG REVISION

- 12.1 Selskabets årsrapporter revideres af en statsautoriseret revisor, der vælges af generalforsamlingen for et år ad gangen. Genvalg kan finde sted.
- 12.2 Selskabets regnskabsår løber fra de 1. januar til den 31. december.
- 12.3 Første regnskabsår løber fra stiftelsen den 1. august 2005 til den 31. december 2006.

13. EKSTRAORDINÆRT UDBYTT

- 13.1 Bestyrelsen er bemyndiget til at træffe beslutning om uddeling af ekstraordinært udbytte i overensstemmelse med de til enhver tid gældende regler herom.

Således vedtaget på selskabets ekstraordinære generalforsamling den 25. oktober 2021.

Bilag 1

WARRANTPROGRAM

1. BESLUTNING

- 1.1 Den 11. oktober 2021 blev der i Hove A/S, CVR nr. 25804821 ("Selskabet") truffet beslutning om at udstede 200.000 tegningsoptioner ("Tegningsoptioner") til en sælger af kapitalandele i Hafnia Pumps ApS ("Indehaveren").
- 1.2 Hver Tegningsoption giver Indehaveren ret til at tegne 1 kapitalandel à nominelt DKK 0,10 i Selskabet på vilkårene fastsat i dette bilag til Selskabets vedtægter ("Warrantprogram"). Tegningsoptionerne giver således Indehaveren ret til at tegne i alt nominelt DKK 20.000 kapitalandele i Selskabet.
- 1.3 Der blev samtidig truffet beslutning om kapitalforhøjelse i Selskabet på op til nominelt DKK 20.000.
- 1.4 Selskabet kan tilbagekøbe, videregive og/eller genudstede ikke udnyttede Tegningsoptioner.

2. TILDELING AF TEGNINGSOPTIONERNE

- 2.1 Tegningsoptionerne tildeles Indehaveren som delvis betaling for overdragelse af kapitalandele i Hafnia Pumps ApS til Selskabet.

3. UDNYTTELSESPERIODE

- 3.1 Indehaveren kan udnytte Tegningsoptionerne i en periode på 14 dage efter offentliggørelsestidspunktet af Selskabets årsrapporter og halvårsrapporter i årene 2023, 2024 og 2025 ("Udnyttelsesvindue").
- 3.2 Indehaveren har mulighed for at udnytte Tegningsoptionerne over én eller flere omgange, dog alene én gang i hvert Udnyttelsesvindue. Tegningsoptioner som ikke er udnyttet, når sidste Udnyttelsesvindue lukker, bortfalder uden yderligere varsel eller kompensation.

- 3.3 Enhver udnyttelse af Tegningsoptioner skal respektere den til enhver tid gældende lovgivning, herunder forbuddet mod insiderhandel.

4. TEGNINGSKURS

- 4.1 Hver Tegningsoption giver Indehaveren en ret, men ikke en pligt, til at tegne 1 kapitalandel à nominelt DKK 0,10 i Selskabet til en pris på DKK 2,50 pr. kapitalandel ("Tegningsprisen"), der svarer til en tegningskurs på 2.500 ("Tegningskursen").

5. PROCEDURE FOR UDNYTTELSE AF TEGNINGSOPTIONERNE

- 5.1 Ønsker Indehaveren at udnytte Tegningsoptioner helt eller delvist, skal Indehaveren give Selskabet skriftlig meddelelse herom. Meddelelsen skal angive antallet af Tegningsoptioner, der ønskes udnyttet.
- 5.2 Meddelelsen skal være Selskabet i hænde senest kl. 15:00 den sidste dag i Udnyttelsesperioden.
- 5.3 Senest samtidig med fremsendelsen af meddelelsen om, at Tegningsoptionerne ønskes udnyttet, skal Indehaveren indbetale Tegningsbeløbet (som defineret nedenfor) til Selskabets bankkonto.
- 5.4 Tegningsbeløbet beregnes som Tegningsprisen multipliceret med antallet af Tegningsoptioner, der ønskes udnyttet ("Tegningsbeløbet").
- 5.5 I forlængelse af hvert Udnyttelsesvindue sørger Selskabet for at anmelde kapitalforhøjelsen til Erhvervsstyrelsen, og for at udstedelsen af de nye kapitalandele håndteres korrekt samt opdatering af Selskabets ejerbog.

