

Digizuite A/S

(Dansk aktieselskab, CVR-nummer 25499522)

Udbud bestående af minimum 5.841.925 styk Nye Aktier og maksimum 6.300.115 styk Nye Aktier samt salg af 458.190 styk Eksisterende Aktier under forudsætning af salg af alle Nye Aktier i Udbuddet

à nominelt DKK 1,00 til kurs DKK 8,73 pr. Aktie

Denne Virksomhedsbeskrivelse er udarbejdet af Digizuite A/S i forbindelse med ansøgningen 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 indenfor Nasdaq-koncernen, der godkender Selskabets ansøgning om optagelse til handel.

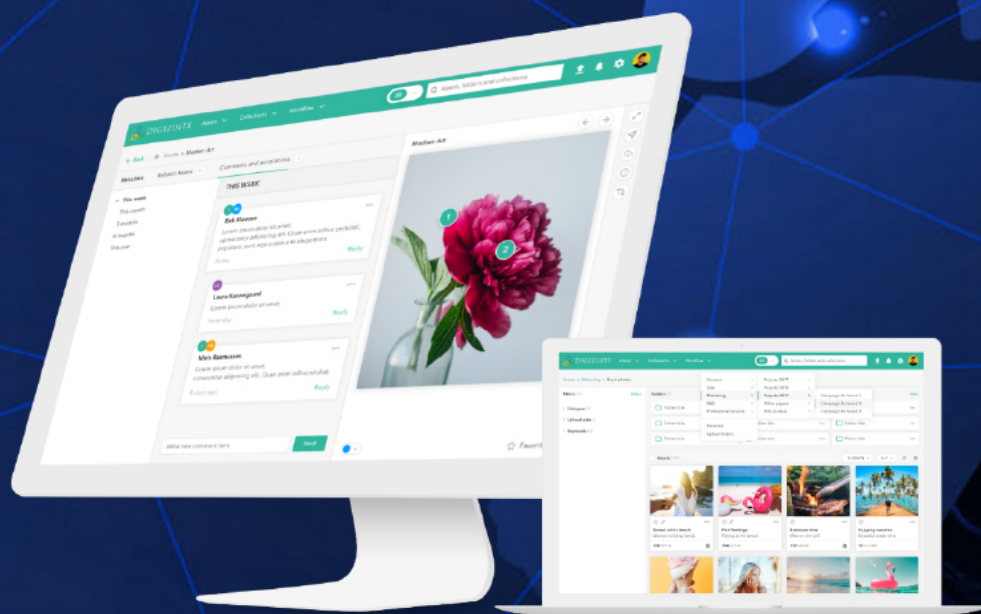
Denne Virksomhedsbeskrivelse er dateret den 14. april 2021.

Certified Adviser:

Norden CEF ApS



DIGIZUITE VIRKSOMHEDSBESKRIVELSE



Certified Adviser:



Afviklingsagent & udstederbank:



Distribution:



1 Indholdsfortegnelse

1	Indholdsfortegnelse.....	3
2	Ansvar og erklæringer	8
2.1	Selskabets ansvar.....	8
2.2	Direktionens og Bestyrelsens ansvarserklæring.....	8
3	Vigtig information	10
4	Indledning	13
4.1	Virksomhedsbeskrivelsen og Udbuddet.....	13
4.2	Udbuddet – oversigt over væsentlige datoer.....	14
4.3	Kort om Udbuddet	15
4.3.1	Afgivelse af tegningsordrer	15
4.4	Informationer om Virksomhedsbeskrivelsens indhold	16
5	Beskrivelse af Digizuite	19
5.1	CEO, Kim Wolters har ordet.....	19
5.2	Digizuites forretning og marked.....	21
5.2.1	Kort om Digizuite	21
5.2.2	Digizuites historie – Søren Skovbølling har ordet	22
5.2.3	Hvad er DAM (Digital Asset Management)	24
5.2.4	DAM-markedet.....	24
5.2.5	DAM's rolle i det digitale eco-system	28
5.2.6	Konkurrenter.....	29
5.2.7	Digizuite value proposition - værdi for kunden	31
5.3	Digizuite produkt og teknologi	33
5.3.1	Produktfilosofien.....	35
5.3.2	Integration som fundament.....	37
5.3.3	Skalerbar og effektiv løsning hostet i skyen (cloud)	39
5.3.4	Konfigurerbar	39
5.3.5	Digizuite produktudvikling	40
5.3.6	Produkt roadmap.....	41

5.4	Abonnementsbaseret forretningsmodel – fundamentet for stærk vækst.....	43
5.4.1	Høj kundefastholdelse – Høj livstidsværdi.....	44
5.4.2	Væsentligt mersalgspotentiale.....	44
5.4.3	Sneboldeffekten – giver højt vækstpotentiale.....	45
5.5	Digizuites kunder.....	45
5.5.1	Forudbetaling for abonnement og implementering	45
5.5.2	Kundecases og testimonials fra kunder.....	47
5.6	Digizuites leverandører.....	50
5.7	Vækststrategi – Digizuites Go-to-Market.....	51
5.7.1	Markedsstrategi.....	51
5.7.2	Markedssegmentering.....	51
5.7.3	Kanalstrategi.....	52
5.8	FN's verdensmål	53
5.9	Målsætninger og forventninger.....	54
5.9.1	Vækstplan	55
5.9.2	COVID-19's påvirkning af Digizuite.....	56
5.9.3	Anvendelse af Nettoprovenuet fra Udbuddet.....	57
5.9.4	EBITDA & pengestrøm	58
5.10	Selskabets organisation og ledelse	59
5.10.1	Organisation.....	59
5.11	Direktion og Ledelse	62
5.11.1	Direktionen og ledelseserhverv.....	62
5.11.2	Ledelsesteam.....	63
5.12	Bestyrelsen	70
5.12.1	Bestyrelsen samt nuværende og tidligere ledelseserhverv	72
5.12.2	Board governance	76
5.12.3	Ledelsens "Fit and proper" erklæring om tidligere erhverv	77
5.13	Vederlag til Bestyrelsen, Direktion og visse medarbejdere.....	77
5.13.1	Bestyrelsen	77
5.13.2	Direktionen.....	78
5.14	Aftaler om konkurrencebegrænsning	78
6	Finansiell beskrivelse	80
6.1	Generelt.....	80
6.1.1	Ændring i anvendt regnskabspraksis.....	80
6.2	Resultatopgørelse.....	81
6.2.1	Beskrivelse af udvalgte poster i resultatopgørelsen.....	81
6.3	Balance	82
6.3.1	Balance – Beskrivelse af udvikling i udvalgte poster	84

6.4	Pengestrømsanalyse	86
6.4.1	Pengestrøm – Beskrivelse af udvikling i udvalgte poster	86
6.4.2	ARR Nøgletal	87
6.5	Revisor	87
6.6	Revisionspåtegning	88
6.7	Finanskalender.....	88
6.8	Erklæring om arbejdskapital	88
7	Risikofaktorer	89
7.1	Risici forbundet med Digizuites markeder.....	89
7.1.1	Ændret konkurrencesituation	89
7.1.2	Markedsudvikling	90
7.1.3	Brexit, told og handelsrestriktioner	90
7.2	Risici forbundet med Digizuites virksomhed	90
7.2.1	Driften af Digizuite.....	90
7.2.2	Frafald af kunder.....	90
7.2.3	Rekruttering og fastholdelse af partnerkanal	91
7.2.4	Hacking, brud på datasikkerhed og ekstraordinære hændelser	91
7.2.5	Produktansvar i en globaliseret verden	91
7.2.6	Teknologisk udvikling	92
7.2.7	Selskabet kan blive involveret i rets- og voldgiftssager og andre tvister	92
7.2.8	Kunder som går konkurs eller ikke kan betale.....	92
7.2.9	Leverandører som går konkurs, eller Leverandører som ikke kan levere	92
7.2.10	Nøglepersoner og medarbejdere	93
7.2.11	Immaterielle rettigheder.....	93
7.3	Risici forbundet med Digizuites finansielle stilling.....	94
7.3.1	Digizuite opnår ikke de fremtidige budgetterede resultater	94
7.3.2	Digizuite kan få behov for yderligere kapital.....	94
7.3.3	Valutakursudsving.....	94
7.3.4	Placering af Nettoprovenuet fra Udbuddet.....	95
7.4	Generelle risici forbundet med Udbuddet og Optagelse til handel	95
7.4.1	Aktionærerne kan få et negativt eller nul-afkast på investeringer i Selskabet.....	95
7.4.2	Der er risiko for, at Selskabet ikke er i stand til at udbetale udbytte	95
7.4.3	Aktiens likviditet er begrænset af aktiemængden i fri handel.....	95
7.4.4	Udstedelse af yderligere nye aktier i Selskabet kan udvande alle aktionærer	96
7.4.5	Udløb af Lock-up forpligtelser og salg af Aktier kan medføre fald i markedskurserne for Aktierne	96
7.4.6	Selskabets eksisterende største aktionær kontrollerer en væsentlig del af Aktierne	97
8	Juridiske forhold	99
8.1	Navn og hjemsted	99
8.2	Stiftelsesdato og lovalg	99

8.3	Vedtægtsmæssige formål.....	99
8.4	Koncernforhold.....	99
8.5	Ledelsens aktieposter, større aktionærer og aktionærsammensætning før og efter Udbuddet.....	100
8.6	Udstedte warrants	102
8.6.1	Warrant-programmerne.....	103
8.7	Stemme og ejerskabsbegrænsninger.....	104
8.8	Transaktioner med nærtstående.....	105
8.9	Lock-up periode for Eksisterende Aktionærer.....	106
8.10	Størrelse af selskabskapital og opdeling i aktieklasser.....	107
8.11	Udvikling i selskabskapital siden Selskabets stiftelse	107
8.12	Bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen og udstede warrants.....	109
8.13	Størrelsen af ikke indbetalt kapital	110
8.14	Væsentlige kontrakter uden for ordinær drift.....	110
8.14.1	Låne- og kreditaftaler	110
8.15	Immaterielrettigheder.....	111
8.16	Tvister	112
9	Udbuddet	114
9.1	Ansvar.....	114
9.2	Risikofaktorer	114
9.3	Formål med Udbuddet.....	114
9.4	Tegningsperiode	114
9.5	Udbudskurs.....	115
9.6	Udbuddets omfang og antal Aktier efter Udbuddet.....	115
9.7	Antal Aktier inden Udbud.....	115
9.8	Udbud og Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.....	115
9.9	Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen.....	116
9.10	ISIN-koder og handelssymbol	116
9.11	Registreringsdato og fortegningsret	117
9.12	Typen af de udbudte værdipapirer	117
9.13	Aktiernes pålydende værdi og antal.....	117
9.14	Omkostninger og Nettoprovenu i forbindelse med Udbuddet	117

9.15	Aktiernes rettigheder.....	117
9.16	Indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed	118
9.17	Kursen på de Udbudte Aktier.....	118
9.18	Valuta.....	118
9.19	Ret til udbytte for Nye Aktier.....	118
9.20	Udbyttepolitik.....	118
9.21	Skat.....	119
9.21.1	Skat.....	119
9.21.2	Salg af aktier – fysiske personer	120
9.21.3	Udbytter – fysiske personer	120
9.21.4	Salg af aktier – selskaber	120
9.21.5	Udbytte – selskaber	120
9.22	Bindende forhåndstilsagn.....	120
9.23	Markedet, hvor Aktierne kan omsættes.....	123
9.24	Betaling og frist for udlevering af Aktierne.....	123
9.25	Afgivelse af tegningsordrer	123
9.25.1	Udbud og tegning via indlevering af tegningsblanket.....	124
9.25.2	Pensionsmidler	124
9.25.3	Udbud og tegning via Nordnet AB's danske hjemmeside.....	124
9.26	Fordelingsplan og reduktion	125
9.27	Fysiske og juridiske personers interesse i udstedelsen/Udbuddet.....	125
9.28	Tilbagekaldelse.....	126
9.29	Lowalg	126
9.30	Market Maker (Likviditetsprovider)	126
9.31	Aktører i forbindelse med Udbuddet	126
10	Appendiks.....	128
10.1	Definitioner og ordliste.....	128
10.2	Digizuites vedtægter	134
10.3	Selskabets reviderede regnskab for regnskabsårene 2019 og 2020.....	149
10.4	Figuroversigt.....	150
10.5	Tegningsblanket	151

2 Ansvar og erklæringer

2.1 Selskabets ansvar

Digizuite A/S er ansvarlig for denne Virksomhedsbeskrivelse i henhold til dansk ret. Nasdaq Copenhagen A/S har gennemgået Virksomhedsbeskrivelsen.

2.2 Direktionens og Bestyrelsens ansvarserklæring

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 velbegrundet 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.

Odense, den 14. april 2021

Bestyrelsen

Søren Skovbølling
Bestyrelsesformand

Annette Lang Skovbølling
Bestyrelsesmedlem

Johan Jardevall
Bestyrelsesmedlem

Line Christa Amanda Sørensen
Bestyrelsesmedlem

Michael Koehn Milland
Bestyrelsesmedlem

Direktionen

Kim Wolters
Administrerende direktør /
CEO



3 Vigtig information

Der henvises til afsnit 7 "Risikofaktorer" for en gennemgang af risici forbundet med en investering i Selskabets aktier.

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 ApS ("**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 Digizuite.

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 og til markedet 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 to handelsdage efter offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen. Investorer, som har afgivet bindende forhåndstilsagn, har ligeledes mulighed for at trække deres tegningsordrer, som nærmere beskrevet i punkt 9.22. 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 to handelsdage før tegningsperiodens udløb, forlænges tegningsperioden med op til to handelsdage, hvorved investor har op til mindst to handelsdage til at trække tegningsordren tilbage. Der sker ingen forlængelse af tegningsperioden, såfremt ny væsentlig information offentliggøres tidligere end to handelsdage før tegningsperiodens udløb.

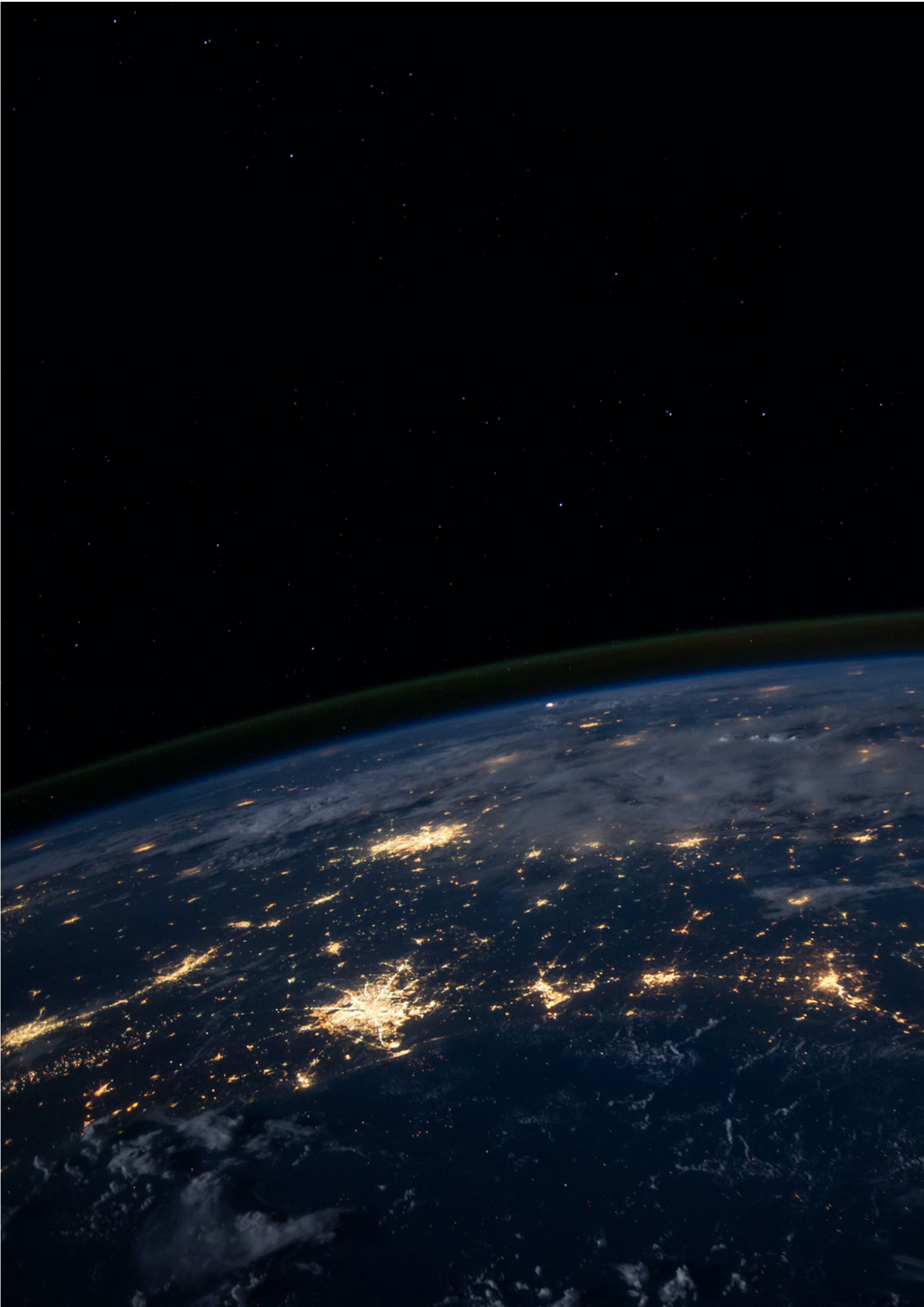
Potentielle investorer og disses rådgivere skal være opmærksomme på, at investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market, som er et SMV-vækstmarked, kan være mere risikobetonede end investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget på regulerede markeder, 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 markedsplasser.

Virksomhedsbeskrivelsen er den 14. april 2021 offentliggjort på Nasdaq First North Growth Markets hjemmeside (<http://www.nasdaqomxnordic.com/nyheder/selskabsmeddelelser>) og på Digizuites hjemmeside www.digizuite.com/about/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 8,0 mio., og da Nasdaq First North Growth Market ikke har status af et reguleret marked, er der ikke krav om udarbejdelse af et prospekt.

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 ApS, Kongevejen 365, DK 2840 Holte, Danmark. Telefon +45 20 72 02 00, CVR-nummer 31933048.



4 Indledning

Digizuite A/S ("**Digizuite**" eller "**Selskabet**") er en global softwarevirksomhed, som har udviklet og sælger en cloudbaseret DAM ("**Digital Asset Management**") løsning, som gør det nemt og effektivt for virksomheder at håndtere, optimere og automatisere arbejdsgange i forbindelse med virksomheders digitale markedsføringsmateriale eller øvrige indhold, også omtalt som "content". For særligt større virksomheder er digitalt marketingmateriale, i form af f.eks. video, billeder, InDesign-dokumenter og PDF'er, Power Points, word-dokumenter, grafik, 3D og 360 graders optagelser, Virtual- og Augmented Reality mv., blevet en mere forretningskritisk opgave for at kunne give kunder og potentielle kunder positive digitale oplevelser.

Digizuite har efter Ledelsens opfattelse formået at skabe en stærk position på det globale DAM-marked. Med afsæt i udviklingen i Selskabets kundetilgang og omsætningsvækst på 6 gange ARR over de seneste fire år, er det Ledelsens vurdering, at der er et væsentligt vækstpotentiale for Selskabet i et marked, der forventes at vokse. Selskabet har etableret sig i både Europa og USA med en fordeling af omsætningen på ca. 50/50 mellem disse to hovedmarkeder.

Baggrunden for optagelse af aktierne til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark og Udbuddet (som defineret nedenfor) er at give et solidt grundlag for fremtidig vækst ved at forøge Selskabets synlighed, herunder yderligere styrke Selskabets brand, forbedre evnen til at tiltrække og fastholde nøglemedarbejdere, udvide aktionærkredsen og få adgang til kapitalmarkederne.

Nettoprovenuet for Udbuddet rejses med henblik på at finansiere Selskabets vækststrategi og investeringer i udbygningen af salgs- og marketingaktiviteterne i Europa og USA, etablering af service og support i USA samt i videreudvikling af produktet.

4.1 Virksomhedsbeskrivelsen og Udbuddet

Denne Virksomhedsbeskrivelse ("**Virksomhedsbeskrivelsen**") er udarbejdet af Digizuite i forbindelse med ansøgningen om Digizuites aktiers Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark og et offentligt udbud i Danmark og placering i visse øvrige lande inden for EU/EEA af 5.841.925 og op til 6.300.115 nye aktier à nominelt DKK 1,00 stykket (de "**Nye Aktier**") til en udbudskurs af DKK 8,73 ("**Udbudskursen**").

Afvikling sker i form af elektronisk levering af Nye Aktier i en midlertidig ISIN-kode DK 0061536075 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 10. maj 2021 i VP Securities A/S.

Såfremt Udbuddet overtegnes, kan investorer købe op til 458.190 styk eksisterende Aktier à nominelt DKK 1,00 stykket (de "**Yderligere Aktier**"), som sælges af Selskabets hovedaktionær, ASEO Invest IT ApS (den "**Sælgende Aktionær**") til Udbudskursen (det "**Yderligere Salg**"). Nye Aktier og de

Yderligere Aktier betegnes samlet som de "**Udbudte Aktier**". Dette udbud af Yderligere Aktier betegnes som det Yderligere Salg, da salget af Yderligere Aktier fra hovedaktionæren, (ASEO Invest IT ApS, hovedaktionær i Selskabet) sker under forudsætning af overtegning af Maksimumsudbuddet. Udstedelse af de Nye Aktier og salget af det Yderligere Salg af de Yderligere Aktier omtales også fælles som "**Udbuddet**".

Baseret på Udbudskursen udgør den teoretiske markedsværdi af Selskabet inden Udbuddet DKK 200 mio. Efter gennemførelsen af Udbuddet vil den teoretiske markedsværdi opgjort på grundlag af Udbudskursen udgøre DKK 251 mio. - DKK 255 mio. 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 være volatil og svinge betydeligt som reaktion på forskellige forhold efter Optagelsen til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

4.2 Udbuddet – oversigt over væsentlige datoer

Nedenstående skema er den forventede tidsplan for Udbuddet.

Vigtige begivenheder	Dato	Klokken (dansk tid)
Udbudsperioden begynder	16. april 2021	09:00
Udbudsperioden slutter	29. april 2021	16:30
Offentliggørelse af resultatet af Udbuddet og antallet af Udbudte Aktier	3. maj 2021	14:00
Afviklingsdagen: Gennemførelse af Udbuddet, inkl. afvikling og afregning af de Udbudte Aktier (midlertidig ISIN-kode)	5. maj 2021	-
Registrering i Erhvervsstyrelsen af forhøjelsen af selskabskapitalen vedrørende de Nye Aktier, der udstedes af Selskabet	6. maj 2021	-
Første handelsdag for Aktierne (i den permanente ISIN-kode)	7. maj 2021	09:00
Sammenlægningen 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 udstedelse af de Nye Aktier, og den er ikke søgt optaget til handel	10. maj 2021	-

Figur 1: Udbuddet - oversigt over væsentlige datoer

4.3 Kort om Udbuddet

Salget af de Nye Aktier vil give Digizuite et Bruttoprovenu på mellem DKK 51 mio. og DKK 55 mio. Det nøjagtige antal af Nye Aktier vil afhænge af hvor mange Nye Aktier, der er modtaget tegningsordrer for ved tegningsperiodens afslutning. Ved modtagelse af tegningsordrer inden for udbudsintervallet, vil alle tegningsordrer få tildelt det antal Nye Aktier, som der er givet ordre for. I tilfælde af modtagelse af tegningsordre for mere end Maksimumsudbuddet, vil alle investorer, der har afgivet forhåndstilsagn, jf. punkt 9.22, få fuld tildeling, mens der vil ske reduktion af øvrige tegningstilsagn, idet de 6.300.115 styk Nye Aktier, som Maksimumsudbuddet omfatter, vil blive allokeret af Selskabets Bestyrelse efter samråd med Selskabets Certified Adviser blandt de ved udløbet af tegningsperioden indkomne tegningsordrer på grundlag af den fordelingsplan, som fremgår af punkt 9.26 i Virksomhedsbeskrivelsen.

Hvis Udbuddet resulterer i, at der ikke tegnes minimum 5.841.925 styk Nye Aktier (svarende til Minimumsudbuddet med et Bruttoprovenu på DKK 51 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 selskabskapital nominelt DKK 22.914.829 fordelt på 22.914.829 styk Aktier à nominelt DKK 1,00, der alle er fuldt indbetalt (de "**Eksisterende Aktier**"). De nye aktier ("de **Nye Aktier**") bliver udstedt i samme aktiekasse og får samme rettigheder som Selskabets Eksisterende Aktier. Udbuddet foretages som en Fastkursemission. Udbudskursen, som de Nye Aktier vil blive solgt til, er fastsat til DKK 8,73 pr. Ny Aktie.

4.3.1 Afgivelse af tegningsordrer

De Nye Aktier kan tegnes ved afgivelse af en elektronisk tegningsordre via investorens eget kontoførende pengeinstitut, hos Nordnet AB (se punkt 9.25.3) eller ved indlevering af vedlagte tegningsblanket (se punkt 10.5 og 9.25.1) til investorens eget kontoførende pengeinstitut.

Hver investor skal som minimum tegne 500 styk Nye Aktier svarende til et samlet kontant tegningsbeløb på DKK 4.365 pr. tegningsordre.

De Nye Aktier er sammen med de Eksisterende Aktier søgt Optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark under forudsætning af, at Udbuddet gennemføres, og at Nasdaq First North Growth Markets krav til antallet af kvalificerede investorer og størrelsen af Free Float efter gennemførelsen af Udbuddet er opfyldt.

Udbudsperioden løber fra og med fredag den 16. april 2021 kl. 09:00 (dansk tid) til og med torsdag den 29. april 2021 kl. 16:30 (dansk tid) ("**Udbudsperioden**"). Udbuddet kan ikke lukkes før tid.