6. REGULERING VED KAPITALÆNDRINGER

- 6.1 Gennemføres ændringer i Selskabets kapitalforhold (i form af en kapitalforhøjelse, kapitalnedsættelse, udstedelse af tegningsoptioner eller konvertible lån, likvidation, fusion eller spaltning) medfører det ikke en ændring af Tegningsprisen og/eller antallet af kapitalandele, der kan tegnes på baggrund af Tegningsoptionerne.
- 6.2 Såfremt Selskabet måtte indgå i en fusion, spaltning eller lignende, forpligter Indehaveren sig til at acceptere nødvendige ændringer i vilkårene for Tegningsoptionerne, mod at få en tilsvarende ordning eller kompensation, der tilstræbes at have samme værdi for Indehaveren.

7. SKATTEMÆSSIGE FORHOLD

- 7.1 De skattemæssige konsekvenser for Indehaveren af tildelingen og udnyttelsen af Tegningsoptionerne er indehaveren ansvarlig for og er Selskabet uvedkommende.

8. OVERDRAGELSE

- 8.1 Indehaverens Tegningsoptioner kan ikke gøres til genstand for udlæg, overdrages eller på anden måde overføres, hverken til eje eller sikkerhed, herunder i forbindelse med bodeling. Tegningsoptioner kan således ikke udnyttes af andre end den, som Tegningsoptioner oprindeligt er tildelt.
- 8.2 Uanset punkt 8.1 er Indehaveren berettiget til at overdrage Tegningsoptionerne til et af Indehaveren 100 % ejet selskab på betingelse af, at et sådan 100 % ejet selskab accepterer disse vilkår for Tegningsoptionerne.

9. MEDDELELSER

- 9.1 Indehaverens meddelelser til Selskabet vedrørende dette Warrantprogram, skal gives til Selskabet på e-mail.

10. VILKÅR FOR KAPITALFORHØJELSEN

- 10.1 Følgende skal gælde for de nye kapitalandele udstedt ved udnyttelsen af Tegningsoptionerne omfattet af dette Warrantprogram:
- at det mindste beløb, Selskabets kapital forhøjes med, udgør nominelt DKK 0,10, og det højeste beløb udgør nominelt DKK 20.000,
 - at tegningsbeløbet skal indbetales fuldt ud,
 - at tegningskursen skal være 2.500, således at der betales DKK 2,50 pr. kapitalandel à DKK 0,10,
 - at de nye kapitalandele skal give ret til udbytte i Selskabet for det løbende regnskabsår på lige fod med de øvrige kapitalejere og andre rettigheder i Selskabet fra og med datoen for udstedelsen af kapitalandelene,
 - at de anslåede omkostninger ved hver kapitalforhøjelse, som skal betales af Selskabet, udgør DKK 15.000 ekskl. moms,
 - at de nye kapitalandele ikke skal have særlige rettigheder,
 - at Tegningsoptionerne - og de på grundlag deraf tegnede kapitalandele i Selskabet - tegnes uden fortegningsret for Selskabets kapitalejere,
 - at der ikke skal gælde indskrænkninger i omsætteligheden af de kapitalandele, der tegnes på grundlag af Tegningsoptionerne, og
 - at de kapitalandele, der tegnes på grundlag af Tegningsoptionerne, skal være omsætningspapirer og skal lyde på navn og skal noteres i Selskabets ejerbog.
- 10.2 Bestyrelsen gennemfører den til udnyttelsen af Tegningsoptionerne hørende kapitalforhøjelse.

11. LOWALG OG VÆRNETING

- 11.1 Dette Warrantprogram er underlagt og skal fortolkes i overensstemmelse med dansk ret, bortset fra danske internationale privatretlige regler.
- 11.2 Tvister af enhver art i henhold til dette Warrantprogram skal indbringes for de danske domstole.

14.4. Figuroversigt

Figur 1: Anvendelse af Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet	11
Figur 2: Anvendelse af Nettoprovenuet fra Minimumsudbuddet.	11
Figur 3: Udbuddet - oversigt over væsentlige datoer	13
Figur 4: Illustration af Hoves historiske udvikling	18
Figur 5: Illustration af en vindmølle, kilde: www.windpowerengineering.com	19
Figur 6: En af Hoves smørepumper	19
Figur 7: Billede af traditionelle smøreløsninger. Kilde: www.milwaukee.com og www.msdirect.com	21
Figur 8: Sammenligning af anvendelse af traditionel smørepistol og Hoves løsning	22
Figur 9: Fordeling af omsætning på Top 3 kunder	23
Figur 10: De tre SDG verdensmål som Hove bidrager til	24
Figur 11: Oversigt over Hoves pumpeløsninger	26
Figur 12: Oversigt over hvor IoT-patentet er godkendt (granted), og hvor der stadig afventer endelig godkendelse (pending)	28
Figur 13: Oversigt over hvor Protection Earth Connection Detector-patentet er godkendt (granted), og hvor der stadig afventer endelig godkendelse (pending)	29
Figur 14: Oversigt over hvor Pressure Controlled Grease Pump-patentet er godkendt (granted), og hvor der stadig afventer endelig godkendelse (pending)	30
Figur 15: Oversigt over Hoves patenter	31
Figur 16: Oversigt over udviklingen i størrelsen af vindmøller fra 1984 og frem. Kilde: https://www.cleanenergywire.org/factsheets/ german-onshore-wind-power-output-business- and-perspectives	32
Figur 17: Udviklingen af nye installationer; kilde: Global Wind Report 2021, Global Wind Energy Council 2021	33
Figur 18: Fordeling af installerede vindmøller på verdensplan. Kilde: Global Wind Report 2021, Global Wind Energy Council 2021.	34
Figur 19: Levelized Cost of Energy and Levelized Cost of Storage, Lazard.com 2020	36
Figur 20: Oversigt over gældende patenter (granted) og ansøgninger (pending) for Hafnias pumpe til kaffemaskine	41
Figur 21: Sustainable Danish Solutions in North America. Kilde: Hoves hjemmeside https://hove-as.com/ news-blogs	42
Figur 22: Peder Hansen som bud for Vestas i 1983	44
Figur 23: Forventning til udvikling i omsætning og EBITDA (ekskl. engangsomkostninger i forbindelse med Optagelse til handel) i perioden 2021 – 2025	48
Figur 24: Anvendelse af Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet	49
Figur 25: Anvendelse af Nettoprovenuet ved Minimumsudbuddet	49
Figur 26: Koncerndiagram	50
Figur 27: Organisationsdiagram	51
Figur 28: Hoves tilstedeværelse globalt	52
Figur 29: Forventet tilgang af medarbejdere i de første 12 måneder efter Optagelse til handel	53
Figur 30: Bestyrelsens afhængighed	63
Figur 31: Resultatopgørelse for regnskabsåret 2019 og 2020 for Hove.	66
Figur 32: Aktiver for regnskabsåret 2019 og 2020 for Hove	67
Figur 33: Passiver for regnskabsåret 2019 og 2020 for Hove.	67
Figur 34: Pengestrømsanalyse for regnskabsåret 2019 og 2020 for Hove	70
Figur 35: Resultatopgørelse – halvårsregnskab 2021	71
Figur 36: Aktiver i balancen - halvårsregnskab	72
Figur 37: Passiver i balancen - halvårsregnskab	73
Figur 38: Pengestrømsanalyse for halvårsregnskab	74
Figur 39: Nettorentebærende gæld	75
Figur 40: Finanskalender	75
Figur 41: Aktionærsammensætning før Udbuddets gennemførelse	85
Figur 42: Aktionærsammensætning efter Udbuddets gennemførelse ved Minimumstegning	85
Figur 43: Aktionærsammensætning efter Udbuddets gennemførelse ved Maksimumstegning	86
Figur 44: Aktionærsammensætning efter Udbuddets gennemførelse og fuld udnyttelse af den Betingede Salgsret	86
Figur 45: Bestyrelsens og Direktionens ejerandel og afhængighed af Selskabets Aktier efter Udbuddet	87
Figur 46: Oversigt over Lock-up forpligtelser fra Første handelsdag, hvor den Betingede Salgsret ikke har været anvendt	89
Figur 47: Oversigt over Lock-up forpligtelser fra Første handelsdag, hvor den Betingede Salgsret har været anvendt	90
Figur 48: Udvikling i Selskabets aktiekapital	90
Figur 49: Anvendelse af Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet	95
Figur 50: Anvendelse af Nettoprovenuet ved Minimumsudbuddet	95
Figur 51: Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen	97
Figur 52: Forhåndstegning.	101

14.5. Tegningsblanket

Kun én blanket pr. ordregiver.