Udbuddet er ikke garanteret, men i alt 85 investorer har umiddelbart forud for offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen afgivet bindende forhåndstilsagn om i forbindelse med Udbuddet at tegne

i alt 3.309.231 styk Nye Aktier, svarende til et samlet tegningsbeløb på DKK 28.889.586,63, svarende til 56,65 % af Minimumsudbuddet og 52,53 % af Maksimumsudbuddet. Der henvises til punkt 9.22. Sådanne investorer, som har afgivet bindende forhåndstilsagn om tegning, vil få fuld tildeling i forbindelse med allokeringen af de Nye Aktier ved gennemførelsen af Udbuddet. Eksisterende aktier ejet af Selskabets nuværende aktionærer er alle omfattet af en Lock-up periode enten løbende på 150 kalenderdage, som nedtrappes med 20 % hver 30. kalenderdag, eller i 12 måneder i alt regnet fra og med første handelsdag. Det totale antal Aktier, som vil være omfattet af en Lock-up periode løbende mellem enten 150 kalenderdage med løbende nedtrapning eller 12 måneder i alt fra og med første handelsdag vil udgøre 22.914.829, svarende til 100 % af selskabskapitalen på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen, til 79,69 % af selskabskapitalen efter gennemførelse af Minimumsudbuddet, 78,44 % af selskabskapitalen efter gennemførelse af Maksimumsudbuddet.

Resultatet af Udbuddet og nærmere oplysninger om allokeringen af de Nye Aktier ved gennemførelse af Udbuddet, forventes offentliggjort den 3. maj 2021 kl. 14:00 (dansk tid) via en meddelelse til Nasdaq First North Growth Market Denmark 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 DK0061536075 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 udstedelsen af de Nye Aktier og er ikke søgt optaget til handel. Den midlertidige ISIN-kode sammenlægges med den permanente ISIN-kode den 10. maj 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 sker i den permanente ISIN-kode DK0061535937, som forventes at blive den 7. maj 2021 kl. 09:00.

Norden CEF ApS fungerer som Certified Adviser, og Jyske Bank A/S fungerer som afviklingsagent og aktieudstedende institut.

4.4 Informationer om Virksomhedsbeskrivelsens indhold

Virksomhedsbeskrivelsen indeholder historiske markedsdata og brancheforventninger, herunder oplysninger vedrørende størrelsen af visse af de markeder, som Digizuite opererer på. Disse oplysninger er baseret på en række offentlige kilder, samt flere rapporter udgivet af researchers, som f.eks. Gartner, Forrester, Markets and Markets, Mordor o.l., samt ekspertudsagn og selskabers hjemmesider samt øvrige offentligt tilgængelige oplysninger. Oplysningerne er desuden i visse tilfælde baseret på Selskabets konkrete viden om eller vurdering af de for Selskabets ydelser

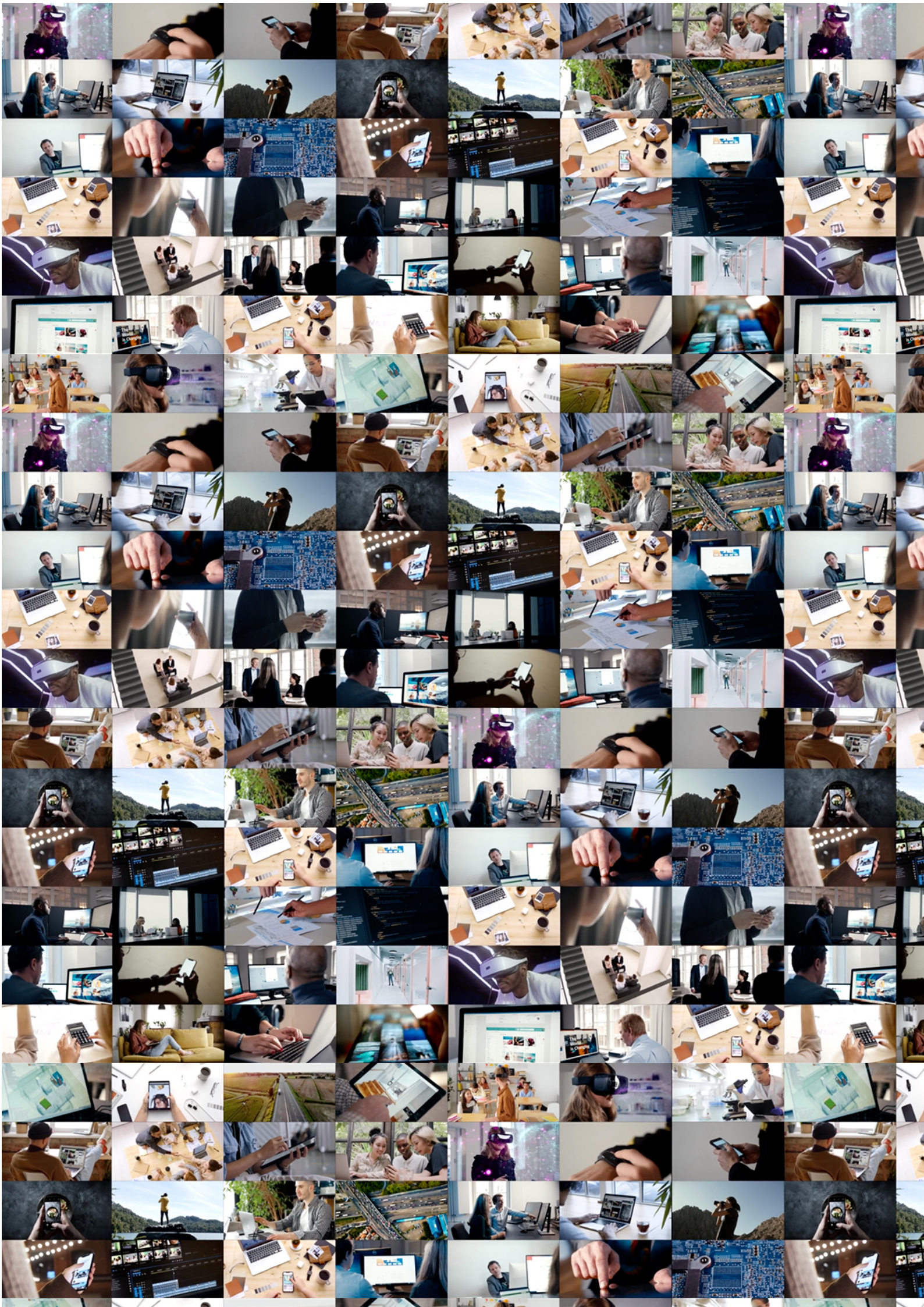
relevante markeder. Digizuite anser kilderne for at være pålidelige, men brancheforventninger, markedsanalyser, oplysninger fra selskabers hjemmesider og offentligt tilgængeligt materiale er ikke blevet uafhængigt efterprøvet af Digizuite.

Der kan ikke gives sikkerhed for, at Selskabets viden og erfaringer giver et fuldstændigt korrekt billede af markedssituationen. Brancheforventninger er i sagens 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 desuden 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 Digizuities aktiviteter vil afvige fra den forventede udvikling, således som den er angivet i Virksomhedsbeskrivelsen. Selskabet påtager sig ingen forpligtelser til at opdatere oplysningerne i Virksomhedsbeskrivelsen udover, hvad der måtte følge af relevant lovgivning og i henhold til oplysningsforpligtelserne i Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019. 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. Digizuite 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 henvisninger og erklæringer er givet efter Selskabets bedste overbevisning, kan der ikke gives nogen sikkerhed for, at de oplysninger og forudsætninger, 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 Digizuite.



5 Beskrivelse af Digizuite

5.1 CEO, Kim Wolters har ordet

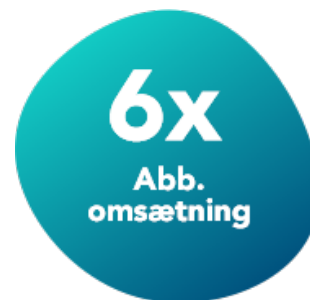
Den digitale revolution er kun lige begyndt og organisationers måde at kommunikere på forandrer sig og påvirker alle interaktioner under kunderejsen fra marketing, under købsoplevelsen og som bruger af en organisations produkter eller services. Vores muligheder og forventninger til digitale interaktioner ændrer sig, og det er en udvikling, der er accelereret yderligere, mens verden har arbejdet hjemmefra, under COVID-19, og flere har købt endnu mere online. Nogle få billeder af produktet er ikke længere nødvendigvis nok til at differentiere sig positivt, og det er Selskabets opfattelse, at mange mennesker forventer en personlig oplevelse og muligheden for at kunne fordybe sig i produktets muligheder og se det i en sammenhæng, der er relevant for dem. Det kan være visualiseret med billeder eller video, der viser produktet i en sammenhæng, der er relevant for den enkelte – en personaliseret oplevelse. Det kan også være 3D modeller, som kan drejes og vendes, 360° video, virtuelle ture eller Virtual Reality, som virksomheden anvender for at formidle oplevelsen af produktet eller servicen, uanset om det handler om det næste hjem, nyt sportstøj, reservedele til lastbilen eller cruisetogtet til sommer.

Vi har kunder, hvor mængden af sådant digitalt materiale er steget markant fra få hundrede visuelle marketing content (f.eks. billeder og video) til flere hundredetusinde eller endda flere millioner. Dette kan sætte en organisation under pres, hvis organisationens processer og værktøjer ikke er gearret til at skalere denne marketing content operation. Dette betyder høje omkostninger, tabte forretningsmuligheder og høj risiko.

Digital Asset Management (DAM) kan hjælpe organisationer med at skalere deres marketing content operation og skabe unikke digitale oplevelser, der kan differentiere dem fra konkurrenterne. Det sker ved at automatisere arbejdsgange og samtidig sikre, at organisationen har kontrol over sine marketingaktiver i form af rettigheder, personidentificerbare data (GDPR) mv.

Digizuite er anerkendt af førende IT-analysefirmaer, herunder i forbindelse med optagelse i Gartners "DAM Market Guide" siden 2016 og Forresters DAM Wave siden 2019, hvilket efter Ledelsens vurdering bevidner, at Digizuite har opnået en betydelig markedseksponering indenfor Enterprise DAM til større virksomheder i Europa og Nordamerika. Selskabet har investeret i produktporteføljen og en forøget international tilstedeværelse i USA med eget datterselskab (Digizuite Inc.) fra 2019 samt med etablering af salgskontor i Belgien fra 2017 og Storbritannien i 2018. Fra 2018 har Selskabet desuden transformeret forretningsmodellen fra at være baseret på softwarelicenssalg (engangsindtægter) til en abonnementsbaseret SaaS model.

Forretningsmodellen og vækststrategien er således blevet efterprøvet over de seneste 4 år (2017-2020). Selskabets ARR er øget med en faktor 6 fra DKK 4,1 mio. til DKK 25,6 mio., og Abonnementsomsætningen udgør i 2020 ca. 80 % af Selskabets samlede omsætning. Forretningsmodellen har været kendetegnet ved en høj kundelivstidsværdi (Customer Life Time Value - CLTV), da frafaldet af kunder har været på et lavt niveau på under 3 % i 2020, hvilket indikerer at kunderne forbliver abonnenter i flere år og undervejs øger deres abonnementsengagement, således at det er summen af den eksisterende og akkumulerende kundekreds, der bidrager til væksten i omsætning, den såkaldte sneboldeffekt. I 2020 har Selskabets eksisterende kunder, med summen af udvidelse og reduktioner af abonnenter bidraget med 15 % af den samlede vækst i ARR, nye kunder med 33 % således at den samlede vækst i ARR var på 48 %. Det er forbundet med væsentlige investeringer i salg og markedsføring at tiltrække nye kunder på tværs af to kontinenter. Ledelsen har derfor stor opmærksomhed på Selskabets processer og kultur med henblik på at sikre en loyal kundebase, der løbende udvider deres engagement og dermed deres udbytte af Digizuite.



Selskabets vision tager afsæt i at tilbyde den bedste DAM-løsning på markedet, der kan konfigureres til at understøtte virksomhedernes unikke behov, for at strukturere virksomhedens content, som oftest er salgs- og marketingmaterialer, således at løsningen hjælper virksomheden, dens medarbejdere og partnere med at skabe værdi. I alle dele af virksomheden, fra produktudvikling til marketing til salg til service, vil vi have markant fokus på kundernes succes. Vores vision er:

"Providing the best specialized DAM solutions by relentless customer focus."

2020 blev endnu et rekordår for Digizuite med den højeste stigning i ARR, og herunder højeste mersalg til eksisterende kunder. Derudover faldt Churn Rate til det laveste niveau hidtil, og på trods af COVID-19 har Selskabet haft Churn Rate på mindre end 3 % målt på omsætning og dermed demonstreret høj kundeloyalitet og en modstandsdygtig forretningsmodel.

Det er Ledelsens forventning, at der er et væsentligt yderligere vækstpotentiale i Selskabet og med Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet eller Minimumsudbuddet til, primært, at investere i markedet med yderligere tilstedeværelse på kernemarkederne i Europa og Nordamerika med henblik på både direkte salg og udbygning af partnernetværk. Derudover investeres yderligere i produktporteføljen med innovative funktioner, der



understøtter både nysalg og mersalg til eksisterende kunder samt udnyttelse af nye cloud-teknologier til at øge skalering og reducere driftsomkostninger. For at understøtte væksten og servicegraden for nordamerikanske kunder og partnere er det planen at styrke salgsindsatsen og etablere lokal baseret service og support.

Det er Ledelsens forventning, at markedet fortsat vil vokse hurtigt i de kommende år. Digizuite har allerede været på en markant vækstrejse de seneste fire år, og det bestyrker vores forventning om, at vi både kan fortsætte og accelerere væksten frem mod 2024, som er vores næste strategiperiode.

Med Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet eller Minimumsudbuddet og med opbakning fra vores nye aktionærer såvel som vores eksisterende hovedaktionær, får Selskabet mulighed for at accelerere vækstinitiativer, og jeg byder alle nye aktionærer velkommen til Digizuite-familien og vores vækstrejse.

Kim Wolters, CEO

5.2 Digizuites forretning og marked

Digizuite opererer i det globale DAM-marked, som Ledelsen anser for et attraktivt vækstmarked. I 2019 vurderede Forrester væksten i DAM-markedet til omkring 30 %¹, og Mordor Research² forventer, at væksten de kommende år til at ligge på ca. 21 % om året. Det skyldes, at brugen af visuelt digitalt indhold over de seneste år er vokset meget betydeligt, da det i dag bruges til bl.a. kommunikation, markedsføring og salg, produkt- og serviceinstruktioner m.m. til mange forskellige kanaler, som f.eks. e-handel, hjemmesider, sociale medier, nyhedsbreve, kunde-, partner-, forhandler- og leverandør-portaler o.l. Samtidigt skal content være personaliseret, relevant og i de rigtige filformater, som passer til de enkelte kanaler, devices eller materialer, som det skal indgå i. Det gør, at mange virksomheder har øget deres produktion og forbrug af digitalt indhold væsentligt, så de i dag håndterer millioner af digitale filer.

5.2.1 Kort om Digizuite

Digizuite er en global SaaS (Software As A Service) virksomhed med hovedkontor i Odense og kontorer i Storbritannien, Belgien og datterselskab registreret i Delaware, USA. Virksomheden har på få år formået at tiltrække flere globale aktører som kunder, ligesom man også har formået at blive anerkendt som en del af aktørerne i DAM-markedet af to førende IT-analysefirmaer indenfor softwareområdet, Gartner³ og Forrester⁴.

¹ "Hot DAM! Top Vendors In Our Forrester Wave™" Blogpost fra Forrester, Nick Barber, Forrester, fra november 2019

² DIGITAL ASSET MANAGEMENT MARKET - GROWTH, TRENDS, COVID-19 IMPACT, AND FORECASTS (2021 - 2026), Mordor Intelligence

³ Gartner DAM Market Guide 2016, 2018, 2019 og 2020

⁴ Forrester DAM Wave 2019 og Now Tech; Digital Asset Management For Customer Experience, Q1 2019

Digizuites ARR udgjorde med udgangen af regnskabsåret 2020 DKK 25,6 mio., hvor hovedparten var faste omsætningsaftaler med kunderne på kontrakter løbende fra 1-3 år.

Omsætningen er ligeligt fordelt mellem Nordamerika og Europa, og det samme gælder for virksomhedens ca. 80 kunder, som typisk er større eller globale virksomheder. Digizuite har valgt at målrette salg og markedsføringsindsatsen mod større virksomheder i Nordamerika og Europa indenfor udvalgte industrier (nærmere beskrivelse i punkt 5.6), der ofte har store mængder af marketingmaterialer, globale og dermed komplekse organisationsstrukturer og IT-landskaber, samt væsentlige ressourcer til at investere i digital transformation.

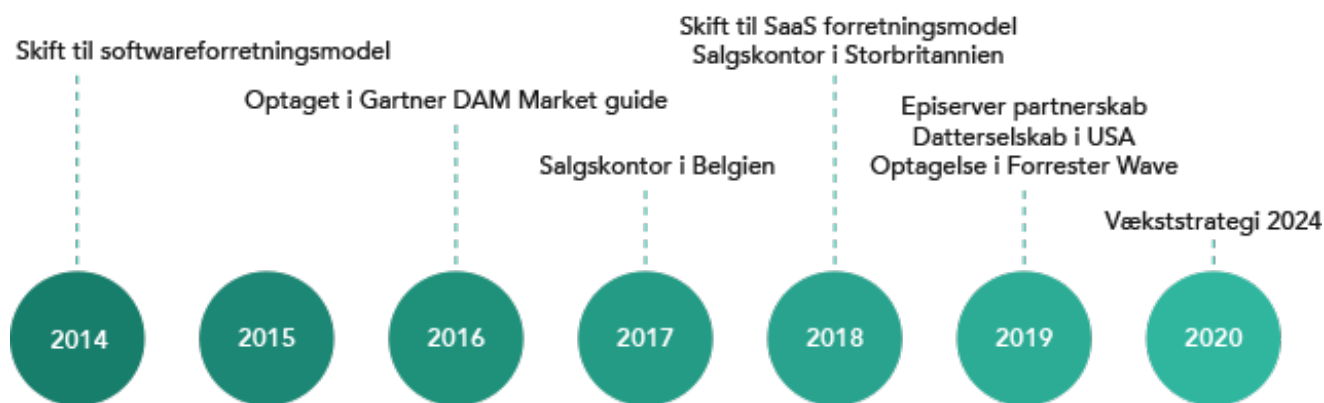
Selskabet har siden opstarten haft et dedikeret fokus på, at Digizuite DAM-løsningen skulle være nem at integrere med alle andre typer af salgs- og marketingsystemer, så kunderne kan arbejde gnidningsfrit med content imellem deres forskellige systemer. Det betyder, at virksomhedernes processer og arbejdsgange kommer til at hænge tæt sammen, og at brugerne ikke opdager, når de f.eks. henter content fra Digizuite, når de står i et helt andet system. I den forbindelse har Digizuite valgt at udvikle en integrationsmodel, som består af både åbne integrationsmuligheder for kunder og partnere, samt egen- og partnerudviklede unikke integrations- moduler til en række af andre væsentlige udbydere af salgs- og marketingsystemer, som f.eks. Episerver, Sitecore, Adobe, Microsoft og InRiver. Det giver kunderne og brugerne en effektiv måde at arbejde på med stor brugervenlighed.

Når man kobler de ovennævnte elementer med Selskabets vision, som er kort beskrevet under punkt 5.1, så bindes det hele sammen ved et skarpt og vedholdende kundefokus, hvor Selskabet søger at sætte kunderne og brugerne i centrum for alle beslutninger. Det er Ledelsens vurdering, at denne lave kompleksitet, gode integrationsmuligheder, attraktiv prissætning og en god brugeroplevelse gør Digizuite til en af de mest konkurrencedygtige DAM-løsninger i det globale Enterprise DAM-marked.

5.2.2 Digizuites historie – Søren Skovbølling har ordet

Selskabet blev stiftet i 2000, men Ledelsen ser Selskabet som en seks år gammel vækstvirksomhed, som har været igennem en komplet transformation. I perioden 2014-2017 skiftede Selskabet fra at være en konsulent- og projektvirksomhed, der leverede kundespecifikke løsninger primært i Norden, til at være en international softwarevirksomhed med en standard DAM-løsning til større virksomheder. Fra 2018 til i dag har Selskabet gennemført en international ekspansion med etablering af datterselskab i USA, samt salgskontorer i Belgien og Storbritannien. Desuden er forretningsmodellen transformeret til en abonnementsbaseret SaaS-virksomhed.

Digizuite startede i 2000 med softwareudvikling til kunder indenfor bl.a. broadcasting (distribution af video og audio), hvor Digizuite var pioner og løste meget komplekse medieteknologi-opgaver for TV-selskaber, Nato og andre aktører med behov for distribution af video og audio. Flere af de medarbejdere, som dengang skabte disse løsninger for broadcastere, er fortsat ansat i Digizuite i dag, hvilket har givet en markant erfaringsbase omkring store og komplekse filer. Parallelt med



broadcastingaktiviteterne bredte Selskabet sig til en række andre forretningsområder, bl.a. indenfor webteknologi.

I forbindelse med at hovedaktionæren, ASEO Invest IT ApS, blev investor i Digizuite i 2014, ændrede man strategien, så man brugte den opsamlede viden og erfaring til at udvikle en ny stærk DAM-software ved brug af et mix af bestående softwarekomponenter og nyudviklet DAM-software. Samtidig blev nuværende bestyrelsesmedlem og medejer af hovedaktionæren, Annette Lang Skovbølling, indsat som CEO i Selskabet, med ansvar for at drive transformationen.

Produktudviklingen blev fra starten af 2015 centreret imod konkrete input fra såvel bestående som potentielle kunder samt fremtidsforventninger fra rådgivere. Denne kundefokuserede tilgang har været en vigtig filosofi lige siden og er medvirkende til, at Digizuite i dag har en meget stor indsigt i virksomhedernes digitale forretningsbehov, og derigennem har været i stand til at udvikle, hvad Ledelsen anser som en konkurrencedygtig DAM-software, der skaber værdi for ca. 80 kunder i Europa og Nordamerika. Blandt Digizuities kundebase er der flere organisationer, hvor Digizuite yder services til flere kunder indenfor samme organisation.

I november 2016 nåede Digizuite en meget vigtig milepæl i den nye vækstrejse, da Selskabet blev optaget af IT-analysefirmaet Gartner Group i deres Gartner DAM Market Guide for første gang. Her blev Digizuite vurderet til at være blandt de 12 relevante DAM-leverandører i verden til inkludering i Gartners rapporter. Den position har Selskabet fastholdt hos Gartner lige siden, med optagelse i alle efterfølgende analyser og senest i 2020.

I 2017 kom EWII A/S med som ny investor og Kim Wolters blev ansat som CEO. Kim Wolters kom med mange års erfaring fra IT- og softwareverdenen, hvor han havde haft strategiske og ledende positioner i en længere årrække. I 2017 blev det ligeledes besluttet at ændre den kommercielle forretningsmodel fra salg af licenser til en abonnementsforretning (SaaS) og samme år etablerede Digizuite det første salgskontor uden for Danmark, i Bruxelles. I 2018 etablerede Selskabet kontor i London.

I 2019 etableredes datterselskab og salgskontor i USA, da dette marked forventes at blive et vigtigt vækstmarked fremadrettet. Samtidig indgik Selskabet en ny strategisk aftale med Episerver, og Digizuite kom for første gang i IT-analysefirmaet Forresters DAM Wave i 2019.

Tilstedeværelsen i USA er løbende blevet udbygget med yderligere salgs- og marketingressourcer, og denne udbygning forventes fortsat i 2021 med henblik på at Digizuite kan realisere et væsentligt vækstpotentiale på det nordamerikanske marked.

Søren Skovbølling, bestyrelsesformand

5.2.3 Hvad er DAM (Digital Asset Management)

DAM er et digitalt bibliotek, hvor man nemt og effektivt kan arkivere, organisere, berige, søge og finde, styre, distribuere, samarbejde om og analysere digitalt indhold, som video, billeder, PDF'er, Power Points, word, Infographics, marketingmaterialer, 360 graders billeder og video og Virtual Reality mv.

DAM automatiserer og optimerer måden virksomheder arbejder med bl.a. marketing- og salgsscontent, og gør dem i stand til at opnå en højere kendskabsgrad, skaffe flere salgsmuligheder, øge omsætningen, forkorte tiden til markedet samt øge effektiviteten i marketing og sikre brand compliance.

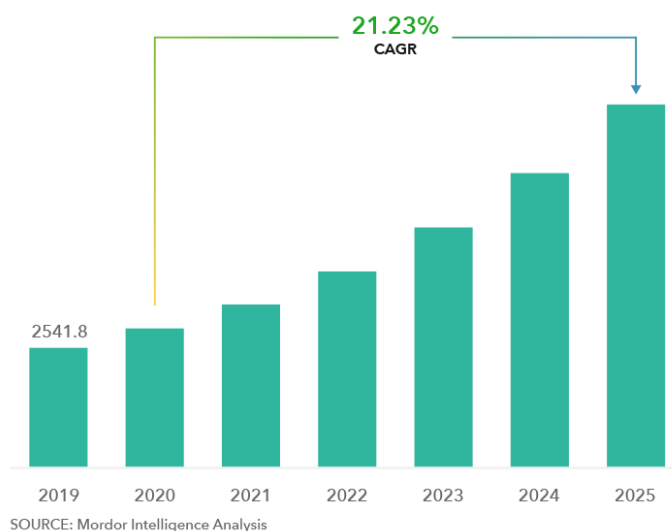
I Virksomhedsbeskrivelsen vil der blive brugt forskellige udtryk for digitalt indhold. Digitalt content, digitale assets eller digitale filer er således det samme som digitalt indhold.

5.2.4 DAM-markedet

DAM-markedet blev i 2019 vurderet af Forrester⁵ til at have passeret USD 1 mia. med en årlig forventet vækst på ca. mere end 30 %, mens Mordor Intelligence⁶ vurderer markedet til USD 3,0 mia. i 2020 med en forventet årlig vækst på ca. 21 % og et niveau på USD 9,2 mia. i 2026.