Tegningsordre kan også afgives elektronisk via ordregivers eget kontoførende pengeinstituts handelsplatform eller via Nordnet AB's danske hjemmeside: www.nordnet.dk, jf. Virksomhedsbeskrivelsens punkt 13.25.1 og 13.25.3.

Tegningsblanket

Bindende ordre om tegning af Aktier i Hove A/S, CVR-nummer 25804821.

Udbud af Nye Aktier i Hove A/S

Udbud af mellem 7.000.000 stk. Aktier og 8.000.000 stk. Aktier à nominelt DKK 0,10 (før udnyttelsen af den Betingede Salgsret).

Udbudsperiode

Den 4. november 2021 kl. 09.00 til den 17. november 2021 kl. 23.59 (dansk tid) begge dage inkl.

Udbudskurs

Udbudskursen er DKK 5,00 pr. Aktie à nominelt DKK 0,10.

Første handelsdag

Ved gennemførelse af Udbuddet forventes Første handelsdag at være den 26. november 2021.

Virksomhedsbeskrivelse

Virksomhedsbeskrivelsen er dateret den 3. november 2021. Virksomhedsbeskrivelsen er offentliggjort på Nasdaq Copenhagens hjemmeside: <http://www.nasdaqomxnordic.com/nyheder/selskabsmeddelelser> og Selskabets hjemmeside: www.hove-as.com/ investor, efter at Nasdaq Copenhagen A/S har accepteret optagelsen af Selskabets Aktier til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark på betingelse af, at Udbuddet gennemføres, og at Nasdaq First North Growth Markets krav til antallet af kvalificerede aktionærer og Free Float er opfyldt.

ISIN-kode

Permanent: DK0061675279.
Midlertidig: DK0061675352. Al handel i denne kode sker for investors egen regning og risiko.

Ordregiver skal udfylde en blanket for hvert VP-depot, som ønskes benyttet til tegning af Aktier.

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 videregende ordren, så den er Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland i hænde senest den 17. november 2021 kl. 23.59 (dansk tid). Der kan kun afgives én tegningsblanket pr. depot i VP Securities A/S. Der skal minimum tegnes 760 stk. Aktier svarende til DKK 3.800 pr. tegningsordre. Overstiger de samlede tegningsordrer antallet af Udbudte Aktier, vil der ske reduktion af tegningsordrerne i overensstemmelse med det i Virksomhedsbeskrivelsen under punkt 13.26 anførte. Dog vil der ikke reduceres til mindre end 760 Aktier (Minimumstegningsbeløbet) pr. investor.

På vilkår, som anført i Virksomhedsbeskrivelsen, dateret den 3. november 2021, afgiver jeg/vi herved tilbud om tegning af Aktier i Hove A/S.

Jeg/vi accepterer, at Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland kan kræve oplysninger om mit/vort navn og adresse samt er berettiget til at videregive denne information til Hove A/S. 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 3. november 2021 og de deri nævnte risici.

Jeg/vi erklærer, at informationen i tegningsblanketten kan distribueres mellem Nordea Danmark, filial af Nordea Bank Abp, Finland, Hove A/S samt Norden CEF A/S som rådgivere og mit eget pengeinstitut.

Tegningsønsker fra DKK 250.005,00

1. Antal Aktier:

Jeg/vi ønsker at tegne _____ stk. Aktier til DKK 5,00 pr. Aktie.

Eller

2. Beløb: Jeg/vi ønsker at tegne Aktier for DKK: _____

Tegningsønsker til og med DKK 250.000,00

1. Antal Aktier:

Jeg/vi ønsker at tegne _____ stk. Aktier til DKK 5,00 pr. Aktie
(min. 760 stk.).

Eller

2. Beløb: Jeg/vi ønsker at tegne Aktier for DKK: _____
(min. DKK 3.800).

VP-konto og depot nr.

VP-kontoførende institut (navn)¹

VP-konto / depot nr.¹

Reg.nr. og kontonummer til afregning¹

¹ VP-konto / depot nr. skal være i samme pengeinstitut.

Personlige oplysninger

Navn

CPR/CVR-nr.

Adresse

Postnr. og by

Telefon

E-mail

Underskrift og evt firmastempel

_____/_____/_____ 2021
Dato

Har du spørgsmål, er du velkommen til at sende en e-mail til Selskabets CEO /adm. direktør Maja Vonsild Jørgensen investor@hove-as.com eller Selskabets Certified Adviser, Norden CEF A/S, John Norden: jn@nordencef.dk eller telefon (+45) 20 72 02 00.