Størrelsen på DAM-markedet og forventningerne til den fremtidige vækst medfører, at Ledelsen vurderer, at der er et væsentligt vækstpotentiale for Selskabet på de markeder, hvor Selskabet allerede er etableret og har opnået en anerkendt markedsposition.

DIGITAL ASSET MANAGEMENT MARKET
Revenue in USD Million, Global, 2019-2025



Figur 2: DAM-markedet – størrelse og forventet vækst

⁵ Hot DAM top vendors in our new wave, Nick Barber, Forrester 2019

⁶ DIGITAL ASSET MANAGEMENT MARKET - GROWTH, TRENDS, COVID-19 IMPACT, AND FORECASTS (2021 - 2026), Mordor Intelligence

5.2.4.1 Analytikerens vurdering af DAM-markedet

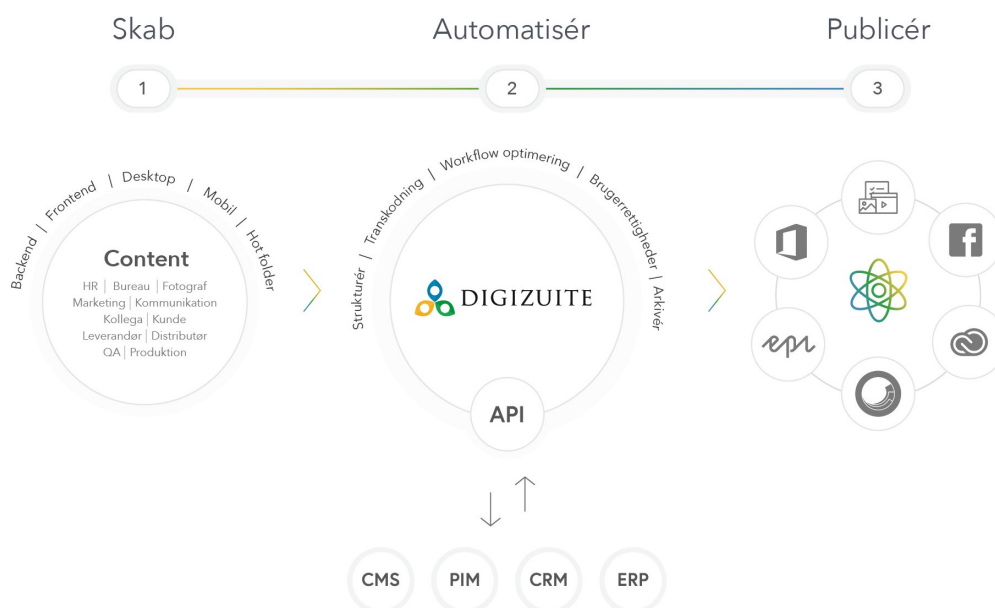
DAM-markedet er et globalt marked, som har gennemgået en betydelig udvikling over de seneste år, fordi virksomhedernes brug af content, som f.eks. digitalt marketing materiale (se punkt 5.2) er vokset markant. Det er også årsagen til, at DAM-markedet i dag dækkes af flere væsentlige markedsanalysefirmaer, herunder Gartner og Forrester, så de kan give deres kunder rådgivning om markedet, trends, vækst, leverandører og andre virksomheders oplevelser og erfaringer.

Gartner beskriver⁷, at DAM-markedet kan opdeles i tre overordnede segmenter:

- Enterprise DAM
- Medium DAM
- Small Business DAM

Hvorvidt kunder efterspørger teknologi i det ene eller andet segment afhænger eksempelvis af organisationens størrelse, branche og onlinestrategi eller ambition. Segmenterne udgør derfor også markedssegmenter, og definerer hvilke dele af markedet de forskellige udbydere med deres produkt kan servicere.

Segmenterne henvender sig til tre forskellige typer af virksomheder, og leverandørerne i hvert af segmenterne har derfor skabt DAM-løsninger, som forsøger at løse de opgaver, der efterspørges i segmentet. Der vil helt naturligt være et overlap mellem segmenterne, så en leverandør i det ene segment f.eks. vil forsøge at vinde kunder i et andet segment, men overordnet set opererer markedet forholdsvis opdelt.



Figur 3: Digizuite DAM flow

⁷ The Future of Content Operations: How to Deliver Marketing in a Changing World, Gartner Group, 2020

Digizuite har strategisk valgt at fokusere på Enterprise DAM-markedet. Derfor vil de to andre markedssegmenter ikke blive berørt i Virksomhedsbeskrivelsen.

I Enterprise DAM-markedet konkurreres der, i modsætning til Small Business DAM og Medium DAM, i mindre grad på pris og i større grad på funktionalitet, brugervenlighed, effektiv procesunderstøttelse, integrationsmuligheder til andre systemer og ekspertviden.

DAM-software til Enterprisemarkedet er kendetegnet ved at fungere som et avanceret, centralt og automatiseret digitalt bibliotek, som dækker virksomhedernes content operation på tværs af hele organisationen og ligeledes ud imod eventuelle eksterne partnere. Ud over at automatisere en lang række processer og arbejdsopgaver, bl.a. med kunstig intelligens (Artificial Intelligence – AI), supporterer Enterprise DAM-software avancerede workflows og integrationer til en række andre af virksomhedens systemer for at understøtte den digitale forsyningskæde med levering af digitalt content og marketingmateriale, fra en central kilde til et uendeligt antal kanaler og systemer.

5.2.4.2 Hvad gør virksomheder, som ikke bruger DAM?

Baseret på Digizuites arbejde med kunder igennem en årrække, er det Ledelsens oplevelse, at mange virksomheder typisk arbejder manuelt og ustruktureret med deres digitale content og arkiverer det mange forskellige steder, såsom lokale fildrev, centrale fildrev, onedrive, box, dropbox eller lignende løsninger. Det bevirker, at der arbejdes i siloer, hvor det er vanskeligt at samarbejde omkring content på tværs af organisationen, ligesom det kan være besværligt og tidskrævende at finde det content, man har brug for. Der mangler overblik, tilgængelighed, effektivitet og skalerbarhed. Mange oplever afhængighed af nøglepersoner i f.eks. marketing og dermed irriterende og forstyrrende flaskehalse i arbejdet med content. Det opleves af mange som frustrerende og uprofessionelt at arbejde på den måde, og det kan være vanskeligt at klare sig i konkurrencen mod dem, som for længst har fundet smartere måder at arbejde med deres content og de tilhørende processer og opgaver.

Derfor ser man nu et konkurrencemæssigt udskilningsløb, hvor det er Ledelsens vurdering, at de virksomheder, som allerede har investeret i teknologi, der hjælper dem med at konkurrere ved effektivt brug af digitalt content, står bedre i konkurrencen overfor dem, som endnu ikke er kommet i gang med denne del af den digitale transformation. COVID-19 pandemien i 2020, har yderligere accelereret denne udvikling for mange virksomheder til at få gennemført digital transformation for at videreudvikle deres digitale tilstedeværelse, markedsføring og e-handel, hvilket Ledelsen forventer yderligere stimulerer væksten i DAM-markedet.

5.2.4.3 The world is changing

DAM-markedet har været igennem en meget markant transformation hen over de seneste 5-6 år, hvor det at kunne håndtere digitalt content nemt og effektivt i virksomhederne er blevet vigtigere end nogensinde før. Det skyldes, at verden generelt er blevet langt mere digitaliseret, og at content er blevet en afgørende faktor i forhold til at fortælle de gode historier, præsentere virksomheder, produkter og kampagner, inspirere, kommunikere, uddanne, instruere og træne, guide og

demonstrere o.m.a. I dag er det afgørende, at kommunikation, markedsføring og salg er personaliseret, så budskaberne kan være målrettede, relevante og værdiskabende for den enkelte modtager. Det stiller store krav til mængden, indholdet af og tilgængeligheden til virksomhedernes content. Content skal være nemt at distribuere til de rette modtagere, på de rette kanaler, i de rette formater og på de rigtige tidspunkter.

Det er Ledelsens opfattelse, at det rigtige content til de rigtige brugere, på det rigtige tidspunkt og på de "rigtige kanaler" er blevet en af de vigtigste konkurrenceparametre i de seneste år. Dette er også blevet yderligere cementeret i 2020 under COVID-19 pandemien. I den periode har digitalt content været forbindelsen til kunden, da man i mange situationer ikke havde mulighed for at mødes fysisk og derfor har været nødsaget til at tiltrække, inspirere og sælge til kunderne via e-handel eller andre handelskanaler.

I de senere år har mange virksomheder efter Ledelsens opfattelse tillige fået øjnene op for, hvordan specielle former for content kan hjælpe på kundernes perception af virksomheden. Det gælder både for kendskabsgraden, lead-genereringen og på købsprocessen af virksomhedens produkter. F.eks. spiller video en langt større rolle i købsprocesserne i dag end tidligere, da mange ser produktvideoer eller inspirationsvideoer i deres proces med at vælge det bedste produkt. Et andet eksempel er 360 graders billeder, hvor man f.eks. ser et rum, et emne, et produkt eller et bymiljø som en 360 graders oplevelse. Et tredje eksempel er Virtual Reality, hvor brugerne kan få en digital brugsoplevelse, som kan sidestilles med at være i virkelige situationer, f.eks. at opleve en feriedestination, en butiksoplevelse, en rundvisning i et hus, en prøvetur i en bil, lastbil eller maskine, alt sammen uden at være der i virkelighedens verden. Man kan således få oplevelsen ved at bruge Virtual Reality (VR) hjemme i sin egen stue. Det gælder også for Augmented Reality, som giver mange af de samme oplevelsesmuligheder som VR, men hér med den tilføjelse, at man selv kan få en større rolle eller bedre kan interagere med oplevelsen, ved f.eks. at sætte sine egne møbler ind i det hus, man bliver rundvist i, eller ved at man selv kan bestemme, hvorhen oplevelsen skal udvikle sig ved hjælp af de valg, man gør sig undervejs i AR-processen.

Content som video, VR, AR, 360 graders billeder, video eller 3D-billeder kaldes Emerging Content. Ud over typen af content, så adskiller Emerging Content sig også ved at være meget større filer, end man tidligere har været vant til at skulle håndtere i forbindelse med DAM-løsninger. Dermed skaber dette udfordringer for en del af DAM-leverandørerne, specielt i Small Business- og i Medium DAM-segmentet. De har svært ved at skalere med så store filstørrelser og med de afledte store datamængder.

På grund af den generelt meget store vækst i antallet af digitale assets eller content, som virksomhederne bruger indenfor bl.a. markedsføring, produktpromovering og salg, så har der i de senere år været et markant stigende behov for at have DAM implementeret, ligesom behovet for at bruge DAM i de enkelte virksomheder også er steget markant bl.a. på grund af den markante vækst i mængden af content.

5.2.4.4 Behovet for at kunne håndtere digitalt content effektivt er vokset markant!

DAM-markedet er gået fra, at der var behov for et bibliotek til at håndtere primært billeder og enkelte andre filtyper til, at der i dag er behov for at håndtere alle former for digitalt content, hvoraf bl.a. billeder, video, dokumenter, grafiske materialer, Power Points og word-filer fortsat fylder mest, men hvor Emerging Content, som beskrevet ovenfor, vokser markant. Udviklingen i filtyperne har sat et voldsomt pres på skalering og performance. Det stigende behov for bl.a. e-handel har ligeledes haft en markant effekt på udviklingen, da billeder, videoer, instruktionsvejledninger o.l. ofte er af stor betydning for kundernes købsoplevelse.

Det samme gælder på de sociale medier, som i mange tilfælde slet ikke, eller kun i begrænset omfang, blev brugt af virksomhederne for bare 8-10 år siden. De sociale mediers indtog har betydet en markant transformation af måden, der kommunikeres og markedsføres på. Virksomhederne skal i dag være aktive på både deres hjemmesider, e-handelssider og på de sociale medier. Digizuite har oplevet eksempler på kunder, som er gået fra at skulle håndtere 5-10.000 stykker content til nu at håndtere mere end 1 mio. Det skyldes bl.a., at hver markedsføringskanal har brug for specifikke filformater for at kunne præsentere content på den optimale måde. Det kræver en meget skalerbar og robust DAM-løsning.

5.2.5 DAM's rolle i det digitale eco-system

DAM har ifølge Gartner⁸ og Forrester⁹ fået en meget central rolle i mange af de store virksomheders digitale ecosystem, fordi content efterhånden er blevet relevant at kunne bruge i de fleste andre systemer også. Det betyder, at DAM har fået rollen som "Single source of truth" (det centrale content system), hvor al virksomhedens content arkiveres og struktureres, hvorefter det distribueres ud til alle de kanaler, systemer, kunder eller interessenter, som har brug for det. På den måde har virksomhederne kun digitalt content arkiveret ét sted, men det kan nemt og effektivt bruges alle steder.



⁸ The Future of Content Operations: How to Deliver Marketing in a Changing World, Gartner Group, 2020.

⁹ Forrester DAM Wave 2019

Der er store effektivitetsforbedringer forbundet med at centralisere virksomhedens content og automatisere processer og opgaver ud fra én stærk content-kilde, nemlig DAM-systemet. Samtidig har virksomheder, der arbejder aktivt med DAM, valgt en digital strategi, hvor de sørger for at få integreret så mange som muligt af deres systemer til hinanden for at kunne arbejde strømlinet og effektivt. Før implementeringen af DAM var content arkiveret i mange af de forskellige systemer, jf. figuren nedenfor, hvilket betød, at virksomhederne manglede overblik, og at de havde svært ved at finde og genbruge content på tværs af virksomheden.

Figur 4 er en fortolkning af Gartners rapport fra januar 2020 "The Future of Content Operations: How to Deliver Marketing in a Changing World".

Figuren illustrerer, hvordan DAM i dag er en central komponent hos større virksomheder og binder virksomhedens øvrige Martech Øko-Systemer sammen, ved at DAM integreres med de systemer der skal bruge marketing assets. Dette betyder, at alle marketing assets kan håndteres centralt, men gøres tilgængelige i de systemer, hvor de skal gøres tilgængelige for brugere.

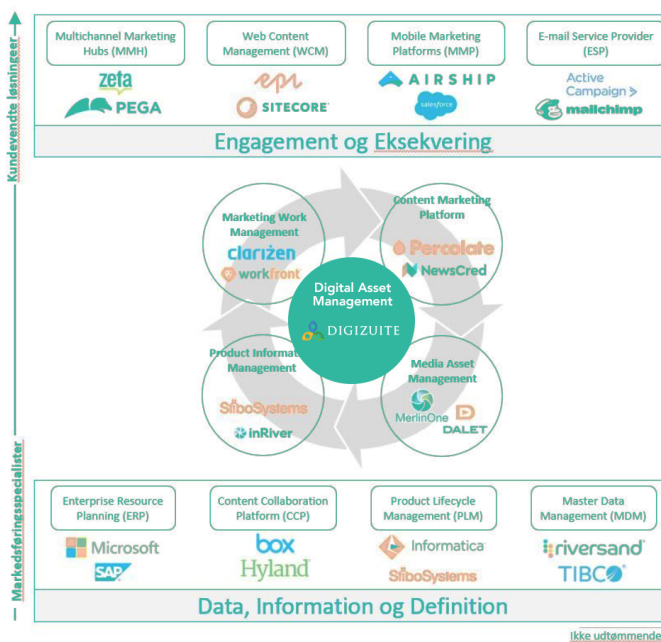
For at gøre marketingfolk i stand til at arbejde så effektivt og værdiskabende som muligt, så er det vigtigt, at de systemer de bruger dagligt er tæt forbundet, og at content kan flyde frit og strømlinet mellem systemerne. Herved kan Enterprisevirksomhedernes medarbejdere, kunder eller interessenter få optimalt udbytte af det distribuerede content.

En anden årsag til at DAM ofte er integreret til en lang række andre vigtige marketingsystemer er, at udveksling af data og content er med til at berige de samlede materialer med relevante informationer, f.eks. om produkterne, om rettigheder, om markederne, om kunderne osv. Herved bliver content både vigtigere og mere værdifuldt, men også sat i den rette sammenhæng, så kunderne kan sikres de bedst tænkelige oplevelser.

5.2.6 Konkurrenter

Konkurrentlandskabet indenfor DAM kan opdeles i tre forskellige markeder i forhold til de kundetyper, som udbyderne henvender sig til.

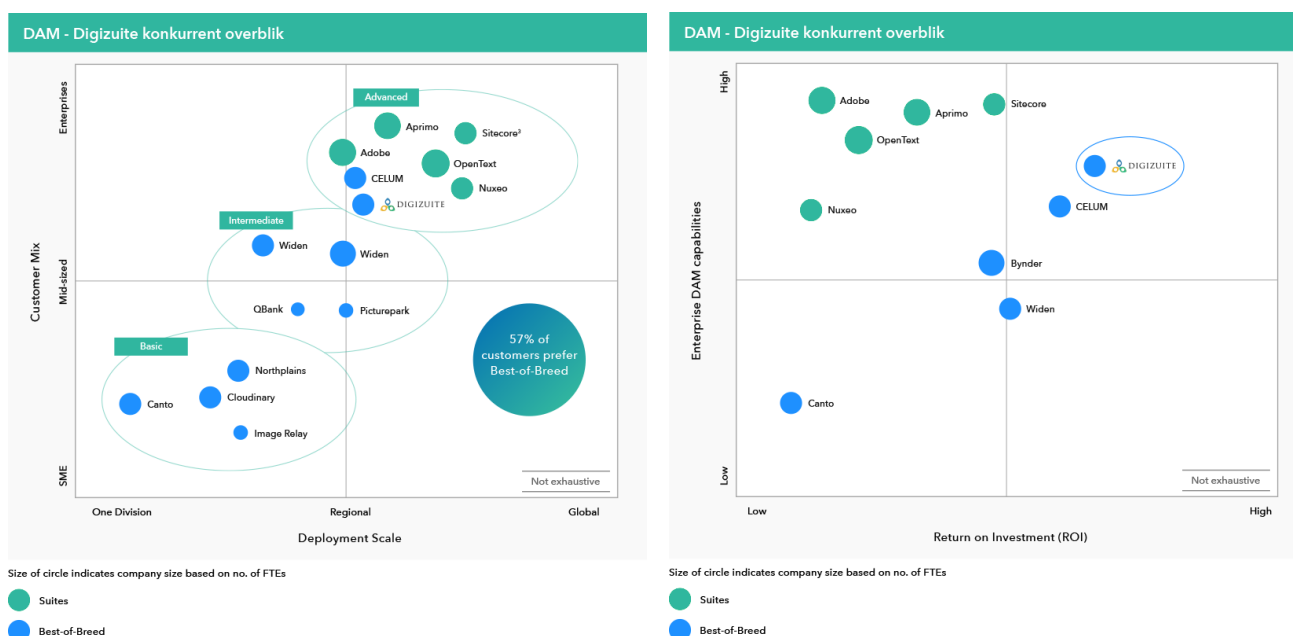
Marketing teknologi øko-system



Figur 4: Digizuites erfaringer fra markedet – DAM er blevet en central applikation i virksomhedernes marketing teknologi øko-system

Figur 5 – til venstre er Ledelsens fortolkning af bl.a. Gartners opdeling af DAM-markedet¹⁰ i advanced (store virksomheder), intermediate (mellemstore virksomheder) og basic (små virksomheder). I modellen har Digizuite placeret de væsentligste konkurrenter i hver kategori med udgangspunkt i deres relative markedsposition i forhold til det typiske anvendelsesscenarie, fra lokale løsninger i en enkelt enhed hos virksomheden, til globale udrulninger ud af x-aksen og Digizuites vurdering af kundestørrelsen op af y-aksen.

Figur 5 – til højre illustrerer Ledelsens vurdering af Digizuites konkurrenceposition, hvor x-aksen angiver, at Digizuite tilbyder funktionalitet, der i høj grad matcher behovet i den nedre del af Enterprise DAM-markedet med lavere kompleksitet, gode integrationsmuligheder, attraktiv prissætning og en god brugeroplevelse. Det giver, efter Ledelsens erfaring, kunderne kortere tid til tilbagebetaling af investeringen (ROI – Return of Investment) end alternative produkter i markedet. Ledelsens vurdering er primært baseret på feedback fra Digizuites kunder.



Figur 5: DAM- konkurrentoverblik med udgangspunkt i Digizuites styrkepositioner (DAM-funktionalitet, industrifokus, integrationer)

Figur 5 er baseret på Digizuites vurdering og analyse af underliggende analyser og offentligt tilgængelige data samt Ledelsens branchekendskab. Figuren skal derfor ikke ses som et udtryk for et objektivt overblik over konkurrenternes position i markedet, og andre aktører vil muligvis fortolke underliggende data og informationer anderledes og fremstille konkurrentoverblikket på anden vis.

I begge figurer er konkurrenterne i Enterprisemarkedet opdelt i to kategorier:

- DAM Suite-leverandører
- DAM Best of Breed-leverandører

¹⁰ The Future of Content Operations: How to Deliver Marketing in a Changing World, Gartner Group, 2020.

Best of Breed betyder, at aktørerne efter Ledelsens opfattelse har specialiseret sig i løsninger til de specifikke DAM-behov, hvorimod Suite-leverandørerne også tilbyder andre softwarekategorier til virksomhederne. I figur 5 ovenfor er leverandører med grønne cirkler Suite-leverandører, og dem med blå er Best of Breed-leverandører.

I toppen af Enterprisemarkedet er de fleste aktører Suite-leverandører, hvilket skyldes, at de største virksomheder efter Ledelsens opfattelse hidtil har fået understøttet en større del af deres digitale værdikæde hos en enkelt leverandør. Disse Enterprise DAM Suite-leverandører har derfor efter Ledelsens vurdering prioriteret at opkøbe andre selskaber med beslægtede softwareløsninger eller udvikle dem selv, så de derigennem kunne dække flere af virksomhedernes behov i den digitale værdikæde. Ifølge Gartners¹¹ og erfaringer fra de aktuelle kunder, som Digizuite møder i markedet, så er der sket et skifte over de senere år, hvor flere og flere Enterprisevirksomheder nu foretrækker Best of Breed for at få en større fleksibilitet og mere fokuserede løsninger.

I toppen af Enterprise DAM-markedet, som supporterer de største virksomheder i verden, er det Ledelsens vurdering, at Adobe, OpenText, Aprimo og Sitecore er de stærkeste konkurrenter, herefter følger i den nedre del af Enterprise DAM-markedet udbydere som Celum, Digizuite og Nuxeo og i den laveste ende af Enterprisemarkedet typisk udbydere som Bynder og Widen. Sidstnævnte udbyder efter Ledelsens opfattelse typisk løsninger i markedet for mindre virksomheder, hvor der ikke er så meget fokus på skalering, performance, integrationer og automatiserede processer.

Adobe og OpenText vurderes at være de to største DAM-leverandører, og herefter Aprimo. De er alle tre amerikanske virksomheder. Sitecore, som er stiftet i Danmark og nu i væsentligt omfang opererer ud af USA, kom først med i DAM-markedet, da de købte Stylelabs fra Belgien, i 2018. De er nu i gang med at indarbejde DAM i deres øvrige Suite-tilbud til kunderne. Nuxeo og Widen er ligeledes fra USA, mens Celum er fra Østrig.

5.2.7 Digizuite value proposition - værdi for kunden

Digizuite forandrer og forbedrer måden Enterprisevirksomheder arbejder med digitalt content på ved at simplificere komplekse processer og levere en DAM-løsning, som er langt mere brugervenlig end de konkurrerende løsninger i Enterprisesegmentet. Samtidig kan løsningen konfigureres til at dække de fleste Enterprisevirksomheders behov uden at gøre brug af programmering. Det gælder også ved implementering af industrivertikale løsninger, hvor Digizuite hurtigt kan konfigureres til kundespecifikke behov for at understøtte vigtige arbejdsopgaver og processer. Digizuites løsninger hjælper virksomhederne med at få frigjort ressourcer.

¹¹ Ben Bloom (Blogpost: "A 360 Review of the "Integrated Suite" fra 31. december 2019)

Som det fremgår af Figur 6 er det Digizuites målsætning at levere fire overordnede værdier til kunderne:

1. Øget omsætning for kunderne via effektiv brug af content til lead- og salgsfremmende aktiviteter
2. Øget effektivitet og sparede omkostninger på håndtering og distribution af digitalt content
3. Mulighed for at virksomhederne kan reagere hurtigere på muligheder eller problemer i markedet
4. Stærk brand governance og virksomheds-compliance

Digizuite søger at skabe værdi ved at gøre det nemmere og mere effektivt for virksomhederne at handle med deres kunder. Content er igennem årene blevet en meget vigtig del – og mange gange den vigtigste del – af virksomhedernes salgsfremmende aktiviteter, uanset om det er content, som bruges på kundens e-handelsplatform, hjemmesider, sociale medier, nyhedsbreve, kundeportaler, partnerportaler eller materialer, der bruges af virksomhedens sælgere eller rådgivere o.m.a.

Content er med til at forbinde virksomhederne med deres kundemålgrupper, influere og inspirere dem, og derigennem give dem en god kunde- og købsoplevelse.

Value proposition



Brand kontrol & risiko reduktion

Kontrol med adgang til digitalt indhold og for distribution til både brugere og andre marketing systemer

Håndtering af digitalt indhold omhandler også person genkendelse og GDPR



Hurtigere time-to-market

Samarbejd på tværs af hele værdikæden for digitalt indhold fra optagelse, design til kundeoplevelse, og få hurtig eksekvering uden at miste kontrol



Operationel effektivitet

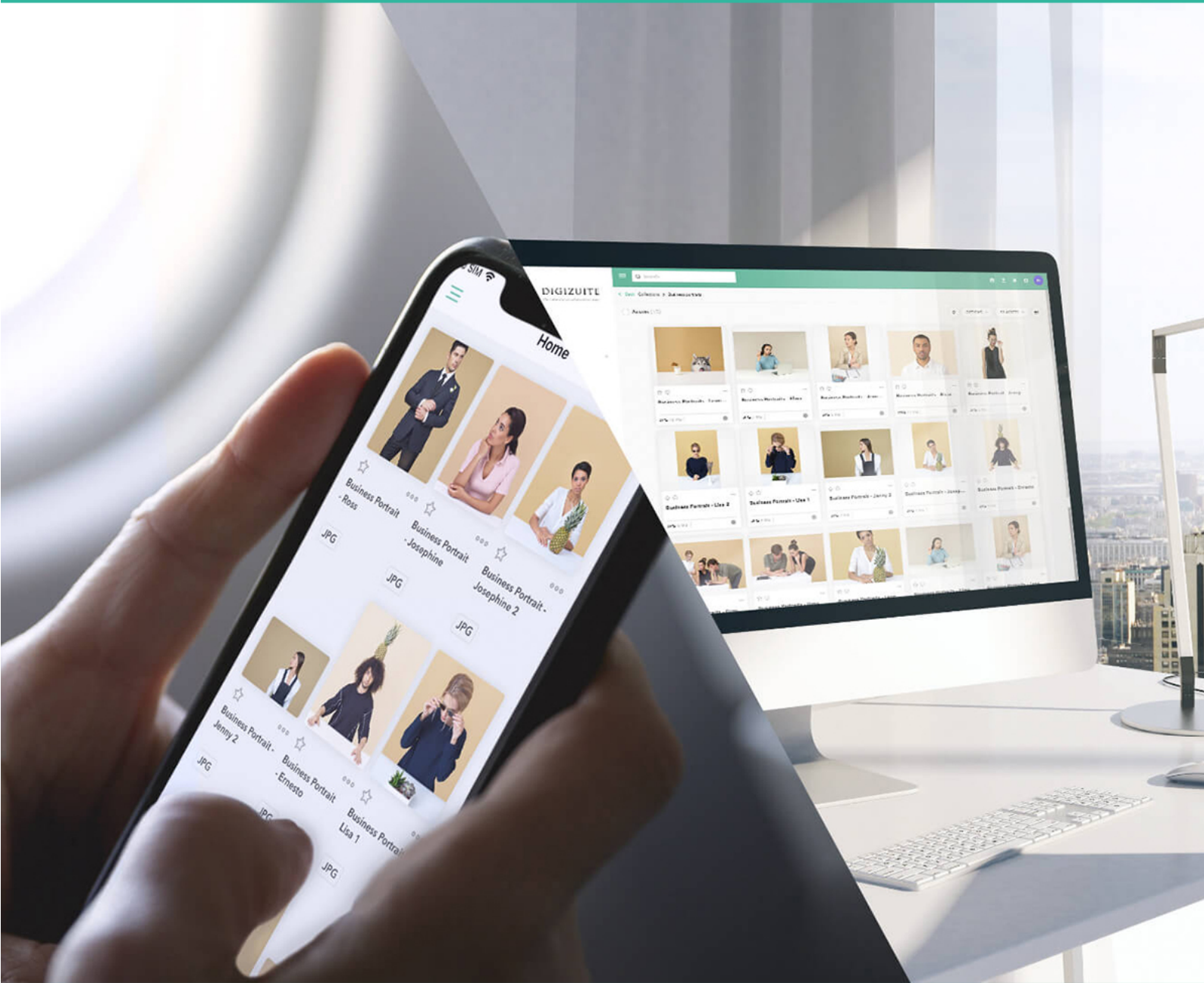
Optimér og automatisér manuelle processer, med digitalt indhold under et fælles tag, med workflow og automatisk format konvertering til alle kanaler og system.



Nye indtægtskilder eller nye services

Innovér nye services gennem indholds-distribution - det skaber nye indtægtskilder i din forretning

Figur 6: Digizuite value proposition



5.3 Digizuite produkt og teknologi

Digizuite er en SaaS DAM-løsning, som håndterer alle former for digitalt content eller digitale assets (værdier). Deraf det engelske udtryk Digital Asset Management (DAM).

DAM-løsninger i deres mest simple form kaldes nogle gange en billedbank eller mediedatabase.

Organisationer uploader og lagrer deres content centralt og henter det igen i de formater og størrelser, som der er behov for. De forskellige formater og størrelser genereres automatisk i løsningen. Content beriges med Metadata, så det både bliver nemt at finde og bruge det igen så efterfølgende processer – manuelle eller digitaliserede – kan udføres effektivt. F.eks. får billeder en titel, en tekst, en række relevante søgeord, en række tekniske oplysninger om billedet, faktuelle oplysninger om fotograf og personer på billedet, relevante referencer til produkter eller brands, måske en udløbsdato og angivelse af brugsrettigheder og meget andet.

Løsningerne er hostet "i skyen" (cloud) hos f.eks. Microsoft Azure og opdateres løbende. Microsoft er verdens største udbyder af cloud-løsninger og anses efter Ledelsens opfattelse for den førende cloud-udbyder af størsteparten af markedet.

Hvordan content skal behandles, og hvilke Metadata, der er relevante for en specifik kunde, tilpasses kundernes behov via konfiguration.

I større virksomheder er det fordelagtigt at håndtere content centralt og digitalt, hvis man skal have et godt overblik og arbejde effektivt og værdiskabende.

- **Én tilgængelig sandhed (Single source of truth)**

Ved at styre content centralt kan virksomheder få fuld tilbagebetaling på investeringen i produktion af content, som f.eks. billeder og videoer, da medarbejdere og systemer kun skal søge et sted efter de relevante data.

- **Altid opdateret**

Den centrale styring gør, at det materiale, der findes, er opdateret.

- **Governance**

Store organisationer kan have rigtigt mange billeder i rotation. Her er det essentielt, at nyt materiale bliver godkendt i henhold til arbejdsgangene, samtidig med at arbejdsgangene er effektive. Det er lige så vigtigt, at forældet materiale ikke benyttes. I Digizuite tilpasses workflows til de enkelte organisationers behov, og de kan opdateres løbende efter behov.

- **Rettighedsstyring**

Digizuite stiller funktionalitet til rådighed, så det er muligt for kunderne at styre adgangskontrol, brugerrettigheder og brugslicenser til materialer, med bl.a. udløbsdatoer, antal visninger o.l. Det øger sikkerheden ved f.eks. produktlanceringer og kampagner, hvor materialer kan lanceres på

udvalgte markeder. Materiale der er produceret eller købt, har ofte licensrettigheder, der begrænser rettighederne til brugen, herunder tidsbegrænsninger. Styring af dette simplificerer arbejdsgange, da medarbejdere kan stole på, at de må anvende det materiale, de finder og reducerer virksomhedens risiko eksponering.

- **Integreret del af virksomheders digitale økosystem**

Billeder og andet content skaber ikke værdi ved at være i en database. Det skal gøres tilgængeligt for Selskabets medarbejdere og i mange tilfælde også for eksterne interessenter, som f.eks. forhandlere, distributører, kunder og leverandører. Ved også at gøre content tilgængeligt i Selskabets andre systemer, kan det blive beriget med vigtige informationer, som f.eks. produktinformationer, og derigennem gøre det visuelle materiale endnu stærkere, når det skal bruges i marketingskampagner eller på hjemmesider eller e-handelsløsninger m.m.

5.3.1 Produktfilosofien

Digizuite er en komplet Enterprise DAM-løsning (Best of Breed), der udvikles konstant med et tæt fokus på kundernes forretningsmæssige behov - nu og i fremtiden. I bestræbelserne på at vælge de mest værdiskabende produkttiltag, afstemmes udviklingsplanerne løbende med kunderne og med Gartner og Forrester.

Digizuites vision er at være blandt de bedste i verden til optimering af virksomhedernes digitale content-processer, målrettet udvalgte kundesegmenter og med et konstant kundefokus.

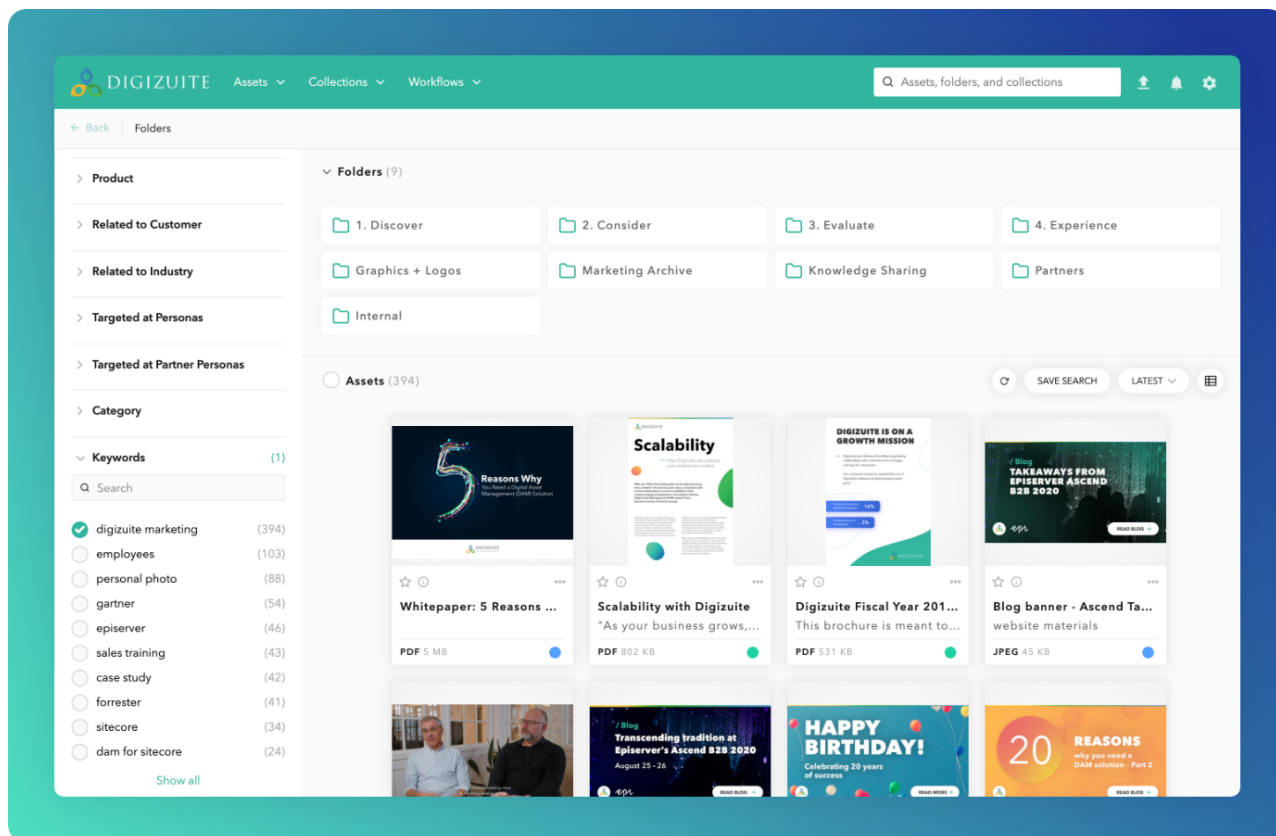
Førende DAM løsning



Figur 7: Digizuite en førende DAM-løsning

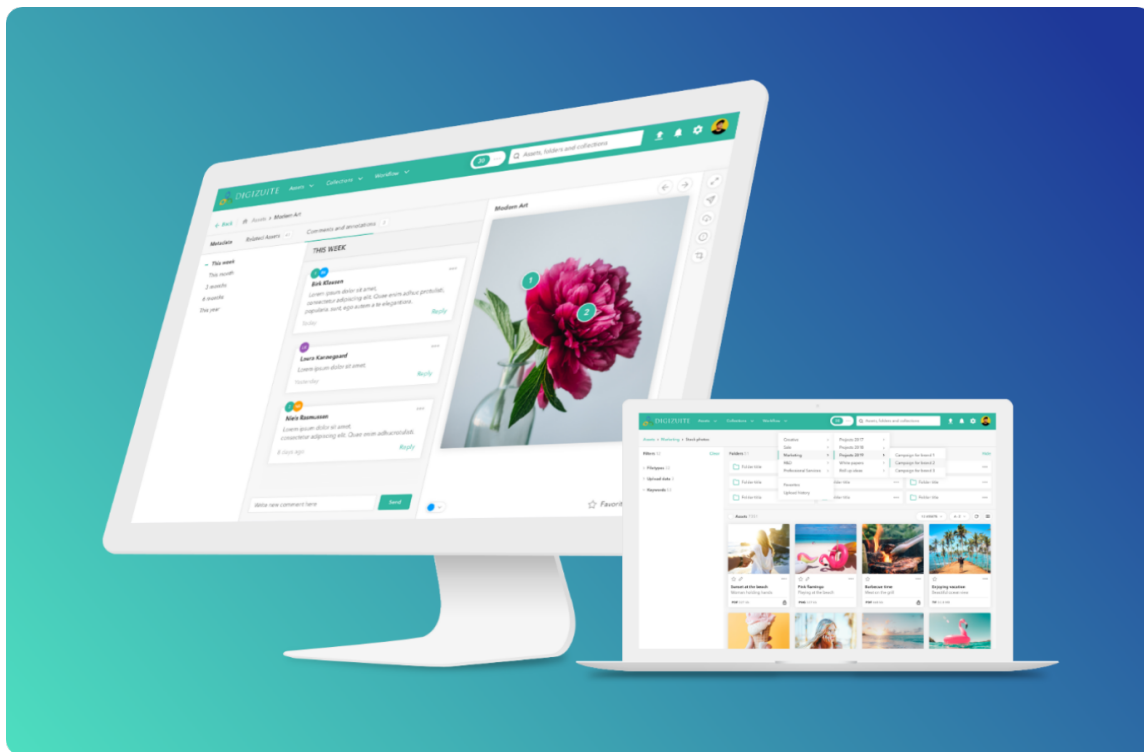
5.3.1.1 Simpel og brugervenlig løsning

Digizuite har med udgangspunkt i den danske designtradition sat som kriterie, at brugergrænsefladen skal være simpel, designmæssigt tiltalende og meget brugervenlig, men uden at der bliver gået på kompromis med funktionaliteten.



Figur 8: Digizuite Media Manager

Det er Selskabets erfaring, at selv personer i større organisationer forventer, at brugeroplevelsen er i fokus for deres interne systemer således, at de kan arbejde effektivt uden at skulle huske på besværlige arbejdsgange eller tastaturkombinationer. Løsningen skal være selvforklarende og effektiv, og den skal have et udseende og en procesunderstøttelse, der hjælper brugeren igennem løsningen, og som ikke har en negativ indflydelse på arbejdsmiljøet.

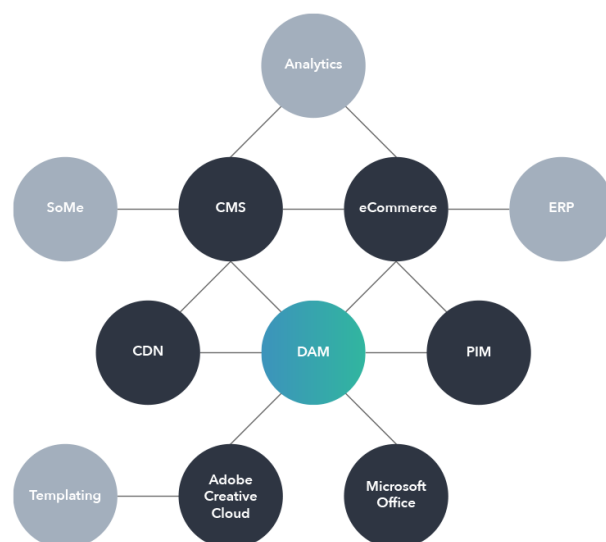


Figur 9: Digizuite Media Manager – annotering

Den browserbaserede grænseflade giver brugeren mange muligheder for at søge, filtrere og navigere i store mængder af content. Det er muligt at beskære billeder og videoer, se og ændre i Metadata samt kommentere. Det er efter Ledelsens vurdering også medvirkende til at gøre Digizuite til en stærk samarbejdsportal.

5.3.2 Integration som fundament

Digizuite er en selvstændig løsning til håndtering af digitalt content, som først får fuld værdi, når de benyttes i andre systemer. Derfor er integration en nøglefunktion. Integration med hjemmesider og e-handel er to eksempler på typiske integrationer, og Digizuite har udviklet to avancerede løsninger (connectors) til Episerver og Sitecore, som forbinder CMS-systemerne med Digizuities DAM uden, at det er nødvendigt at programmere noget i den forbindelse.



Figur 10: DAM centralt i content distribution

5.3.2.1 Episerver- og Sitecore-integrationer

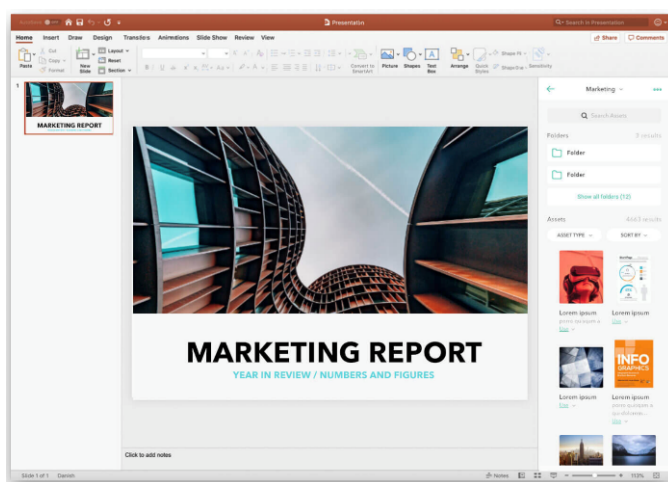
Digizuite har udviklet dybe integrationer med to af de mest udbredte CMS-systemer blandt større virksomheder, som Ledelsen vurderer giver Digizuite en betydelig konkurrencefordel. Løsningen giver redaktører mulighed for at vælge billeder og videoer direkte fra Digizuite indefra CMS-administrationen. Synkronisering og opdateringer håndteres efterfølgende. Samtidig får de også adgang til en lang række funktioner fra Digizuite direkte i deres CMS-løsning.

Digizuite har skabt et integrationskoncept, som gør det muligt for partnere og kunder, som arbejder med Episerver og Sitecore at udvikle hjemmesider eller e-handelsløsninger, hvor de får fuld adgang til alt content fra Digizuite. Det gør det nemmere at sikre, at Episerver- og Sitecore-løsningerne har en stærk performance og giver gode kundeoplevelser.

5.3.2.2 Adobe Creative Cloud

Hvor hjemmesider og e-handelsløsninger er de helt store aftagere af content, så anvendes Adobes creative cloud produkter; InDesign, photoshop og illustrator hyppigt af designere til de kreative processer med at skabe content. Digizuities connector til Adobes software er baseret på en 3. parts teknologi fra Silicon Publishing, der giver mulighed for at redigere filer i Digizuite DAM direkte fra Adobe software, og at nye versioner nemt kan gemmes igen. Digizuities connector giver designere mulighed for at arbejde med lavopløselige versioner og kunne opdatere højopløselige kildefiler, når ændringer er foretaget. Billeder kan eksempelvis tilføjes direkte inde fra produkterne via en billedvælger, hvilket giver mulighed for at spare de kreative folk for meget tid samt minimerer risikoen for fejl i interaktionen mellem systemerne.

5.3.2.3 Microsoft Office



Figur 11: Digizuite Microsoft Office connector

Der er ligeledes udviklet en connector til Microsoft Office produkterne power point, word, outlook og excel, hvilket hjælper ansatte i firmaerne med at udarbejde dokumenter af højere kvalitet, fordi de har hele firmaets sæt af billeder, videoer og grafiske materialer til rådighed i den kreative proces. F.eks. kan sælgere sammensætte nye tilbud eller præsentationer baseret på godkendte templates og godkendt content. Det gør deres arbejde meget mere effektivt og professionelt. Som ved Adobe-produkterne er det muligt at gemme filer i Digizuite, så kollegaer kan få glæde af dem.

5.3.2.4 API Integration

Kunder er ikke låst til kun at kunne forbinde de systemer, der er udviklet specielle moduler til. Som en del af Digizuites filosofi er der givet adgang til, at al funktionalitet kan tilgås via Digizuites API, så der i princippet kan etableres integrationer til alle tænkelige systemer.

Et typisk system er Product Information Management ("**PIM**") systemer. Produktinformationen i PIM-systemerne kan beriges med billeder og video fra Digizuites DAM. Det er almindeligt at hente billeder ind i PIM-løsningen og/eller have referencer til billederne, som så flettes sammen i e-handels eller CMS-løsninger.

Mange kunder integrerer også Digizuite med f.eks. ERP-, CRM-, Sales automation-systemer, sociale medier og helt andre systemer.

5.3.3 Skalerbar og effektiv løsning hostet i skyen (cloud)

Digizuites DAM håndterer mange af de aspekter, som har stor betydning i en moderne digital løsning.

Det er ofte vigtigt, at løsningen kan skalere, når kundernes behov stiger. Derfor er løsningen placeret i skyen og kan udnytte de fleksible servermiljøer dynamisk, når der opstår nye behov. Samtidigt kan løsningen opdateres hurtigt og effektivt.

En vigtig del af løsningen er konverteringer mellem formater og lagring af Metadata og konfigurationer.

Sikkerhed og brugerhåndtering er en grundpille i en moderne SaaS-løsning, og mange virksomheder har i dag et stort ønske om, at det håndteres centralt. Derfor understøtter Digizuite flere forskellige sign-on-metoder, så virksomhedernes brugere kan tilgå Digizuite DAM-løsningen ved at taste sig ind i deres normale systemer. Herved får de mulighed for at håndtere alle deres brugere fra den samme centrale brugeradministrationsløsning, som de i forvejen kender.

De mange processortunge jobs og den store mængde af data monitoreres løbende af Digizuite-løsningen, og hvis der opstår begyndende flaskehalse eller begrænsninger, så vil der automatisk gå en alarm, så der proaktivt tages hånd om udfordringen.

5.3.4 Konfigurerbar

Digizuite er en Enterprise DAM-løsning, som kan implementeres på mange forskellige måder via konfiguration. Derfor kan næsten alle kundetyper blive effektivt supporteret af Digizuite, uden at der anvendes kundetilpasning via programmering. Flere andre systemer baserer sig på kundespecifik udvikling til at håndtere dette, men den lange erfaring med håndtering af video og billeder gør, at et sæt af konfigurationsmuligheder er identificeret. Dette kan nedsætte implementeringstiden, kompleksiteten og prisen samt øger samtidig kvaliteten, da projektspecifik kode undgås.

5.3.5 Digizuite produktudvikling

5.3.5.1 Udviklingsteam

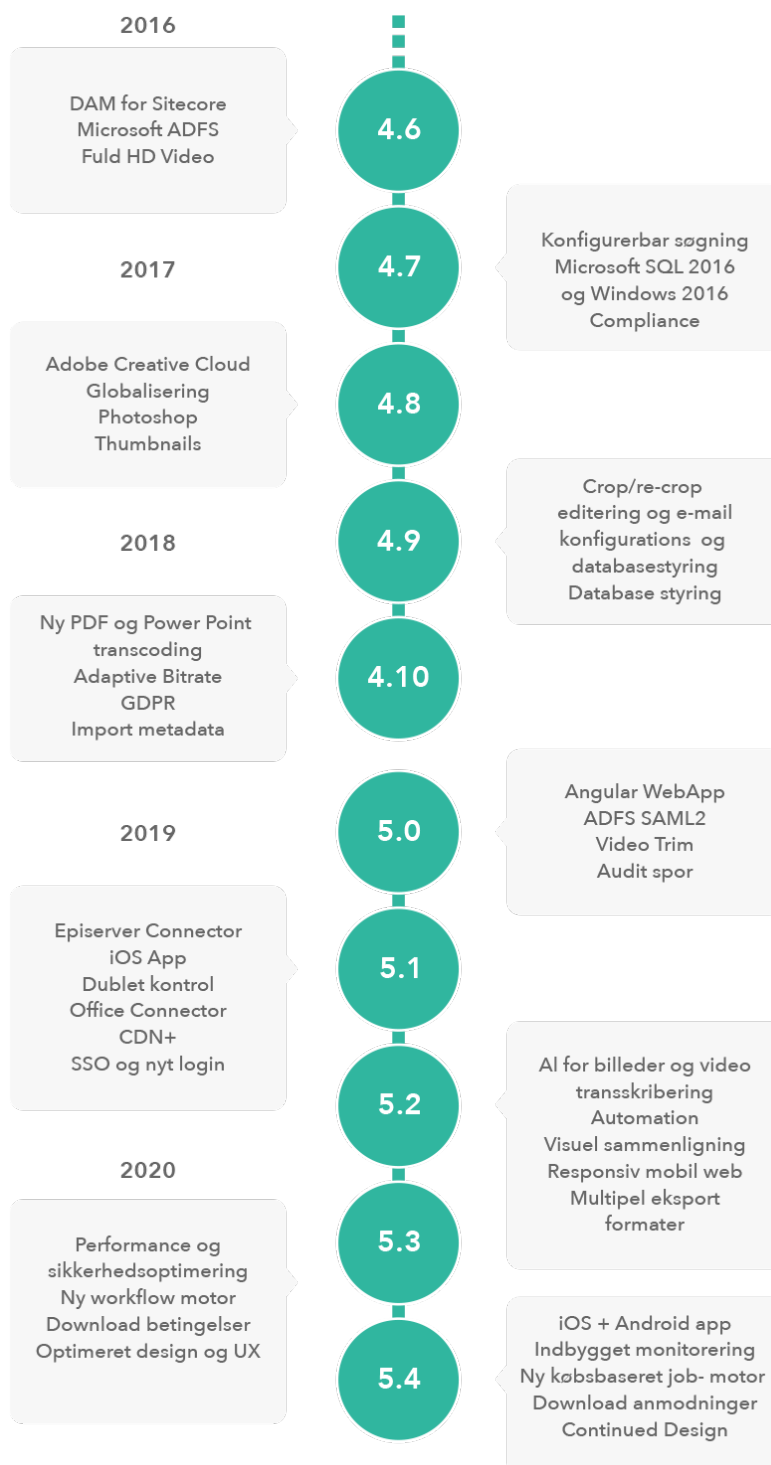
Udviklingen af Digizuite foregår med et kerneteam i Odense samt med distribuerede udviklerressourcer, der på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen er lokaliseret i Rumænien og Ukraine. Derudover anvendes underleverandører, både til udvikling og licenseret software, der omfatter såvel open source som kommercielle licenser.

De mange kunders ønsker og behov samt den rivende teknologiske udvikling gør, at der er en høj tilgang af nye udviklingsønsker hvert kvartal. Disse evalueres løbende og prioriteres ved hjælp af forretningsværdi holdt op imod omkostningsestimater, så der kan tages stilling med baggrund i et faktuel databaseaseret materiale.

En tæt dialog med kunder og brugere er en af metoderne til at sikre, at Digizuites produktudvikling og DAM-løsning skaber værdi for kunderne.

5.3.5.2 Historisk perspektiv

DAM-løsningen er ikke et statisk produkt, som det kan ses af den indsatte Infographic. Typisk kommer der to eller tre nye versioner pr. år, som introducerer ny funktionalitet.



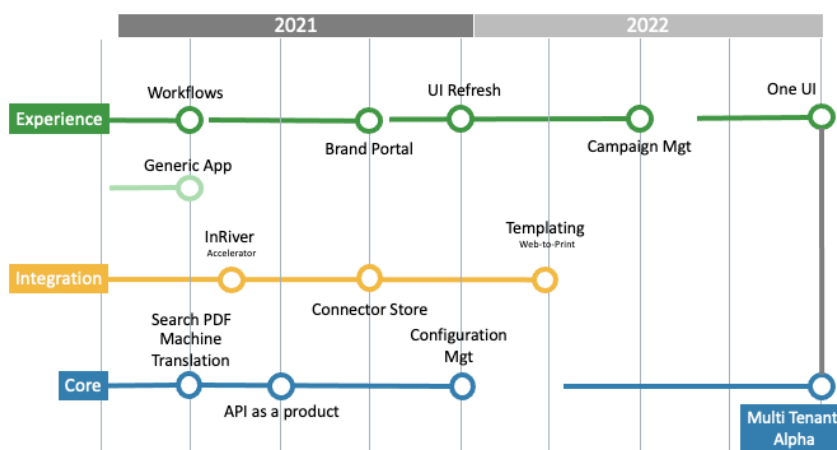
Figur12: Oversigt over historisk udvikling i produktet

5.3.6 Produkt roadmap

Der er udarbejdet en overordnet udviklingsplan for de kommende år, som har fokus på de mest værdiskabende initiativer, og som adresserer et strategisk ønske om at udnytte skyen endnu bedre.

5.3.6.1 Workflows

Digizuite har i dag en workflow funktionalitet, hvor processer kan opsættes og modelleres grafisk. Funktionaliteten bliver løbende udbygget, så processer modelleres og genbruges endnu smartere, og samtidigt kan de nemmere ændres, så de digitaliserede arbejdsgange understøtter ændringer i organisationerne.



Figur 13: Oversigt over forventet roadmap

5.3.6.2 InRiver Accelerator

Dette er en skabelon for integrationer til PIM systemet InRiver, som gør det nemt for kunder og partnere at implementere InRiver og Digizuite sammen.

5.3.6.3 Generic App

Både en iOS og Android APP er under udvikling som en generel udvidelse af brugeroplevelsen. De eksisterende APPs er tilegnet specifikke kunder, men det ændres til en generel Digizuite APP.

5.3.6.4 Søgning i PDF

Søgningen udvides med OCR af scannede dokumenter baseret på Microsofts Cognitive Services.

5.3.6.5 Maskinel oversættelse af Metadata

Metadata håndteres allerede i flere sprog, men for at hjælpe med dette tilbydes maskinel oversættelse via Microsoft Cognitive Services.

5.3.6.6 API as a Product

Integrationslaget i løsningen opgraderes løbende til seneste teknologier og modnes som sit eget produkt med egen udviklingscyklus og dokumentation. Dette gøres for at gøre det endnu mere attraktivt at integrere med Digizuite og for samtidigt at effektivisere den interne videreudvikling og support af API'et.

5.3.6.7 Brand Portal

Allerede i dag bruger mange kunder Digizuite som en brand-portal, men da de af Digizuite indsamlede kunde- og markedsønsker viser, at virksomhederne efterspørger endnu større grafisk og designmæssig fleksibilitet, er det besluttet, at Digizuities Brand Portal fremover får sit eget produktudviklingsspor. Mange virksomheder håndterer en lang række forskellige brands og har derfor naturligt brug for en stor fleksibilitet i opsætningen af de enkelte brand-portaler, ligesom kundernes eksterne partnere og kunder kan have særskilte behov og ønsker. Alt dette kan fremover tilgodeses på en endnu smartere måde, hvor kunder og partnere hurtigt kan opsætte det digitale "udstillingsvindue". Under COVID-19 er behovene for fleksibilitet øget, da virksomhederne har brug for, at flere brand-aktiviteter foregår digitalt, da det er blevet sværere at mødes fysisk.

5.3.6.8 Digizuite Connector Store

Digizuite har planer om at udvide samarbejdet med udvalgte løsningspartnere, som skal have mulighed for at præsentere deres Digizuite-integrationer og andre systemer til markedet via en Digizuite markedsplads for integrationer. Herigennem får andre partnere og kunder mulighed for at skabe unikke løsninger med Digizuite i centrum og udvide værdien af Digizuities økosystem for både kunder og partnere.

5.3.6.9 Konfigurations styring

I Digizuite er konfigurationer en helt central funktionalitet. Det er en af de altoverskyggende differentiatorer for Digizuite i markedet, da man som tidligere beskrevet kan konfigurere løsningen til at håndtere mange forskellige kundebehov uden at skulle programmere. Håndteringen af konfigurationer løftes, så de kan versioneres og baseres på skabeloner. Det forbedrer implementeringstiden signifikant, fjerner kompleksitet, øger løsningens kvalitet, og gør det langt nemmere at genbruge og tilpasse de brugte skabeloner. Endelig gøres det muligt at automatisere dokumentationen for konfigurationerne.

5.3.6.10 Multi Tenant

Microsoft udbygger hele tiden deres Azure cloud hosting-platform med nye funktioner og nye services. For at understøtte vækststrategien er Digizuite i gang med at færdiggøre transformationen af software mod Multi Tenant, så grænserne mellem de enkelte kunders cloudressourcer udviskes med det formål at reducere omkostninger og øge performance specielt ved spidsbelastninger.

5.4 Abonnementsbaseret forretningsmodel – fundamentet for stærk vækst

Digizuite har haft en abonnementsbaseret forretningsmodel baseret på en skalerbar SaaS DAM-løsning siden 2018. Fra regnskabsåret 2020 udgør Abonnementsomsætningen ca. 80 % af den samlede omsætning, mens de resterende ca. 20 % er konsulentytelser i forbindelse med implementering, træning og rådgivning af kunder og partnere.

5.4.1 Høj kundefastholdelse – Høj livstidsværdi

Digizuite anvendes af store eller globale virksomheder til at være det centrale sted for at opbevare, håndtere og distribuere virksomhedens content (ofte marketing og brand-materiale). Da Digizuite er en central løsning i kundens digitale infrastruktur (se punkt 5.2.6, figur 5), og da kunderne ofte vælger at anvende Digizuite til at integrere Digizuite sammen med kundens øvrige marketingplatform via Digizuites åbne API, har forretningsmodellen vist at have meget lav Churn Rate med mindre end 3 % i 2020 målt på omsætning, mod et typisk niveau for SaaS virksomheder med en ARR på USD +5 mio. på 10-15 %¹². Dette medfører en høj livstidsværdi (Customer Lifetime Value/CLTV), hvor 3 % svarer til, at en gennemsnitlig kunde fastholder abonnementet i mere end 30 år. Da Selskabet i 2021 kun er på sit fjerde år med en abonnementsbaseret forretningsmodel, og det gennemsnitlige kundeabonnement for nye kunder indenfor de seneste to år er på mellem DKK 375-400.000, er det Ledelsens nuværende forventning, at den forventede livstidsomsætning pr. kunde vil være mere end 10 år og dermed ca. DKK 4 mio.

En høj kundelivstidsværdi medfører, at det er attraktivt og rentabelt at investere i at tiltrække yderligere kunder.

5.4.2 Væsentligt mersalgspotentiale

Udover at forretningsmodellen har vist høj kundefastholdelse og dermed høj livstidsværdi, er der et væsentligt potentiale i at udbrede brugen af Digizuite blandt eksisterende kunder og dermed opnå mersalg ved udvidelse af kundens abonnement. I 2020 udvidede kunderne i gennemsnit deres abonnement med 15 % netto inkl. reducerede eller opsagte abonnementer. Mersalget har således ikke alene været neutralt for kunder, der har reduceret eller opsagt deres abonnementer, men netto bidraget til 15 % vækst i ARR.

Det betyder, at Digizuite har en meget attraktiv kundenetstofastholdelsesrate (Customer Net Retention rate) på 115 % i 2020.

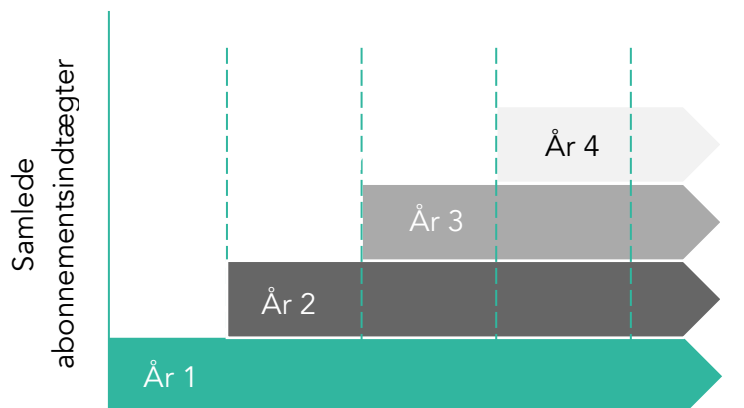
Mersalget kommer primært fra kunder, der udvider brugen af Digizuite til flere brands, selskaber og brugere, og dermed øger deres abonnement. Udover flere brugere, er Digizuite DAM prissat således, at der også trinvist kan tages flere dele af løsningen i anvendelse, og der er forbrugsbaserede afregninger i form af lagerplads og trafikmængder.

Da Digizutes målgruppe er større eller globale virksomheder, typisk med mange selskaber og forretnings"ben", er der et væsentligt potentiale i at udbrede brugen af Digizuite-løsningen i flere dele af disse koncerner.

¹² KBCM SaaS Survey 2020 Covid Edition, Fall update, 11th Annual

5.4.3 Sneboldeffekten – giver højt vækstpotentiale

Selskabet vurderer, at de væsentligste fordele ved den abonnementsbaserede forretningsmodel, udover den øgede forudsigelighed for den fremadrettede omsætning, er den akkumulerende effekt, der driver omsætningsvæksten, som illustreret i Figur med sneboldeffekten, hvor tilføjelse af nye abonnenter kombineret med fastholdelse af eksisterende giver en akkumulerende omsætningsvækst.



Figur 14: Sneboldeffekten

Med Ledelsens forventning om et fortsat lavt frafald af kunder og dermed høj kundelivs-tidsværdi, kombineret med et stort mersalgspotentiale i den eksisterende kundebase, giver det efter Ledelsens vurdering gode forudsætninger for, at den eksisterende ARR ikke alene fastholdes, men udvides med Net Revenue Retention på mere end 100 %, hvilket medfører, at den eksisterende kundebase kan bidrage til omsætningsvæksten.

Det er Digizuites ambition, at sneboldeffekten opnås ved, at Digizuite formår både at fastholde sine eksisterende kunder og at tiltrække nye kunder, så nettotilvæksten vil kunne afstedkomme en kraftig vækst i de kommende år.

5.5 Digizuites kunder

Digizuite har markante og velkendte virksomheder som kunder i både Europa og Nordamerika, herunder flere i Fortune500. Kundekredsen omfatter både B2B og B2C virksomheder på tværs af en række brancher, herunder maskindustri, fødevarer, medicinalindustri, teknologi, handel og service, bolig, energi og non-profit.

Omsætningen var i 2020 ligeligt fordelt mellem Nordamerika og Europa med omsætningen fordelt på et færre antal kunder i Nordamerika, da det gennemsnitlige ARR pr. kunder er højere. Digizuite har ca. 80 kunder, der typisk er større eller globale virksomheder. Blandt Digizuites kundebase er der flere organisationer, hvor Digizuite yder services til flere kunder indenfor samme organisation.

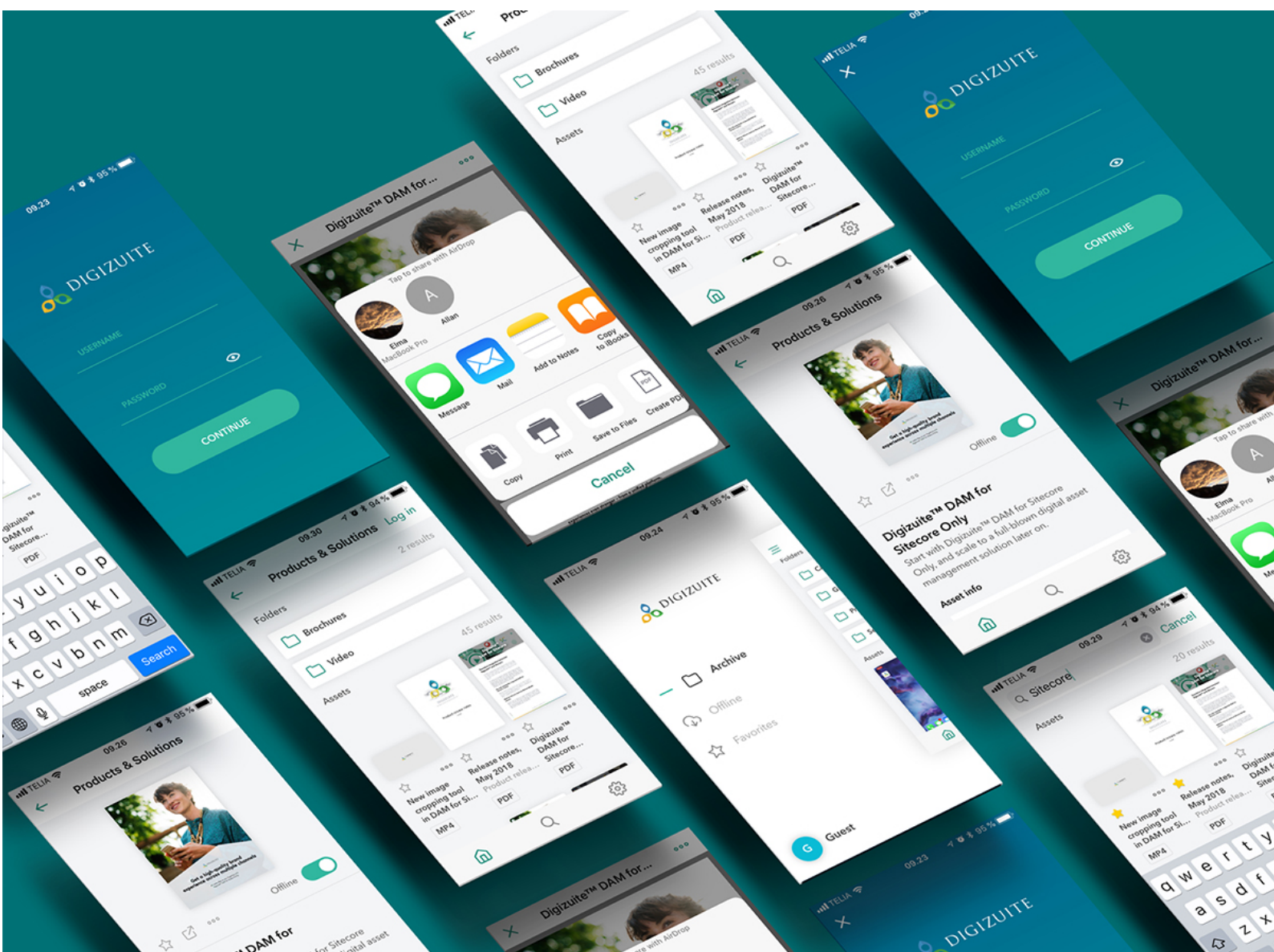
5.5.1 Forudbetaling for abonnement og implementering

Digizuites abonnenter har en typisk løbetid på 12 måneder og næsten alle aftaler er indgået med automatisk fornyelse. Abonnenterne er forudbetalt og kan, som udgangspunkt, ikke opsiges før til udløb af en 12 måneders periode, hvilket bidrager til en relativt stor sikkerhed for omsætningen i 6-12 måneder frem.

Derudover tilbyder Digizuite, enten selv eller via partnere, "onboarding" konsulenttydelser, i forbindelse med at implementere, migrere data, træne og rådgive kunderne. Prisen for implementeringer afhænger af kundens behov, hvor hovedparten typisk forudbetales ved kontraktindgåelse.

Da abonnementer forudbetales for typisk 12 måneder og implementering ligeledes forudbetales, bidrager dette til en positiv pengestrøm fra driften og dermed til investeringer i udviklingen af salg og produkt.

Betalingsbetingelser er afhængige af forhandlede kundeaftaler og er typisk 30-60 dage, men kan være både kortere og længere.



5.5.2 Kundecases og testimonials fra kunder

Se eventuelt mere om Digizuite kundecases og testimonials fra kunder på websiden:

<https://www.digizuite.com/digital-asset-management-customers>



MCR Safety is a designated part of the Essential Critical Infrastructure Workforce. Throughout 2020, MCR's more than 1,600 employees have had to meet booming business demands.

With their employees scattered across the United States, and their likewise geographically dispersed network of partners representing the MCR brand, Lipscomb knew there was an overwhelming need for consistency – especially when it came to branding and marketing. Since MCR Safety does not conduct any direct sales, they fully rely on distributors to represent their brand and products properly on their respective websites and other channels.

”

When I was looking at solutions, I discovered digital asset management in general as a concept, as well as the products that achieve it,” Lipscomb said. “The IT team took initiative and got it through... it was very obvious that we needed a centralized place for distributors, sales, and marketing to make sure everyone has the latest version of products and the relevant branding and product information. If you're trying to sell a product with the wrong picture, the wrong description, the wrong specs... it's just not going to be effective.”

Bret Lipscomb, Manager of Digital Solutions & Solutions Architect



A global telecommunications company, Dura-Line provides a wide spectrum of products that go into creating communication networks for the telecommunications, enterprise networking, transportation, and electrical markets throughout North America, Europe, South America, Middle East, and India

"We have a really small marketing team, so I needed digital tools to make us work smarter and easier and to enable sales teams to do their jobs faster," Kanczuzewski, Dura-Line's Senior Marketing and Communications Manager, said. "We also want to increase brand awareness around the world.

The solution that Delaware Consulting advised was simple: Dura-Line would need a content management system (CMS), a product information management (PIM) solution, and a digital asset management (DAM) platform."

As Kanczuzewski said, it was a trio of "three-letter solutions" that would be the backbone of Dura-Line's martech stack: the Episerver CMS, InRiver's PIM solution, and the Digizuite DAM.

”

One of my biggest asks was a way for my sales team to take pictures and videos and put them all in one place for everyone's easy access. Of all the three tools we procured, I was most excited about the DAM because it was the most important in empowering sales to be able to answer customer questions.

Everything lives in the DAM, which is connected to our PIM and the CMS. It makes things so simple because all of our editing is done in one place, and then it gets pushed to our website and CMS for content production and distribution everywhere.

Tanya Kanczuzewski, Senior Marketing and Communications Manager



Etex Group is a global construction company on a mission “to inspire people and their living spaces in a conscious, sustainable way.” With more than 11,000 employees working from more than 40 countries

On behalf of the entire corporation, his goal outright was “to harness the power of digital to significantly expand Etex’s business and global impact.”

The Etex leadership team wanted to provide their marketing function with a synchronized, comprehensive set of functionalities that would fully allow them to deliver one-to-one information to all Etex customers and prospects. In other words, Edmondson, Etex’s Global Digital Transformation Leader wanted to build out an infrastructure that would make it easy to “communicate the right messaging to the right people, at the right time.

”

At the core of every great experience is great content,” in Episerver’s own words, and Etex shares this mindset. Once they were comfortably up-and-running with Episerver Content Cloud, Etex was looking for a complementary platform that would help the marketing team optimize all of their fantastic content - to ensure that every bit of their material could be atomized, and then reach and resonate with every relevant person throughout varying customer journeys.

Alan Edmondson, Global Digital Transformation Leader



HusCompagniet is Scandinavia's largest and oldest home-builder having built more than 19.000 homes since 1972.

"Building your own home is one of the biggest decisions of your life. There are many choices involved, from location, to facade, to size. HusCompagniet's customers expect their dream home to be perfect, so we need to make sure we get everything right. We want to make this process as easy and enjoyable as possible, while offering a wide range of options. But more options mean increased complexity; not only for the customer, but also for us on making sure everything is perfect across all locations and sub-contractors", explains Mikkel Simonsen, Head of Digital Marketing, HusCompagniet.

”

HusCompagniet stores virtual tours stored in the DAM, so home buyers can visit their new home throughout the building process, and to fine-tune any design elements. Digizuite integrates seamlessly to their website via Sitecore, and their marketing and web team are therefore able to upload and manage photos faster than ever. "Digizuite enables us to focus on what's most important; creating an amazing end-to-end customer experience."

Mikkel Simonsen, Head of Digital Marketing

5.6 Digizuites leverandører

Digizuite er på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen Microsoft guld-parter og anvender primært Microsoft Azure cloud service til at hoste kundernes løsninger. Microsoft er en væsentlige teknologipartner og Digizuite har været Microsoft-partner i hele sin levetid. Cloud-hosting er en kritisk ydelse for Selskabet for at levere tilgængeligt content til sin SaaS DAM-løsning, og der vil være væsentlige omkostninger forbundet med leverandørskifte. Digizuite har standard Microsoft-partneraftaler, der har gensidigt opsigelsesvarsel på 30 dage.

Digizuite har få kunder og egne udviklingsmiljøer på IT-infrastruktur leveret af Sentia A/S, som Ledelsen derfor vurderer at være mindre afhængige af i forhold til Selskabets forretning.

Digizuite anvender forskellige leverandører af udviklingsressourcer og softwarekomponenter, der anvendes i udviklingsprocessen eller indgår i Digizuites DAM-løsning. Digizuite har etableret samarbejde med UKAD Ltd i Ukraine, og dette samarbejde forventes udvidet som del af yderligere investeringer i produktet. Produktejerskab og kerneviden fastholdes hos teamet i Danmark.

Digizuite anvender selvstændige konsulenter på Digizuites markeder til at levere salgs- eller implementeringsydelser. Derudover anvendes implementeringspartnere, nærmere beskrevet i punkt 5.7.3 Kanalstrategi, både som forhandler og som kapacitetsforstærkning ved spidsbelastninger, for Selskabets service og support team.

Udover ovenstående anvendes en række leverandører til forskellige formål i forbindelse med Selskabets drift og investeringer. Hovedparten af Digizuites leverandøraftaler er med betalingsfrister på mellem 8-60 dage.

5.7 Vækststrategi – Digizuites Go-to-Market

Digizuite har haft succes med den hidtidige salgsstrategi og -model, der er anvendt til den internationale ekspansion, som har leveret en vækst i ARR på 6 gange i perioden 2017-20. Det er Selskabets strategi at fortsætte med de Go-to-Market aktiviteter, som har været med til at skabe væksten de seneste par år og dertil investere i accelerering af væksten i de kommende år.

5.7.1 Markedsstrategi

Digizuite er udviklet til det globale Enterprise DAM-marked, og kan derfor i princippet markedsføres og sælges overalt i verden. Selskabet har dog, indtil videre, valgt at fokusere sine markedsrettede aktiviteter mod to geografiske markeder:

- Nordamerika (USA og Canada)
- Europa (med primært fokus på Skandinavien, Storbritannien, Benelux-landene, Tyskland, Østrig og Schweiz).

Markedsbearbejdning sker i tæt samarbejde mellem hovedkontoret i Danmark og lokale salgsrepræsentationer i USA, Belgien og Storbritannien.

På længere sigt er det en mulighed at udvide til yderligere markeder, hvor særligt Asien og Australien forventes at blive kommende vækstmarkeder.

5.7.2 Markedssegmentering

Digizuite har defineret sin målgruppe som mellemstore og store internationale virksomheder (Enterprise DAM) med en omsætning større end DKK 1 mia. og/eller mere end 1.000 medarbejdere. Selskabet skønner, at denne målgruppe samlet set rummer mere end 25.000 potentielle virksomheder i Europa og Nordamerika.

Digizuite kan skabe værdi for virksomheder i de fleste brancher, og de bestående kunder hører til i en række forskellige industrier, se punkt 5.5. I forhold til at fokusere Selskabets Go-to-Market aktiviteter har man valgt at målrette salgs- og marketingindsatserne mod følgende udvalgte brancher, hvor der er et stort potentiale og stærke referencer:

- Produktion (Manufacturing) – B2B
- Detail (Retail)
- Finans (Financial services)
- Service (Professional services)
- Energi

5.7.3 Kanalstrategi

Digizuite sælger og markedsfører sine produkter igennem to primære kanaler:

- Direkte salg
- Partnerkanal (salgs- og implementeringspartnere)

Det direkte salg sker igennem en salgsstyrke med forretningsforståelse og indsigt i relevante trends og teknologier. Deres salgsaktiviteter understøttes af Selskabets online markedsføring, såkaldt inbound marketing, ved hjælp af websites, SEO, PR, online reklame, sociale medier, blogs, artikler, video'er og andre materialer, der kan synliggøre og positionere Digizuite som en stærk samarbejdspartner for potentielle kunder.

Direkte salg sker også igennem et salgsteam, der på basis af data, proaktivt rækker ud til potentielle kunder i målgruppen. Denne markedsbearbejdning sker dels via Sociale medier, e-mail og telefon.

Derudover har Digizuite opbygget en partnerkanal, som består af salgs- og implementeringspartnere som eksempel Delaware Consulting i Belgien, Consid i Sverige og Luminos labs i USA. Omkring 40 % af Digizuites salg til nye kunder kom fra partnerkanalen i 2020. Selskabet tilbyder forskellige niveauer af partnerskab fra et samarbejde om at identificere fælles salgsmuligheder til mulighed for at opbygge en konsulentforretning på at rådgive, implementere og integrere Digizuite hos kunder. Uanset om kunden har en partner, indgås aftaler om abonnement på Digizuite DAM-løsning direkte mellem Selskabet og kunden, hvorved ydelsen indgår i Selskabets Abonnementsomsætning. Såfremt kunder og partneren laver aftaler om leverance af konsulenttydelser, indgår dette ikke i Selskabets omsætning. Digizuite tilbyder fælles markedsbearbejdning via kampagner, nyhedsbreve, events mv. for at identificere fælles salgsmuligheder og tilbyder desuden forskellige incitamentsprogrammer, i form af eksempelvis kontantbonus der gives som procentsats af første års abonnement, markedsføringstilskud og gratis eller betalt uddannelse, afhængig af de forskellige partnerniveauer der tilbydes. Partneraftaler kan typisk opsiges med tre måneders varsel fra begge parter.

5.7.3.1 Teknologipartnere

Digizuite har og forventer at indgå yderligere, teknologipartnerskaber med betydende teknologileverandører i markedet, som kan være med til øge værdien af kundernes investering i

Digizuite eller være med til at differentiere Digizuite i markedet. Med udvalgte teknologipartnere, herunder Episerver og Sitecore, har Digizuite udviklet unikke produkter som "DAM for Sitecore" og "DAM for Episerver", som er med til at give Digizuite konkurrencefordele, samt adgang til disse leverandørers partnerkanal, og skal derfor ses som en del af Digizuities kanalstrategi. Digizuite tilbyder og indgår i forskellige incitamentsprogrammer med teknologipartnere.

5.8 FN's verdensmål



I takt med at FN's verdensmål vinder indpas flere og flere steder, så bliver "sustainability" (bæredygtighed) efterhånden et særskilt konkurrenceparameter for virksomheder over hele verden. Sådan er det også blandt Digizuities kunder, hvor forretningsprocesser og -modeller i tiltagende grad skal kunne understøtte bæredygtighed. Mange virksomheder oplever, at fokus på corporate ansvarlighed kan være med til at give dem en konkurrencemæssig fordel, samtidig med at de kan leve op til et eller flere af FN's verdensmål.

Digizuite har valgt at sætte fokus på verdensmålene 9, 12 og 15, både internt og for at kunne supportere kundernes levering på FN's verdensmål:



Det er Digizuities ambition i forhold til FN's verdensmål at kunne hjælpe alle store virksomheder (og deres ansatte), indenfor Digizuities udvalgte industrier og segmenter, med at realisere deres FN's verdensmål gennem smartere content forretningsprocesser og en værdifuld vidensdeling via nem og effektiv adgang til relevant content. For virksomhederne betyder det, at de kan spare/frigøre tid, mindske ressourcer og omkostninger ved at strømline og automatisere deres content-processer, gøre det nemt og effektivt at genbruge content på tværs af deres organisation og mindske mængden af print.

Mange virksomheder bruger Digizuite DAM til at supportere og effektivisere håndteringen af alle processer omkring deres content, lige fra produktion til arkivering, strukturering, genbrug og distribution. Den største umiddelbare og mest synlige gevinster i forhold til FN's verdensmål er, at effektiv brug af Digizuite-løsningen kan medvirke til en meget stor reduktion i printede materialer (f.eks. brochurer, flyers, kataloger, rapporter, nyhedsbreve o.l.). Herved bidrages til ansvarligt forbrug og produktion, begrænsning af fældede træer og reduktion i bortskaffelse af trykt og printet materiale.

Derudover bruger et stigende antal virksomheder også Digizuite til at effektivisere deres produktion og mindske spild via brug af instruktions-vejledninger, eller -videoer og ved vidensdeling igennem et stærkt digitalt bibliotek af relevant og godkendt materiale eller content, som stilles til rådighed for alle medarbejdere. Med Digizuite bliver virksomhederne i stand til at uddanne, inspirere, motivere, guide og instruere deres medarbejdere, kunder, leverandører og andre interessenter med relevant og værdiskabende content. Det understøtter alle de 3 udvalgte FN verdensmål.

Digizuite har udviklet en stærk DAM-software, som er med til at supportere og accelerere den digitale infrastruktur – og digitale transformation - for mange store eller globale virksomheder. Softwaren hjælper virksomhederne med at øge deres kendskabsgrad, lead-generering og omsætning, samtidig med at de bruger færre ressourcer, da de arbejder mere effektivt. Nedenfor er anført en række af de gevinster virksomhederne efter Ledelsens opfattelse opnår med Digizuite, og som derigennem er med til at understøtte virksomheders arbejde med FN's verdensmål:

- Bedre overblik over virksomhedens samlede content- og vidensdatabase
- Mere effektive content arbejdsgange resulterer i lavere tidsforbrug
- Højere genbrug af content mindsker behovet for content produktion og specielt reproduktion
- Bedre udnyttelse af råmaterialer på grund af bedre vidensdeling
- Mindske behovet for print til papir og andre materialer, da content er blevet digitalt
- Behov for at forretningsrejser er mindsket på grund af nemt digitalt samarbejde
- Lavere CO2 udledning
- Virksomhederne medvirker til øget velstand på grund af bedre ressourceudnyttelse og en høj konkurrenceevne

5.9 Målsætninger og forventninger

Oplysningerne i nedenstående indeholder udsagn om fremtiden, der er baseret på en række forudsætninger og skøn, som selvom de er udarbejdet med specifikke tal og anses for at være rimelige, i sagens natur er forbundet med væsentlige forretningsmæssige, driftsmæssige, økonomiske og konkurrencemæssige usikkerheder og uforudsete hændelser, hvoraf mange er uden for Selskabets kontrol, samt baseret på forudsætninger vedrørende fremtidige forretningsmæssige beslutninger, som muligvis vil blive ændret. Forventningerne til den fremtidige udvikling kan afvige væsentligt fra den faktiske udvikling og er forbundet med risici og usikkerheder. De faktiske resultater vil sandsynligvis afvige fra de fremsatte udsagn, idet estimerede begivenheder ofte ikke

indtræder som forventet, og disse afvigelser kan desuden være væsentlige. Potentielle investorer bør således behandle disse oplysninger med forsigtighed og bør ikke lægge for meget vægt på dem.

De finansielle oplysninger om fremtiden i dette punkt bør læses i sammenhæng med afsnit 7 "Risikofaktorer".

5.9.1 Vækstplan

Den i dette afsnit beskrevne vækstplan indeholder udtalelser, estimater og forventninger til 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. Der henvises desuden til Risikofaktorerne i punkt 7.3.



Digizuite er allerede en etableret og væsentlig aktør i det globale DAM- marked med velkendte brands i kundekredsen, anerkendelser fra deltagelse i analyserapporter fra Gartner og Forrester samt en dokumenteret vækst på 6 gange ARR, fra DKK 4,1 mio. i starten af 2017 til DKK 25,6 mio. i slutningen af 2020. Vækstplanen er en videreudvikling af Selskabets position og tilstedeværelse på de nuværende markeder i Europa og Nordamerika med et mix af direkte salg og fortsat udbygning af Selskabets partnerkanal.



Digizuite har i årene 2018 til 2020 oplevet en relativ lav Churn Rate (kundeafgang) på mindre end 3 % i 2020 målt på omsætning, hvilket er væsentligt lavere end det typiske niveau for SaaS



virksomheder på 10-15 %¹³. Derudover har eksisterende kunder i gennemsnit udvidet deres abonnement i form af øget antal brugere, flere selskaber, yderligere funktionalitet eller øgede datamængder, hvilket har medført, at Net Revenue Retention i 2020 har været på 115 %, hvilket betyder, at omsætningen fra den eksisterende kundebase i gennemsnit har bidraget med en vækst i ARR på 17 % over 12 måneder, selv når kundefrafald er inkluderet.

Den gennemsnitlige SaaS kunde har et abonnement på mellem DKK 375.000 og DKK 400.000 årligt ved udgangen af 2020. Vækstplanen kan realiseres ved at opnå en Net Revenue Retention på min. 100 %, således at mersalg til bestående kunder udligner frafald, og at der derudover tiltrækkes 200 nye kunder i perioden 2021-2024.

I perioden 2018-2020 er Selskabets ARR øget med ca. DKK 7 mio. årligt. Med en fortsættelse af dette vækstscenarier over de kommende fire år, ville ARR stige til ca. DKK 50 mio. Det er Ledelsens forventning, at der er mulighed for et accelereret vækstscenarie, ligesom det er Ledelsens forventning, at der kan opnås en ARR i nærheden af DKK 100 mio. over strategiperioden på fire år ved gennemførelse af strategiplanen, anvendelse af Nettoprovenuet fra Udbuddet til investeringer i markedet, produktet og organisationen.

Denne målsætning er bl.a. baseret på forudsætninger om, at markedet vokser med 20-30 % pr. år, at konkurrencesituationen ikke ændres ugunstigt, og at Selskabet fortsat opnår lavt frafald af kunder på omkring 5 % pr. år, samt at Selskabet lykkedes med at accelerere tilgangen af nye kunder til omkring 200 over strategiperioden de kommende fire år og med den nuværende gennemsnitlige ARR pr. kunde.

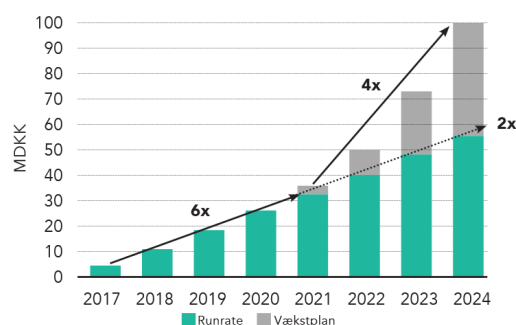
Ledelsen forventer, at 2021 bliver præget af væsentlige investeringer i opbygningen af teamet, der skal accelerere væksten i Selskabet til en ARR på DKK 32 – 35 mio.

Ledelsen vil løbende evaluere mulighederne i markeder udenfor Selskabets nuværende markeder, herunder Asien og Australien. Ledelsen vil ligeledes evaluere mulighederne for at styrke Selskabets position og vækst gennem opkøb eller andre vækstinitiativer, selvom der ikke ved udarbejdelsen af Virksomhedsbeskrivelsen er aktuelle planer om dette.

5.9.2 COVID-19's påvirkning af Digizuite

I 2020 har Digizuite opnået største stigning i ARR i Selskabets historie på trods af COVID-19. Overordnet har det medført sværere vilkår for salg til nye kunder og etablering af nye partnere, da det ikke har været muligt at mødes fysisk, ligesom de mange konferencer, som Selskabet i de

ARR Vækst



Figur 15: Forventninger til udvikling i ARR ultimo

¹³ KBCM SaaS Survey 2020 Covid Edition, Fall update, 11th Annual

normale år opnår mange leads fra, har været aflyste eller afholdt digitalt. Omvendt har abonnementssalg til eksisterende kunder slået rekord, da flere virksomheder har haft yderligere fokus på digital transformation og dermed udvidet brugen af Digizuite.

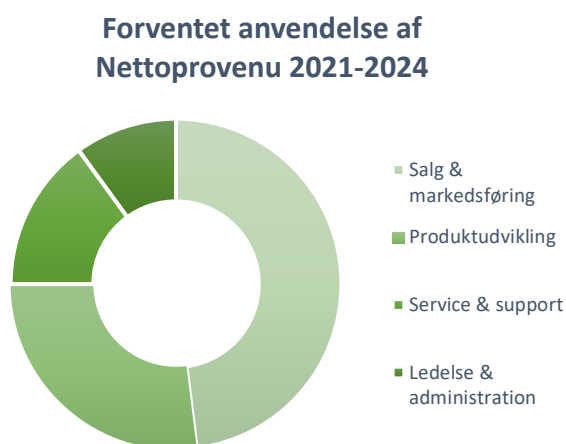
Første halvår var præget af en større tilbageholdenhed fra markedet, hvorimod Selskabet har oplevet en kraftigere vækst i andet halvår 2020. Ledelsens nuværende forventninger til 2021 er, at det globale behov for digital transformation vil tage fart, og at udrulning af COVID-19 vacciner vil accelerere efterspørgslen efter DAM, dog med væsentlige usikkerheder for første halvår af 2021, med stigende smitte, nedlukning og restriktioner i en række lande. De fortsatte globale COVID-19 restriktioner kan påvirke årets vækst negativt.

5.9.3 Anvendelse af Nettoprovenuet fra Udbuddet

Digizuites nuværende organisation kan ikke i tilstrækkelig grad udnytte de muligheder, der er i et stort globalt marked, da man har begrænsede ressourcer til at høste de mulige gevinster. Digizuite ønsker at udvide og professionalisere sin organisation, herunder at etablere en global salgsorganisation, med en stærk tilstedeværelse i Nordamerika og Europa, der kan øge Selskabets tilstedeværelse i markedet og tiltrække nye kunder samt udvikle partner- og salgskanaler.

Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet eller Minimumsudbuddet forventes derfor anvendt til:

- Udvikling af salgs- og markedsføringsorganisationen globalt samt investeringer i markedsføringsaktiviteter (forventet 48 % af Nettoprovenuet).
- Acceleration af produktudvikling, herunder udbygning af near-shore udviklingscenter (forventet 27 % af Nettoprovenuet).
- Udvikling af service & support organisationen, herunder etablering af lokaliseret support af kunder og partnere i Nordamerika (forventet 15 % af Nettoprovenuet).
- En mindre del til udvikling af Selskabets ledelse, HR, legal og administration, herunder udvidelse af kontor faciliteter og nye IT-systemer (forventet 10 % af Nettoprovenuet).



Figur 16: Forventet anvendelse af Nettoprovenu 2021-2024

Organisationen forventes udvidet væsentligt over hele perioden. I perioden 2021-22 vil dette ske med Nettoprovenuet fra Udbuddet for at klargøre organisationen til højere vækst. Fra 2023-24 forventes dette at ske i takt med stigende pengestrømme genereret fra forventninger til øget vækst i omsætningen. Forventninger er baseret på forudsætninger om, at salgseffektiviteten indfris af den øgede salgs- og markedsføringsorganisation, og at der høstes stordriftsfordele i service og supportorganisationen i takt med at kundebasen øges.

5.9.3.1 Oprustning fra starten af 2021

Ledelsen har valgt at starte implementeringen af strategien fra starten af 2021, fremfor at vente til Udbuddet er gennemført. I det amerikanske datterselskab er Dean Read ansat som CRO (Chief Revenue Officer) eller kommerciel direktør for Nordamerika fra 4. januar 2021, og han har i løbet af 1. kvartal 2021 ansat fire nye salgsmedarbejdere, der allerede er startet. Det er to nye sælgere, en Partner Manager og en teknisk presale. I det danske selskab er der ansat en europæisk salgschef, der starter 19. april 2021, en markedschef i Storbritannien, der er startet og en ny CMO, der starter 1. april 2021.

Forventet antal ansatte ultimo året ¹⁴	2020	2021	2022
Salg & markedsføring	14	27	29
Service & support	12	19	20
Produktudvikling	17	24	28
Admin.	7	7	8
Total	50	77	85

Figur 17: Forventede antal ansatte

Der er indgået aftale med EIMS Global Ltd, en global udbyder af skalerbare salgssydelser til opbygning af team med fem medarbejdere til opsøgende salg i Europe og Nordamerika.

Selskabet har ansat CFO med erfaring fra børsnoteret virksomhed fra eSoft og en økonomiassistent, der begge er startet.

5.9.4 EBITDA & pengestrøm

Ledelsen forventer, at investeringer i markeder, produkt og organisationen medfører væsentlig negativ EBITDA på DKK 23-26 mio. eksklusive omkostninger til gennemførelse af Udbuddet og negative pengestrømme i 2021-22 som følge af det højere investeringsniveau. Over perioden 2023-24 forventer Ledelsen, at investeringsniveauet afstemmes således, at der kan opnås neutralt eller positivt EBITDA og pengestrøm ved udgangen af den nuværende strategiperiode i 2024.

Forventninger til udviklingen i EBITDA og pengestrømme forudsætter, at omsætningen udvikler sig som forventet, herunder at markedet, konkurrencesituationen samt implementeringen af strategiplanen udvikler sig som forventet, herunder at udvidelse af salgssstyrken bidrager som forventet til væksten i omsætningen. Derudover at Selskabets omkostninger og investeringer kan gennemføres som forventet, herunder udvikling af produktet til forventede omkostningsniveau i primært Danmark og Ukraine, rekruttering og fastholdelse af talent til forventede lønniveauer samt hosting-omkostninger pr. kunde, der forventes at falde over perioden på baggrund af stordriftsfordele.

Ledelsen vil løbende evaluere, om Selskabet med fordel vil kunne realisere et yderligere vækstpotentiale ved eventuelt at foretage en yderligere kapitaltilførsel inden slutningen af

¹⁴ Ansatte er inkl. fuldtids- og deltidsansatte i såvel Digizuite A/S som Digizuite Inc. samt tilknyttede uafhængige kontraktansatte.

strategiperioden. Alternativt vil man overveje muligheden for at vækste med likviditet hentet fra driften.

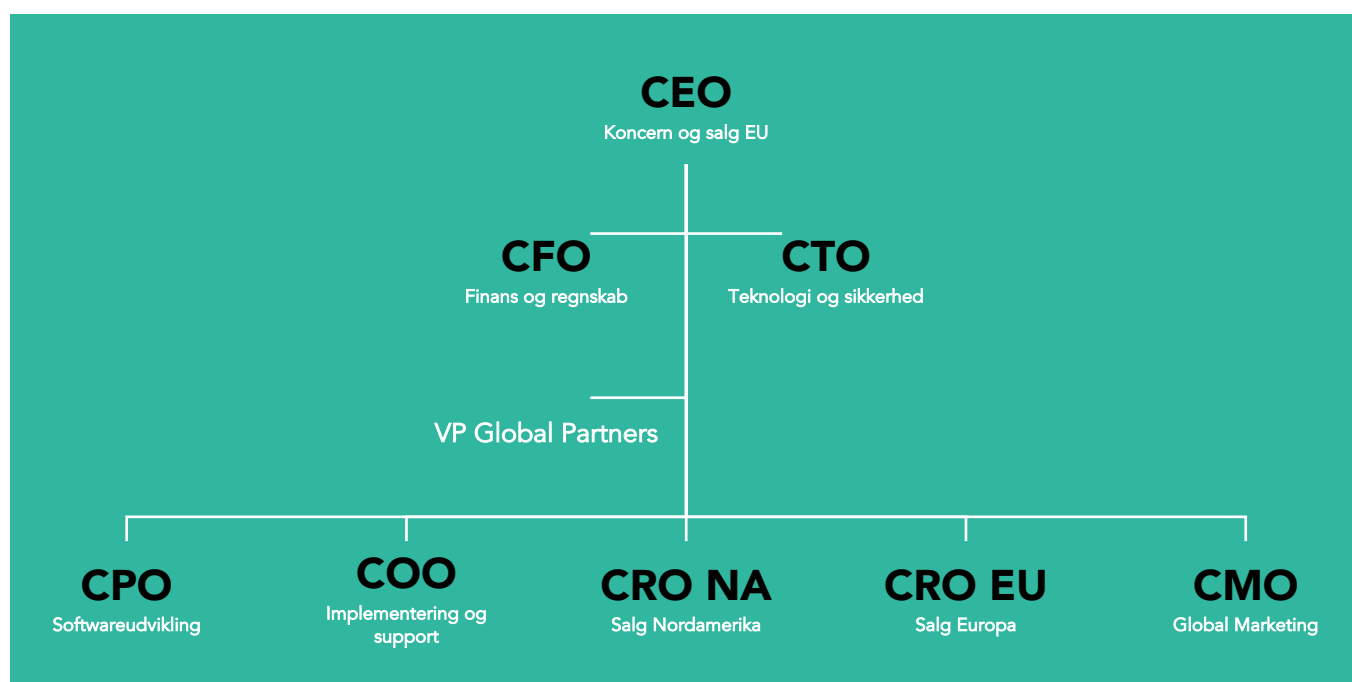
5.10 Selskabets organisation og ledelse

Selskabet har et stærkt internationalt ledelsesteam med stor erfaring i opbygning af succesfulde vækstvirksomheder og en organisation med et passioneret mix af nye talenter og erfarne nøglemedarbejdere, med stor viden om Digizuites platform og marked.

Selskabet er aktivt i samarbejde med universiteter om at tiltrække og udvikle talenter, og som eksempel på dette har Selskabet typisk fem studiemedarbejdere fra eksempelvis Syddansk Universitets Datalog-, Software Engineering- og Cand. Merc.- studier. Digizuite har et internationalt miljø med medarbejdere fra mere end ti forskellige nationer.

5.10.1 Organisation

Pr. 31. marts 2021 har Selskabet ca. 54 fuldtids medarbejdere ansat i eller tilknyttet som konsulenter til det danske moderselskab og amerikanske datterselskab, registreret i staten Delaware. Tilknyttede konsulenter udgør ca. ni fuldtidsmedarbejdere pr. 31. marts 2021.



Figur 18: Organisation

5.10.1.1 Salg og Markedsføring

CEO er ansvarlig for salg i Europa, mens salget i Nordamerika varetages af CRO North America (NA) i det amerikanske datterselskab Digizuite Inc. Visse salgs- og presale supportfunktioner ydes fra

hovedkontoret i Danmark til det amerikanske selskab, indtil disse funktioner er fuldt udbygget i USA. Global Marketing varetages af CMO.

Pr. 31. marts 2021 har Selskabet 14 fuldtidsansatte og tilknyttede konsulenter beskæftiget med salg og markedsføring. Der er derudover ansat en europæisk salgschef med ansættelsesstart i Digizuite A/S pr. 19. april 2021 og yderligere fem tilknyttede som salgskonsulenter via underleverandør EIMS Global Ltd., der forventes successivt at starte i løbet af april 2021.

5.10.1.2 Implementering og support

COO er ansvarlig for implementering af nye kunder, global support og customer succes. Denne funktion varetages fra hovedkontoret med 13 fuldtidsmedarbejdere og tilknyttede konsulenter pr. 31. marts 2021.

5.10.1.3 Softwareudvikling

CPO er ansvarlig for produktroadmap og udvikling af Selskabets softwareportefølje. Afdelingen består af 19 fuldtids medarbejdere pr. 31. marts 2021, hvoraf tre medarbejdere er studiemedarbejdere og fem er tilknyttede konsulenter. Derudover anvender Selskabet underleverandører til specifikke udviklingsopgaver og softwarekomponenter.

Selskabet har i 2020 etableret et near-shore udviklingscenter i Ukraine i samarbejde med en lokal leverandør.

5.10.1.4 Generelt og administration

CEO udgør den registrerede Direktion og er CEO i såvel moderselskabet som det amerikanske datterselskab. CFO er ansvarlig for finansiell styring af koncernens selskaber, herunder rapportering. CTO er ansvarlig for teknologi, herunder strategiske teknologipartnere som Microsoft. Derudover er CTO ansvarlig for datasikkerhed, herunder som Data Protection Officer (DPO) i henhold til GDPR.

Der er otte fuldtidsansatte pr. 31. marts 2021.

5.10.1.5 Fremtidig udvikling af organisationen

For at øge Selskabets vækst ved at investere i markedstilstedeværelse, er det Selskabets forventning at øge antallet af medarbejdere indenfor salg og markedsføring. Udvidelsen vil indenfor 2021-22 forventeligt ske på de eksisterende markeder i Europa og Nordamerika, hvor Ledelsen planlægger med den største udvidelse i Nordamerika. Antallet af medarbejdere og tilknyttede konsulenter forventes ved udgangen af 2022 at være udvidet til omkring 20-25 i USA. Ledelsen vil løbende vurdere markedspotentialet og evaluere salgseffektiviteten og investere yderligere i den takt, det vurderes at være attraktivt.

For at sikre Digizuites konkurrencekraft, fastholde kunder, understøtte mersalg og nysalg, forventes en udvidelse af kapaciteten med ca. ti softwareudviklere/testere i løbet af 2021/22 til udvikling af

Selskabets software-portefølje. Dette vil forventeligt primært ske i det etablerede near-shore center i Ukraine af hensyn til omkostningseffektiviteten, men fortsat med styring og design fra Danmark.

Investeringer i Digizuites software skal sikre, at kunderne til hver en tid har en stærk og fremtidssikret løsning, som gør kunderne mere konkurrencedygtige med content i deres markeder. Samtidigt er det vigtigt for Digizuites vækst og udvikling, at der løbende lanceres nye produkter, funktioner og services, der prissættes separat og dermed understøtter en fortsat positiv udvikling i den gennemsnitlige kundes ARR. Sidst men ikke mindst, så er det fortsat muligt at reducere driftsomkostninger til Digizuite-løsningen ved at udnytte de nyeste cloud services fra bl.a. Microsoft. Det er et område, der udvikler sig meget hurtigt, og som Ledelsen forventer vil kunne reducere bl.a. COGS (Cost of Goods Sold, som fortrinsvis er Selskabets cloud-omkostninger til Microsoft) og bidrage til at frigøre arbejdskapital.

For at understøtte væksten i Nordamerika og give kunder og partnere en endnu bedre support (24/7/365), har Selskabet besluttet at etablere en komplet implementerings-, service- og support-organisation i USA. Ud over at understøtte kunder og partnere med en endnu bedre service, er det også forventningen, at denne afdeling af Digizuites Professionelle Services skal kunne supportere Digizuites salgsorganisation med Presale, RFP-besvarelser, tilbudsgivning og generel kunde-support. Det forventes, at den globale afdeling for Professional Services udvides fra 12 til ca. 20 medarbejdere i perioden 2021/22, fortrinsvist i Nordamerika.

5.11 Direktion og Ledelse

Direktionen består pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen af Kim Wolters (CEO).

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. Selskabet har derudover et ledelsesteam, der bistår Direktionen i den daglige ledelse af Selskabet.

5.11.1 Direktionen og ledelseserhverv

KIM WOLTERS, CEO (født 1973)



KIM WOLTERS,
CEO DIGIZUITE A/S & DIGIZUITE INC.
(ANSAT APRIL 2017)

Kim Wolters (HD-O) har 20 års ledelseserfaring fra internationale software og IT-konsulentvirksomheder. Kim Wolters startede karrieren med et kort ophold for LEGO i USA, herefter i IT-branchen startende med salg af IT-udstyr og de seneste 20 år en ledelsesprofil i den danske ERP-konsulent- og softwarebranche. Kim Wolters har ledelseserfaring fra en række forskellige forretningsenheder inden for ERP-implementeringer og brancheløsninger i 20 år i forskellige internationale virksomheder som svenske WM-data, engelske Logica og danske EG. Kim Wolters omfattende erfaring med forretningsmodeller er baseret på standard softwareimplementering og rådgivning samt i de senere år transformation af forretninger fra konsulent- og softwarebaserede forretningsmodeller til SaaS. Kim Wolters har indgående kendskab til alle aspekter af en softwarevirksomhed, herunder udvikling af selskaber baseret på international skalering og vækst, opkøb og fusioner, branchefokusering og løsninger til forskellige industrier og etablering af near- og off-shore udviklingscentre.

Kim Wolters har gennemført transformation af Digizuite til en SaaS virksomhed og startet en international vækstrejse gennem etablering af repræsentationer i Europa og etablering af nordamerikansk datterselskab, hvilket har løftet ARR over de seneste 4 år med 600 %.

Kim Wolters ejer på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen 604.433 aktier svarende til 2,64 % af Eksisterende Aktier i Digizuite A/S og har derudover 934.584 warrants, der giver ret til tegning af 934.584 aktier i Digizuite. Kim bestrider ikke bestyrelsesarbejde ved siden af Digizuite.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, medlem af Direktionen (start 01.04.2017).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- EG A/S, VP Vertical & Enterprise projects (01.04.2014 – 31.03.2017).

5.11.2 Ledelsesteam

Med reference til CEO, har Selskabet et ledelsesteam, der alle er nøglemedarbejdere og har ledelseserfaring fra tilsvarende selskaber, hvor de har varetaget deres respektive ekspertiseområder. Ledelsesteamet er et internationalt team på tværs af Europa og Nordamerika, med ledelseserfaring fra en række internationale organisationer og dermed erfaring i ledelse og skalering på tværs af kulturer og tidszoner.



Oliver Bottelet,
CFO

Oliver Bottelet har mere end ti års ledelseserfaring fra internationale IT- og softwareselskaber, fra bl.a. Vitec Aloc og Esoft systems, herunder erfaring med børsnoteret selskab.

Oliver Bottelet har færdigheder indenfor ledelse, regnskab, finansiering, indkøb og rapportering.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, medlem af ledelsesteam (start 01.03.2021).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- Esoft Sverige AB, ORG-nummer 556720-7468 bestyrelsesmedlem (01.09.2019 – 28.02.2021).
- Esoft Danmark A/S, CVR-nummer 30280458, bestyrelsesmedlem (01.09.2019 – 28.02.2021).
- Bottelet Consult v/Oliver Bottelet, CVR-nummer 22815177, indehaver (31.08.2011 – 31.08.2020).



Dean Read,
CRO North America

Dean Read har mere end 15 års ledelseserfaring fra Episerver og Sitecore og mange års erfaring med at sælge software- og SaaS-løsninger til Enterprisevirksomheder.

Dean Read er erfaren i Enterprisesalg og forretningsudvikling fra globale vækstvirksomheder, og Dean Read har erfaring i opbygning, skalering og ledelse af Enterprisesalgsteams samt kompetencer i at opbygge tætte relationer til kunder og partnere.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite Inc., medlem af ledelsesteam (start 04.01.2021).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- Episerver Inc., Senior Vice President, Americas Sales, (marts 2019 – januar 2021).
- Episerver Inc., Vice President of Sales – America, (februar 2015 – januar 2021).



Per Bendsen,
CPO

Per Bendsen har opbygget og administreret softwareudviklingsorganisationer hos bl.a. Microsoft og Lego, og er en erfaren leder af virtuelle organisationer, som arbejder effektivt med agile processer.

Per Bendsen har viden som enterprisesoftware arkitekt, både som konsulent og in-house, samt stor erfaring i at etablere near-shore udviklingsteams.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, medlem af ledelsesteam (start 01.11.2019).
- Bendsen Concepts, CVR-nummer 21548782, Startup Entrepreneur and Senior Consultant (start november 2017).
- Bendsen Invest ApS, CVR-nummer 40840737, medlem af direktionen (start oktober 2019).
- instantLIGA ApS, CVR-nummer 40842624, medlem af direktionen (start oktober.2019).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- Lego Group, Head of Digital Product Technologies, (januar 2017 – december 2017).
- Lego Group, Head of Content Management Platforms (senior manager), (oktober 2013 – december 2016).



Rikke M. L. Rasmussen,
COO

Rikke M. L. Rasmussen har arbejdet med projektledelse og ledelse i mere end 20 år i forskellige internationale it-virksomheder, bl.a. de seneste fem år, som Head of Operations i Nordamerika for Simcorp.

Rikke M. L. Rasmussen har opbygget projekt- og supportorganisationer både lokalt og verdensomspændende og har i Digizuite et hold af DAM-specialister bag sig, som realiserer såvel kunders som Digizuites mål.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, medlem af ledelsesteam (start 01.01. 2021).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- Digizuite A/S, Senior Project Manager (oktober 2020 - december 2020).
- SimCorp A/S, CVR-nummer 15505281, Head of Operations (SCDaas) North America, (september 2017 - oktober 2020).
- SimCorp A/S, CVR-nummer 15505281, Senior Manager Business Relations &PMO (september 2017 - oktober 2020).



Charlotte Blicher,
CMO

Charlotte Blicher har mere end ti års erfaring inden for international marketing fra skandinaviske softwarevirksomheder som SimCorp og SuperOffice, hvor hun de seneste syv år har været ansvarlig for SimCorp Global Demand & Marketing Operations.

Charlotte Blicher har stor erfaring i at skabe vækst i softwarevirksomheder, gennem udvikling af marketingoperationen og samarbejdet med salgsorganisationen.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, medlem af ledelsesteam (start 01.04.2021).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- SimCorp, Director Global Demand & Marketing Operations (januar 2014 - marts 2021).



John Burke-Hansen,
CTO

John Burke-Hansen er medstifter af Digizuite og har mere end 30 års IT- og softwareerfaring samt tekniske kompetencer, som han bl.a. også bruger i sin excellente sparring med Digizuites bestående kunder og i presales situationer overfor potentielle nye kunder.

John Burke-Hansen er tillige ekspert i cloud- og it-infrastruktur med international salgserfaring.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, medlem af ledelsesteam og medstifter (start 01.08.2000).
- BURKE-HANSEN HOLDING ApS, CVR-nummer 25485203, medlem af direktionen (start juli 2000).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- Ingen



Peter Toft,
VP Global Partners

Peter Toft har mere end 20 års erfaring inden for salg og har erfaringer med nogle af de største brands i verden, både i Digizuite regi og i bureau-verdenen, hvor Peter tidligere har arbejdet, bl.a. med udgangspunkt fra London i en årrække.

Peter Toft har både tekniske-, forretningsmæssige- og salgsmæssige kompetencer og evner til at opbygge netværk – både på kunde- og partnersiden. Peter Toft har haft ansvaret for Digizuites internationalisering, før Selskabet etablerede enheder udenfor Danmark.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, medlem af ledelsesteam (start 01.10.2017- dog ansat siden 01.06.2007).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- Ingen

5.12 Bestyrelsen

Digizuites Bestyrelse består for tiden af fem bestyrelsesmedlemmer, inklusive bestyrelsesformanden. Bestyrelsen er sammensat af personer med et bredt sæt af kompetencer og mange års erfaring indenfor ledelse (både strategisk, taktisk og operationel), globalisering, Go-to-Market, vækst, forretningsudvikling og produkt- og softwareudvikling. Erfaringen er hentet fra både danske og udenlandske selskaber, hvoraf enkelte af selskaberne også har været børsnoterede virksomheder. Af Bestyrelsens fem medlemmer bor tre af bestyrelsesmedlemmerne udenfor Danmark, hvilket er med til at understøtte Digizuites globale vækstrejse, da disse tre bestyrelsesmedlemmer tilsammen har et stort internationalt netværk og stærke kompetencer indenfor globalisering.

Bestyrelsen varetager den overordnede og strategiske ledelse og skal sikre en forsvarlig drift og organisation af Selskabets virksomhed. Direktionen og Ledelsen er ansvarlig for planlægning, ledelse og kontrol af den daglige drift af Selskabet.

Bestyrelsen påser bl.a., at:

- bogføringen og regnskabsaflæggelsen foregår på en måde, der efter Selskabets forhold er tilfredsstillende.
- der er etableret de nødvendige procedurer for risikostyring og interne kontroller.
- Bestyrelsen løbende modtager den nødvendige 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, og Bestyrelsen er således til enhver tid forpligtet til at vurdere den økonomiske situation og sikre, at det tilstedeværende kapitalberedskab er forsvarligt.

Generalforsamlingen vælger medlemmerne til Bestyrelsen for et år ad gangen med mulighed for genvalg.

Bestyrelsen af Digizuite A/S omfatter pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen:

Navn	Dato for indtrædelse	Stilling	Vurdering af uafhængighed	Ejerandel af Digizuite A/S	Antal aktier
Søren Skovbølling (1)	Februar 2013	Bestyrelsesformand	Ikke-uafhængig	12,31 %	2.821.568
Line Christa Amanda Sørensen	Marts 2021	Bestyrelsesmedlem	Uafhængig	0,00 %	0
Johan Henrik Jardevall	Maj 2019	Bestyrelsesmedlem	Uafhængig	0,26 %	58.823
Annette Lang Skovbølling (1)	Maj 2017	Bestyrelsesmedlem	Ikke-uafhængig	12,31 %	2.821.568
Michael Koehn Milland	April 2016	Bestyrelsesmedlem	Uafhængig	0,09 %	19.607

Figur 19: Bestyrelsens sammensætning (kilde: Digizuite)

(1) Indirekte ejerskab baseret på, at ægteparret Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling hver især ejer 50 % af ASEO Invest ApS.

ASEO Invest ApS ejer 51 % af hovedaktionæren ASEO Invest IT ApS. Derfor ejer Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling indirekte hver især 25,5 % af ASEO Invest IT ApS' ejerandel i Digizuite A/S (50 % (Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbøllings ejerandel hver især af ASEO Invest ApS) af 51 % (ASEO Invest ApS' ejerandel af ASEO Invest IT ApS) = 25,5 %). De resterende 49 % af aktierne i ASEO Invest IT ApS ejes af Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbøllings to børn.

For eksempel: ASEO Invest IT ApS ejer 48,29 % af Selskabet på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen, hvoraf Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling hver især indirekte ejer 25,5 % af ejerandelen på 48,29 %, dvs. en indirekte ejerandel 12,31 % i Selskabet for hver af Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling.

Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbøllings aktieantal i figuren ovenfor er udregnet på baggrund af det procentvise ejerskab, og aktieantallet er rundet op.

5.12.1 Bestyrelsen samt nuværende og tidligere ledelseshverv



Søren Skovbølling,

Bestyrelsesformand (født 1966).
I Digizuites Bestyrelse siden 2013.

Bankuddannelse samt HD i Regnskab fra Syddansk Universitet (1993)

Søren Skovbølling er en erfaren serie-entreprenør med kompetencer indenfor ledelse, strategi, salg og forretningsudvikling. Søren Skovbølling har bestredet strategiske ledelseshverv igennem de seneste 28 år indenfor IT-, software- og bankvirksomhed, senest som bestyrelsesformand for Digizuite. Før det som koncerndirektør for EG A/S, hvortil Søren og Annette solgte to selskaber, NeoProcess og CTEK, i 2011. Søren Skovbølling var også med til salget af EG A/S fra Nordic Capital til Axcel i 2013.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, bestyrelsesformand (start 26.02.2013).
- ASEO Invest ApS, CVR-nummer 27659837, medlem af direktionen (start 09.06.2004).
- ASEO Invest IT ApS, CVR-nummer 34595038, medlem af direktionen (start 07.06.2012).
- KUNSTMUSEUM BRANDTS S/I, CVR-nummer 35134107, bestyrelsesmedlem (start 14.08.2018).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- ASEO EJENDOMME ApS, CVR-nummer 33863462 (opløst efter fusion), medlem af direktionen (01.08.2011 - 31.08.2018).
- Anpartsselskabet af 30.12.2020, CVR-nummer 36903376, bestyrelsesmedlem (31.07.2015 - 07.07.2017).
- Dynaway A/S, CVR-nummer 25309103, bestyrelsesmedlem (2011 – 2013).



Johan Henrik Jardevall,

Bestyrelsesmedlem (født 1974)

BsC. E. fra Lund Universitet (1995).

Johan Jardevall er en international leder, som i mere end 15 år har bestredet top-ledelsesposter i konsulent- og softwarevirksomheder, senest som CEO for SaaS-selskabet Wiraya og som CSO for Episerver, hvor han var ansvarlig for Episervers vækstrejse, som førte til et succesfuldt salg til Insight Ventures i 2019. Før det var han Head of Digital hos Valtech i London.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, medlem af Bestyrelsen (start 13.05.2019).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- Episerver AB, (januar 2014 - januar 2019).
- Wiraya AB, CEO, (februar 2019 - 2021).



Michael Koehn Milland,

Bestyrelsesmedlem (født 1962)

Århus BSS – Århus Universitet

Bachelor, Business Administration (1983-1986)

Michael Koehn Milland er en erfaren international leder, som i mere end 25 år har bestredet ledelsesposter i IT-, tele- og softwarevirksomheder, herunder Philips, Telenor, Millicom og senest som bestyrelsesmedlem for Digizuite og som CEO for Insurance Business Applications. Før det var han CEO for Octoshape, som blev solgt til Akamai og COO hos Dangaard Telecom, som blev solgt til Brightpoint (senere Ingram Micro). Michael har erfaring med børsnoterede virksomheder fra sin tid hos Brightpoint og Akamai, som begge er noteret på Nasdaq i USA.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, bestyrelsesmedlem (start 27.04.2016).
- Insurance Business Applications, medlem af direktionen (CEO) (start januar 2017).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- Fuugo Oy, CEO og dernæst bestyrelsesformand (2015-2020).
- BeMyEyes, bestyrelsesmedlem (2015 – 2017).



Annette Lang Skovbølling,

Bestyrelsesmedlem (født 1967)

Shippinguddannelse (1988-1990)

Annette Lang Skovbølling er en serie-entreprenør, som har været med til at drive og investere i en række IT- og softwareelskaber igennem mere end 20 år. Hun er en erfaren leder, som i perioden fra 2014-2017 var CEO for Digizuite. Før det har hun været CCO i CTEK og bestyrelsesmedlem i og medejer af NeoProcess, som var to virksomheder, som begge blev solgt til EG A/S.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- ASEO Invest ApS, CVR-nummer 27659837, medlem af direktionen (start 06.07.2009).
- PACS EJENDOMME ApS, CVR-nummer 33500475, medlem af direktionen (start 17.02.2011).
- ASEO Invest IT ApS, CVR-nummer 34595038, medlem af direktionen (start 07.06.2012).
- Digizuite A/S, bestyrelsesmedlem (start 18.05.2017).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- ASEO EJENDOMME ApS, CVR-nummer 33863462 (opløst efter fusion), medlem af direktionen (01.08.2011 - 31.08.2018).
- Digizuite A/S, medlem af direktionen (30.04.2014 - 19.05.2017).



Line Christa Amanda Sørensen,
Bestyrelsesmedlem (født 1975)

Århus BSS – Århus Universitet, Bachelor, Business History (1995-1998).

Århus Universitet – Master of Arts, Computer Science (2000-2002).

Henley Business School – Executive MBA, Innovation, Leadership, Change Management and Strategy (2007-2009).

Line er en erfaren international leder, som i mere end 15 år har bestredet strategiske poster i globale virksomheder, bl.a. som Business Development Manager i Nawras Telecom, Nordic Market Manager i TDC, CEO i TP Networks og COO/CCO i Trifork. Line har igennem årene arbejdet strategisk og taktisk med Enterprisesalg, digital innovation, produkt management, marketing og forretningsudvikling. Hun har ligeledes erfaringer fra både etablerede vækstvirksomheder og start-ups.

Nuværende tillidshverv og ledelse:

- Digizuite A/S, bestyrelsesmedlem (start 30.03.2021).
- CodeNode, bestyrelsesmedlem (start 2015).

Ophørte relationer inden for de seneste 5 år:

- Nordic Fintech Angels ApS, CVR-nummer 39303086, medlem af direktionen (30.01.2018 - 23.10.2020).
-

5.12.2 Board governance

Digizuite har etableret processer for corporate governance og intern kontrol i samspillet mellem Bestyrelsen og Direktionen. Som en del af governance-strukturen i Selskabet, er der udarbejdet en detaljeret forretningsorden, der gælder for både Bestyrelsen og Direktionen, der beskriver de ansvarsområder og beføjelser, som Direktionen har.

Digizuites vedtægter beskriver, at Bestyrelsen består af tre og højst syv medlemmer, der vælges af aktionærerne på Selskabets generalforsamling for et år ad gangen med mulighed for genvalg. Ved eventuel afstemning i forhold til valg af nye eller bestående bestyrelsesmedlemmer sker valget ved simpelt stemmeflertal.

5.12.3 Ledelsens "Fit and proper" erklæring om tidligere erhverv

Ingen medlemmer af Bestyrelsen, Direktionen eller ledelsesteamet er aktuelt eller har inden for de seneste 5 år været involveret i:

- 1) anklager for svigagtige lovovertrædelser.
- 2) genstand for offentlige anklager og/eller sanktioner.
- 3) selskaber, som er ophørt på grund af konkurs eller tvangsopløsning, hvorved retten til at fungere som medlem af en udsteders bestyrelse, direktion eller tilsynsorgan er blevet frataget den pågældende.

5.13 Vederlag til Bestyrelsen, Direktion og visse medarbejdere

Digizuite vil efter optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark aflønne Bestyrelsen og Direktionen i overensstemmelse med vederlagspolitikken, der er godkendt af Bestyrelsen, og som er baseret på nedenstående principper.

5.13.1 Bestyrelsen

Digizuites Bestyrelse modtager i henhold til generalforsamlingens beslutning et fast bestyrelseshonorar på DKK 75.000. Bestyrelsens aflønning skal i henhold til vederlagspolitikken forelægges hvert år til aktionærernes godkendelse på Selskabets ordinære generalforsamling i forbindelse med årsrapporten.

Bestyrelsesformanden og en eventuel næstformand kan for udvidede opgaver modtage et yderligere honorar ud over det faste bestyrelseshonorar. Medlemmer af særlige bestyrelsesudvalg kan ligeledes modtage et ekstra honorar for arbejde udført i den forbindelse.

Såfremt et medlem af Bestyrelsen bliver bedt om at påtage sig en specifik ad hoc-opgave, der ligger uden for de almindelige bestyrelsesforpligtelser, er et sådant medlem berettiget til et fast honorar for det arbejde, der udføres i forbindelse med en sådan opgave. Eventuelle ad hoc-opgaver skal godkendes af Bestyrelsen.

Der er i henhold til Selskabets vederlagspolitik også mulighed for, at medlemmer af Bestyrelsen kan modtage variabel aflønning i form af warrants eller andre aktiebaserede instrumenter.

På datoen for Virksomhedsbeskrivelsen deltager bestyrelsesmedlemmerne Johan Jardevall og Michael Koehn Milland i Warrant-program A og Warrant-program B, der er nærmere beskrevet nedenfor i Virksomhedsbeskrivelsens punkt. 8.6.1. Bestyrelsesmedlemmerne Johan Jardevall og

Michael Koehn Milland har tidligere været omfattet af et kontantbonusprogram i Selskabet, der nu er erstattet af Warrant-program B.

5.13.2 Direktionen

Aflønningen af medlemmer af Selskabets Direktion består af en fast årsløn. Ud over den faste årsløn kan medlemmer af Direktionen modtage månedlige pensionsbidrag, og direktionsmedlemmer kan modtage sædvanlige medarbejdergoder, såsom telefon, computer samt øvrige goder, herunder firmabil.

Der er i henhold til Selskabets vederlagspolitik mulighed for, at medlemmer af Selskabets Direktion kan modtage en årlig resultatbaseret kontantbonus, ligesom medlemmer af Selskabets Direktion kan tildeles warrants eller andre aktiebaserede instrumenter.

På datoen for Virksomhedsbeskrivelsen deltager Selskabets CEO, Kim Wolters, i Warrant-program A og Warrant-program B, der er nærmere beskrevet nedenfor i Virksomhedsbeskrivelsens punkt. 8.6.1. Selskabets CEO, Kim Wolters, har tidligere været omfattet af et kontantbonusprogram i Selskabet, der nu er erstattet af Warrant-program B.

5.14 Aftaler om konkurrencebegrænsning

Selskabets CEO er underlagt en kunde- og konkurrenceklausul, der er gældende under ansættelsen og 12 måneder derefter.

Derudover er der på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen ingen medarbejdere i Selskabet, der er omfattet af konkurrenceklausuler som led i deres ansættelsesforhold.



6 Finansiell beskrivelse

6.1 Generelt

Årsrapporterne for Digizuite er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for klasse B-virksomheder.

Selskabets generalforsamlingsvalgte revisor EY Godkendt Revisionspartnerselskab har udført revision af Selskabets årsregnskaber for 2019 og 2020.

For en nærmere beskrivelse af den anvendte regnskabspraksis henvises til beskrivelsen af anvendt regnskabspraksis jf. Selskabets årsrapport 2020, som er tilgængelig på Selskabets hjemmeside (www.digizuite.com/investor).

6.1.1 Ændring i anvendt regnskabspraksis

Anvendt regnskabspraksis er i forhold til sidste regnskabsår ændret på følgende områder:

Selskabet har hidtil indregnet indtægter fra licenser og supportkontrakter vedrørende SLA-aftaler på fakturerings tidspunktet. Denne praksis er ændret, således at indtægterne fra licenser og supportkontrakter vedrørende SLA-aftaler fremover periodiseres over kontraktens løbetid.

Sammenligningstal for 2019 er tilrettet den nye regnskabspraksis.

Ændringen indebærer en negativ påvirkning af henholdsvis resultat før skat på TDKK 2.218 (2019: TDKK 3.648) og årets resultat på TDKK 2.198 (2019: TDKK 2.845). Egenkapitalen pr. 31. december 2020 reduceres med TDKK 2.198 (2019: TDKK 2.845). Balancesummerne påvirkes ikke af praksisændringen.

Den akkumulerede virkning af praksisændringen medfører en reduktion af egenkapitalen 1. januar 2019 med TDKK 4.662.

6.2 Resultatopgørelse

Resultatopgørelse	2020 (revideret)	2019 (revideret)
Nettoomsætning	26.896.347	20.839.647
Produktionsomkostninger	- 12.819.542	- 9.292.053
Bruttoresultat	14.076.806	11.547.594
Distributionsomkostninger	- 12.345.493	- 14.449.566
Administrationsomkostninger	- 8.131.674	- 6.043.892
Forsknings- og udviklingsomkostninger	- 9.374.640	- 5.996.787
Resultat før finansielle poster	- 15.775.001	- 14.942.651
Indtægter af kapitalandele i tilknyttede virksomheder	111.988	80.217
Finansielle indtægter og omkostninger	- 649.459	-52.436
Finansielle poster netto	- 537.471	27.781
Resultat før skat	- 16.312.472	- 14.914.870
Skat af årets resultat	3.604.707	3.319.234
Årets resultat	- 12.707.765	- 11.595.636

Figur 20: Resultatopgørelse for Digizuite 2019-2020 (kilde: Digizuite)

6.2.1 Beskrivelse af udvalgte poster i resultatopgørelsen

6.2.1.1 Nettoomsætning

Nettoomsætning steg i 2020 fra TDKK 20.840 til TDKK 26.896, svarende til en stigning på TDKK 6.056 eller 29 %. Abonnementsomsætning steg med 54 % drevet af såvel nysalg som mersalg til kunder i både Europa og Nordamerika (US og Canada).

Den del af nettoomsætningen, der ikke er en del af Abonnementsomsætningen, falder sammenlignet med sidste år som følge af en højere andel af mersalg. Mersalg kræver ikke implementeringsydelse. Endvidere er implementeringsassistance i højere grad blevet faktureret direkte fra implementeringspartner til kunden fremfor gennem Digizuite.

6.2.1.2 Produktionsomkostninger

I produktionsomkostninger indgår omkostninger til hosting og cloud services vedrørende Selskabets SaaS løsning, der hostes eksternt. Endvidere indgår personaleomkostninger til Selskabets medarbejdere, der implementerer, supporterer og vedligeholder kundernes miljøer.

6.2.1.3 Bruttoresultat

Bruttoresultatet steg fra TDKK 11.548 til TDKK 14.077, en stigning på 22 %. Der har i året været en stor og arbejdskrævende aktivitet til at flytte kunder fra ældre versioner af Selskabets software, således at 74 % af kunderne ved udgangen af 2020 er på seneste hovedversion. En stigning fra 55 % primo året.

6.2.1.4 Distributionsomkostninger

Selskabets distributionsomkostninger faldt i året fra TDKK 14.450 til TDKK 12.345. Reduktionen i omkostninger på TDKK 2.105 er primært drevet af lavere marketing- og rejseomkostninger i et år præget af COVID-19.

6.2.1.5 Administrationsomkostninger

Administrationsomkostningerne er steget fra TDKK 6.044 til TDKK 8.132 primært som følge af konsulentomkostninger til drift af virksomhedens økonomirområde og af omkostninger af engangskaraktér afholdt med henblik på en strategisk afklaring omkring Selskabets finansielle strategi.

6.2.1.6 Forsknings- og udviklingsomkostninger

Selskabets omkostninger afholdt til forskning og udvikling er steget som følge af større afskrivninger og lønomkostninger til flere ansatte i virksomhedens R&D afdeling.

6.2.1.7 Finansielle poster

Selskabets renteudgifter netto udgjorde TDKK 537 (2019: renteindtægter TDKK 28) af ændringen udgør kurstab TDKK 318 som følge af den gennem året faldende USD og GBP kurs.

6.3 Balance

Balance	31.december 2020	31.december 2019
Anlægsaktiver	16.934.940	16.207.757
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	12.035.753	9.799.869
Igangværende arbejder for fremmed regning	22.973	190.867

Tilgodehavende hos tilknyttede virksomheder	451.979	-
Udsudte skatteaktiver	1.620.137	172.604
Tilgodehavende selskabsskat	2.157.174	3.169.824
Andre tilgodehavender	13.766	74.448
Periodeafgrænsningsposter	443.698	677.664
Omsætningsaktiver i alt	16.745.480	14.085.276
Likvide beholdninger	537.382	168.750
AKTIVER I ALT	34.217.802	30.461.783
	31.december 2020	31.december 2019
Egenkapital	- 5.482.706	- 424.938
Kreditinstitutter i øvrigt	4.399.350	-
Ansvarlig lånekapital	-	5.000.000
Gæld til tilknyttede virksomheder	4.750.000	1.750.000
Anden gæld	1.553.278	635.743
Langfristede gældsforpligtelser	10.702.628	7.385.743
Gæld til banker	2.064.898	2.832.566
Modtagne forudbetalinger fra kunder	20.198.881	16.429.841
Igangværende arbejder for fremmed regning	295.052	486.381
Leverandører af varer og tjenesteydelser	2.164.498	1.739.881
Gæld til tilknyttede virksomheder	128.360	134.901
Anden gæld	4.146.191	1.877.408
Kortfristede gældsforpligtelser	28.997.880	23.500.978
Gældsforpligtelser i alt	39.700.508	30.886.721
Passiver i alt	34.217.802	30.461.783

Figur 21: Balance for Digizuite 2019-2020 (kilde: Digizuite)

6.3.1 Balance – Beskrivelse af udvikling i udvalgte poster

6.3.1.1 Anlægsaktiver

Selskabets anlægsaktiver steg med TDKK 727 primært drevet af en nettostigning i aktiverede udviklingsprojekter.

Posten anlægsaktiver udgør samlet set DKK 16,9 mio. Heraf kapitalandel i datterselskab DKK 0,2 mio., deposita i forbindelse med Selskabets lejemål DKK 0,4 mio., DKK 0,2 mio. vedrører den bogførte nettoværdi af IT og andet kontorudstyr. Resterende anlægsaktiver udgøres af lgangværende såvel som færdiggjorte udviklingsprojekter.

Udviklingsomkostninger omfatter omkostninger, gager og afskrivninger, der direkte og indirekte kan henføres til udviklingsaktiviteter.

Udviklingsprojekter, der er klart definerede og identificerbare, og hvor den tekniske gennemførlighed, tilstrækkelige ressourcer og et potentielt fremtidigt marked eller udviklingsmulighed kan påvises, og hvor det er hensigten at fremstille, markedsføre eller anvende projektet, indregnes som immaterielle aktiver, hvis kostprisen kan opgøres pålideligt, og der er tilstrækkelig sikkerhed for, at den fremtidige indtjening kan dække produktions- salgs- og administrationsomkostninger samt udviklingsomkostningerne. Øvrige udviklingsomkostninger indregnes i resultatopgørelsen, efterhånden som omkostningerne afholdes.

Udviklingsomkostninger, der er indregnet i balancen, måles til kostpris med fradrag af akkumulerede af- og nedskrivninger.

Efter færdiggørelsen af udviklingsarbejdet afskrives udviklingsomkostninger lineært over den vurderede økonomiske brugstid. Afskrivningsperioden udgør sædvanligvis fire år.

Patenter og licenser måles til kostpris med fradrag af akkumulerede af- og nedskrivninger. Patenter afskrives lineært over den resterende patentperiode, og licenser afskrives over aftaleperioden, dog maksimalt fire år.

6.3.1.2 Omsætningsaktiver

De samlede omsætningsaktiver udgjorde ved årets udgang TDKK 16.745. En stigning på TDKK 2.660 som primært vedrører Selskabets tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser. Stigningen skyldes øget nettoomsætning.

6.3.1.3 Egenkapital

Egenkapitalen er i året faldet med TDKK 5.058 efter indregning af årets negative resultat på TDKK 12.708. Egenkapitalen blev i årets løb styrket med TDKK 7.650 som følge af konvertering af gæld til ASEO Invest IT ApS med TDKK 5.000 samt ved tegning af hhv. nye aktier med TDKK 2.083 og warrents med TDKK 567 blandt virksomhedens ledende medarbejdere.

Egenkapitalen vil pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen fortsat være negativ og i henhold til reglerne for kapitaltab kan det oplyses, at der ved gennemførelse af Udbuddet vil være tilvejebragt en positiv egenkapital, når Selskabet er optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark, uanset om optagelsen sker ved Minimumsudbuddet eller Maksimumsudbuddet.

Virksomhedens negative egenkapital ultimo april 2021 forventes at udgøre DKK –7,7 mio. Tillagt det forventede minimumsprovener vil egenkapitalen udgøre DKK 38,4 mio., og ved tillæg af det forventede maksimumsprovener vil egenkapitalen udgøre DKK 42,1 mio.

6.3.1.4 Langfristede gældsforpligtelser

Virksomhedens langfristede gældsforpligtelser er steget med TDKK 3.317. Virksomheden har i året optaget et COVID-19 lån på TDKK 5.950, som efter fradrag af afholdte låneomkostninger på TDKK 100 er opført som langfristet gæld med TDKK 4.400. Den samlede trækingsret på COVID-19 lånet udgør TDKK 5.950. Virksomhedens gæld til ASEO Invest IT ApS udgjorde ved årets udgang TDKK 4.750, som blev gældskonverteret til aktiekapital i Selskabet i januar 2021.

Posten anden gæld er vokset som følge af Selskabets ansættelse af yderligere medarbejdere, hvilket har øget behovet for hensættelse til feriepenge.

6.3.1.5 Kortfristede gældsforpligtelser

Selskabets kortfristede gæld er i året steget fra TDKK 23.501 til TDKK 28.998, en stigning på TDKK 5.497. De væsentligste stigninger kommer fra modtagne forudbetalinger fra kunder, der er øget med TDKK 3.769 som følge af den stigende aktivitet. Endvidere er anden gæld steget med TDKK 2.269 som følge af de udskudte betalingsfrister af moms og A-Skat.

6.4 Pengestrømsanalyse

Pengestrømsopgørelse	2020	2019
Resultat før finansielle poster	- 15.775.001	- 14.942.652
Reguleringer	6.506.967	4.860.609
Ændring i driftskapital	5.408.762	3.314.163
Pengestrømme fra drift før finansielle poster	- 3.859.272	- 6.767.880
Renteindbetalinger og lignende	33	141.082
Rentebetalinger	- 649.492	- 193.518
Pengestrømme fra ordinær drift	- 4.508.731	- 6.820.316
Modtaget selskabsskat	2.717.845	2.423.404
Pengestrømme fra driftsaktivitet	- 1.790.886	- 4.396.912
Pengestrømme fra investeringsaktivitet	- 7.122.162	- 7.461.537
Optagelse af lån	7.399.350	6.750.000
Kontant kapitalforhøjelse	2.649.997	-
Pengestrømme fra finansieringsaktivitet	10.049.347	6.750.000
Ændring i likvider	1.136.299	- 5.108.449
Likvider 1. januar	- 2.663.816	2.444.633
Likvider 31. december	- 1.527.517	- 2.663.816

Figur 22: Pengestrømsanalyse (kilde: Digizuite)

6.4.1 Pengestrøm – Beskrivelse af udvikling i udvalgte poster

Pengestrømme fra driften før finansielle poster udgør TDKK -3.859 mod TDKK -6.767 i 2019. Driftskapitalen er forbedret som følge af højere modtagne forudbetalinger fra kunder og stigning i anden gæld.

Pengestrømme fra investeringsaktivitet er på niveau med 2019 og er drevet af aktivering af udviklingsomkostninger.

Virksomhedens pengestrømme fra finansieringsaktivitet på TDKK 10.049 vedrører lån fra Vækstfonden og fra ASEO Invest IT ApS.

Likvider består af bankindeståender og kortfristet bankgæld (kassekredit).

6.4.1.1 Begivenheder efter balancedagen

I perioden fra 1. januar 2021 til 8. marts 2021 er Selskabets gæld til ASEO Invest IT ApS på TDKK 4.750 konverteret til egenkapital i Selskabet.

Endvidere har virksomheden udnyttet den fulde trækingsret på TDKK 5.950 i lån fra Vækstfonden.

Selskabet har siden tidspunktet for generalforsamlingsgodkendelse af den seneste årsrapport for Selskabet den 30. marts 2021 ikke indgået forpligtigelser vedrørende gæld.

6.4.2 ARR Nøgletal

ARR NØGLETAL (TDKK)	1. jan. 2020 – 31. dec. 2020		1. jan. 2019 – 31. dec. 2019	
ARR start	17.304		10.058	
ARR nysalg (Abonnementssalg til nye kunder)	5.648	(+ 33 %)	6.829	(+ 68 %)
ARR eksisterende kunder (Nettoeffekt af ændringer i abonnemeter for eksisterende kunder fra periodens start)	2.928	(+ 17 %)	924	(+ 9 %)
Churn Rate (Frafald af kunder)	- 309	(- 2 %)	- 508	(- 5 %)
ARR slut	25.571	(+ 48 %)	17.304	(+ 72 %)

Figur 23: ARR nøgletal Digizuite 2019-2020 (kilde: Digizuite)

6.5 Revisor

Selskabets revisor er EY Godkendt Revisionspartnerselskab repræsenteret ved statsautoriseret revisor Brian Skovhus Jakobsen, som er medlem af Foreningen for Statsautoriserede Revisorer. EY Godkendt Revisionspartnerselskab blev genvalgt på den ordinære generalforsamling den 30. marts 2021.

6.6 Revisionspåtegning

Revisorpåtegningerne for årsregnskaberne i 2019 og 2020 for Selskabet er uden forbehold eller fremhævelse af forhold. Revisionspåtegningerne er afgivet af Selskabets ovennævnte revisor EY Godkendt Revisionspartnerselskab. De fuldstændige revisorpåtegninger er at finde i årsregnskaberne for hvert af de 2 år.

6.7 Finanskalender

Finanskalender	Dato
Halvårsrapport for 1. halvår 2021	26. august 2021
Årsrapport for regnskabsåret 2021	31. marts 2022
Tidsfrist for forslag til generalforsamlingen 2021	16. marts 2022
Generalforsamling 2022	28. april 2022

Figur 24: Finanskalender

6.8 Erklæring om arbejdskapital

Gennemførelsen af Udbuddet vil medføre, at Selskabet modtager et kontant Nettoprovenu på mellem DKK 46,1 mio. (ved Minimumsudbuddet) og DKK 49,8 mio. (ved Maksimumsudbuddet). Nettoprovenu fra Minimumsudbuddet vil forventeligt give Selskabet tilstrækkelig arbejdskapital til at dække Digizuites kapitalbehov i minimum 12 måneder fra første handelsdag.

Hvis Udbuddet ikke bliver gennemført, og Optagelsen af Selskabets Aktier til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark ikke sker, vil Selskabet via sit nuværende kapitalberedskab, support fra den nuværende hovedaktionær, ASEO Invest IT ApS samt de eksisterende kreditfaciliteter kombineret med en tilpasning af Selskabets vækststrategi og markedsføringsplan, fortsætte sine nuværende aktiviteter, men med et væsentligt lavere investeringsniveau.

7 Risikofaktorer

En investering i aktier indebærer en økonomisk risiko. Potentielle investorer bør nøje overveje alle oplysninger i denne Virksomhedsbeskrivelse, herunder de risici, der er beskrevet nedenfor, inden der træffes en investeringsbeslutning.

De risici, der beskrevet nedenfor, omfatter de risici, som Selskabet på nuværende tidspunkt vurderer som værende væsentlige, men er ikke de eneste risici og usikkerheder, Selskabet står overfor eller som er forbundet med investering i Aktierne. Der er yderligere risikofaktorer og usikkerheder, herunder risici som Selskabet på nuværende tidspunkt ikke er bekendt med, eller som Selskabet på nuværende tidspunkt anser for uvæsentlige, som kan opstå eller blive væsentlige i fremtiden, og som kan føre til et fald i de Aktiernes værdi, og til at hele eller en del af det investerede beløb mistes.

I det omfang de nedenfor beskrevne risici materialiserer sig, kan det have en væsentlig negativ indvirkning på Digizuites forretning, finansielle stilling og resultat og/eller værdien af Aktierne og kan dermed betyde, at aktionærer kan miste hele eller dele af deres investering i Selskabet.

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.

Potentielle investorer anbefales tillige at indhente uafhængig rådgivning vedrørende juridiske, regnskabsmæssige og skattemæssige forhold, som måtte være relevante for den enkelte investor, inden der træffes beslutning om, hvorvidt den pågældende bør investere i Aktier i Selskabet.

Risikofaktorerne er så vidt muligt forsøgt nævnt i prioriteret rækkefølge indenfor hver kategori ud fra den viden, Ledelsen og Bestyrelsen har på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen.

7.1 Risici forbundet med Digizuites markeder

7.1.1 Ændret konkurrencesituation

DAM-markedet er under transformation, og konkurrencesituationen forventes derfor løbende at forandre sig. Digizuite fokuserer på Enterprise DAM-markedet (for større virksomheder), hvor konkurrencesituationen har været mere stabil over de seneste 3-4 år end i den del, hvor udbydere fokuserer på mindre virksomheder.

Konkurrencesituationen kan øges af konsolidering, eksempelvis fra store finansielt stærke softwarevirksomheder, der køber DAM udbydere som Aprimo, der købte ADAM i 2017, Sitecore, der købte Stylelabs i 2018 og Smartsheet, der købte Brandfolder i 2020.

Udbydere med DAM som en mindre del af deres produktportefølje (DAM-Suiter) kan lægge pres på partnerkanaler om eksklusivitet og udnytte prisstrategier overfor kunder, hvor prisen sættes på de

dele af deres produktudbud, hvor der er mindst eller ingen konkurrence, hvilket kan ændre og forringe Digizuites konkurrencesituation.

Nye konkurrenter på Enterprise DAM-markedet kan komme dels fra udbydere, der i dag fokuserer på DAM-markedet for mindre virksomheder, helt nye udbydere eller udbydere fra andre softwarekategorier, herunder Marketing Work Management (MWM), Content Marketing Platforms (CMP), Produkt Information Management (PIM) kan via opkøb eller produktudvikling udbyde substituerende eller konkurrerende produkter, der øger konkurrencen.

7.1.2 Markedsudvikling

Der er risiko for, at markedet og efterspørgslen for DAM-teknologi udvikler sig væsentligt mere negativt end forventet, hvilket vil have negativ effekt på Selskabets omsætning, indtjening og finansielle stabilitet. Dette kan have mange årsager, herunder, men ikke begrænset til makroøkonomiske faktorer påvirket af den globale økonomiske udvikling (katastrofer, pandemier, politisk ustabilitet mv.), ændrede markedsvilkår og disruption af markedet (efterspørgsel, teknologisk udvikling mv.). COVID-19 har påvirket nysalget, og særligt under lockdowns kan det påvirke Digizuites økonomiske udvikling negativt i 2021 og fremover.

7.1.3 Brexit, told og handelsrestriktioner

Mere end 80 % af Selskabets omsætning ligger uden for Danmark, hvormed handelsrestriktioner og toldbarrierer kan påvirke Digizuites omsætning, priser, omkostninger og krav til operationelle setup negativt.

Der er fortsat risici forbundet med Brexit på trods af at det på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen ikke er Ledelsen bekendt, at der er indført handelsrestriktioner eller told på Selskabets produkter.

7.2 Risici forbundet med Digizuites virksomhed

7.2.1 Driften af Digizuite

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

7.2.2 Frafald af kunder

Selskabets forretningsmodel er baseret på salg af abonnementer og modtagelse af abonnementsbetalinger. Såfremt kunderne i større omfang end forventet opsiges deres abonnement, herunder særligt Selskabets største kunder, hvor den største kunde i 2020 udgjorde ca.

14 % af den samlede Abonnementsomsætning, vil det have en negativ effekt på Selskabets omsætning og indtjening, og de forudsætninger Selskabet har lagt til grund.

7.2.3 Rekruttering og fastholdelse af partnerkanal

Digizuite har aftaler med partnere – salgs- og implementeringspartnere – der giver adgang til markeder, markedsføring gennem partnerkanalen, samt udfører de implementeringer, som Digizuite ikke selv udfører. Mangel på rekruttering og mangel på fastholdelse af partnere vil kunne medføre mindre adgang til markedet med lavere tilgang af kunder, og at eksisterende kunder opsiges deres abonnement, hvilket vil have en negativ effekt på Selskabets salg og omsætning. Visse salgs- og implementeringspartneraftaler indeholder kontrolskifte-klausuler, der giver partneren adgang til opsigelse af samarbejdet med kort varsel i tilfælde af ændring i ejerskabs- eller ledelsesstrukturen. Uanset at hovedaktionæren efter udvandingen efter gennemførelse af Udbuddet og potentielle salg af Yderligere Aktier fortsat vil besidde en betydelig andel af Selskabets aktier og være den største aktionær i Selskabet samt underlagt Lock-up-forpligtelse, kan det ikke udelukkes, at Selskabets kontraktspartnere vil gøre brug af deres ret til at opsiges kontraktsforholdet på denne baggrund eller i forbindelse med senere overdragelser fra hovedaktionæren efter udløbet af den 12 måneders Lock-up periode for hovedaktionæren.

7.2.4 Hacking, brud på datasikkerhed og ekstraordinære hændelser

Selskabets forretning er baseret på en softwareløsning, som Selskabet hoster for sine kunder. Som softwarevirksomhed er IT-angreb fra f.eks. hacking, ransomware, vira, social engineering angreb en trussel mod Selskabets evne til at opretholde tilgængeligheden til Digizuite DAM-service, og kunder kan opleve i kortere eller længere tid ikke at have adgang til servicen. Som konsekvens kan angreb medføre datatab og uautoriseret adgang til kunders data, hvilket kan medføre undersøgelser fra myndigheder. Dette kan medføre bøder, sagsanlæg, erstatningskrav eller anden krav om kompensation, hvilket kan have væsentlig negativ konsekvens for Selskabets omdømme, forretning og finansielle stabilitet.

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 Selskabets forretning og finansielle stabilitet. I værste fald kan det betyde indstilling af Selskabets aktiviteter i perioder eller lukning.

7.2.5 Produktansvar i en globaliseret verden

Produktansvarsregler gældende på de markeder, hvor Selskabet udbyder sine produkter, ændrer sig løbende. Der er risiko for, at dette kan påføre Selskabet væsentligt erstatningskrav, hvis Selskabet forbyder sig imod de til enhver tid gældende regler for produktansvar. Dette vil have en væsentlig negativ indflydelse på Selskabets finansielle situation.

7.2.6 Teknologisk udvikling

Digizuite opererer i en industri, der er under konstant udvikling og påvirket af hastig teknologisk udvikling. Selskabet investerer i udviklingen af produktporteføljen og er afhængig af, at produktet, også fremover, differentierer sig positivt i markedet. Derudover indgår færdiggørelse af transformation af Digizuities software til Multi-Tenant i Selskabets strategiplan. Der er risiko for, at den teknologiske udvikling eller Digizuities produktudvikling ikke udvikler sig så hurtigt forventet, hvilket kan have væsentlig negativ indflydelse på Selskabets forretning, indtjening og finansielle situation.

7.2.7 Selskabet kan blive involveret i rets- og voldgiftssager og andre tvister

Digizuite 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 sådanne tvister, rets- og voldgiftssager m.v. vil kunne påføre Selskabet betydelige omkostninger, som dermed kan få en negativ indvirkning på Digizuities virksomhed, driftsresultat og økonomiske forhold.

7.2.8 Kunder som går konkurs eller ikke kan betale

Digizuite har ikke haft væsentlige tab på debitorer de seneste tre år, og da hovedparten af ydelsen er en cloud service har Selskabet mulighed for at lukke for adgangen til servicen. Den væsentligste risiko for tab på debitorer er Selskabets konsulent-services, da disse er bagudbetalt.

7.2.9 Leverandører som går konkurs, eller Leverandører som ikke kan levere

Digizuite tilstræber altid at anvende de bedste produkter og services, som er tilgængelige i markedet. Derfor er Selskabets underleverandører ofte store eller globale virksomheder, som f.eks. Microsoft, med en høj finansiell stabilitet og forsyningssikkerhed. Der kan dog opstå situationer, hvor leverandører grundet tekniske vanskeligheder, ekstraordinære omstændigheder, som naturkatastrofer og krig eller finansielle problemer, kan forårsage forsinkelser eller helt manglende levering af produkter eller ydelser til Digizuite. Digizuite anvender på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen Microsoft Azure som cloud service leverandør, og kundernes tilgængelighed af Digizuite DAM er afhængig af tilgængeligheden af de underliggende Microsoft Azure services. Det kan påføre Selskabet ekstraordinære udgifter eller manglende leveringsdygtighed og dermed udgøre en væsentlig risiko for Selskabets omsætning, indtjening og finansielle stabilitet.

7.2.10 Nøglepersoner og medarbejdere

Selskabet har en relativ lille medarbejderstab og er derfor særlig afhængig af, at Direktionen og ledelsesteamet kan varetage driften og gennemføre de forestående udviklingsplaner. Selskabets Direktion anses som nøgleperson(er).

I tilfælde af at flere medlemmer af ledelsesteamet forlader Selskabet kan det have indflydelse på Selskabets virksomhed, omsætning samt udvikling. Selskabets ekspansive strategi omfatter tilgang af nyt personale og en væsentlig øgning af den samlede stab. Tilgang af kompetente medarbejdere inden for særligt salg og softwareudvikling er derfor nødvendig, hvorfor vanskeligheder med at fastholde og tiltrække de rette medarbejdere kan bremse Selskabets salgs- og forretningsmæssige udvikling.

I Nordamerika skal Digizuite opbygge en salgs- og supportorganisation, der er væsentlig for Selskabets forventninger til den fremtidige omsætning. Såfremt Selskabet får vanskeligheder ved at tiltrække medarbejdere til salgsorganisationen, eller såfremt medarbejdere ikke skaber de forventede resultater, vil det på kort sigt kunne få en væsentlig negativ effekt på Selskabets muligheder for at sælge sine produkter og således også en negativ indflydelse på omsætningen.

Da der er høj beskæftigelse og en stigende konkurrence indenfor de kompetenceområder, hvor virksomheden har behov for at tiltrække og fastholde medarbejdere og derfor er i konkurrence med andre typer af software-virksomheder om de samme typer af medarbejdere, kan dette medføre højere omkostninger til lønninger og andre incitamentsstrukturer og medføre en negativ indvirkning på Selskabets strategi, omsætning, vækst, indtjening og Selskabets finansielle stilling.

7.2.11 Immaterielle rettigheder

Selskabet anvender egne varemærker og andre immaterielle rettigheder, som beskrevet i punkt 8.15, samt visse kontraktsparters varemærker i forbindelse med Selskabets aftaleforhold med disse. Uanset Selskabets brug af varemærker og andre immaterielle rettigheder på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen ikke giver eller har givet anledning til tvister vedrørende uretmæssig brug, kan det ikke udelukkes at tredjeparter eller Selskabets kontraktpartere fremover vil bestride Selskabets brug af varemærker eller andre immaterielle rettigheder.

Selskabet har ikke udtaget patenter, og efter Ledelsens vurdering anvender DAM-markedet ikke patenter i stor udstrækning, og der konkurreres generelt ikke på udstedelse af patenter. De patenter, der anvendes, indgår typisk i den teknologi, eksempelvis AI services, som DAM-leverandører, herunder Digizuite, anvender på baggrund af licensaftale fra teknologileverandører som Google, Microsoft og Amazon.

Der er imidlertid risiko for, at konkurrenter optager patenter og dermed blokerer for brug af visse metoder eller teknologier.

7.3 Risici forbundet med Digizuites finansielle stilling

7.3.1 Digizuite opnår ikke de fremtidige budgetterede resultater

Der er en risiko for, at forventede resultater ikke realiseres. Resultaterne kan blive ringere end forventet 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 Digizuites forventede resultat, kan bl.a. være uventede ændringer i konkurrenceforholdene eller en ufordelagtig udvikling i markedet. I tilfælde af at Digizuite ikke realiserer fremtidige forventede resultater, kan det få negativ indvirkning på Digizuites virksomhed, omsætning, driftsresultat og finansielle stilling.

7.3.2 Digizuite kan få behov for yderligere kapital

Digizuites 4-års plan har fokus på vækst og opbygning af en stærk organisation for at udleve Digizuites globale potentiale. I Digizuites videre forløb vil der være en konservativ udbyttepolitik med fokus på at skabe et solidt økonomisk fundament og en styrkelse af egenkapitalen. Digizuite har ikke genereret overskud i regnskabsårene 2018, 2019 og 2020. Indtil dato har virksomheden fokuseret på at investere i en markeds-mæssig og produkt-mæssig udvikling. I de kommende år forventer Selskabet fortsat at generere underskud, og der er ingen garanti for at virksomheden bliver profitabel.

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

7.3.3 Valutakursudsving

Digizuite er en virksomhed med mere end 80 % af sin omsætning til udenlandske kunder og ca. 50 % af omsætningen til amerikanske kunder. Det amerikanske salg faktureres i USD og det europæiske salg fortrinsvist i EUR, som kronen for tiden er bundet til og i mindre omfang i GBP, SEK, CHF og andre valutaer. Valutakursudsving har i 2020 resulteret i et kurstab på anslået DKK 0,3 mio. Digizuite vil også i fremtiden kunne være disponeret for valutakursudsving, men i takt med at der ifølge strategiplanen investeres yderligere i det amerikanske marked, da vil stigende omkostninger i USD kunne udligne nogle af valutakursudsvingene. Over tid vil aktiviteterne, der investeres i på både det amerikanske og det europæiske marked, forventeligt resultere i markant øget salg og dermed øgede indtægter i fremmed valuta, hvilket vil være ugunstigt for Selskabets valutakurseksponering og dermed kunne resultere i fremtidige valutakurstab.

Digizuite foretager ikke valutakursafdækning. Såfremt Digizuite fremadrettet måtte vælge at foretage valutakursafdækning, er der risiko for, at afdækning ikke kan foretages i forhold til alle valutaer, eller at virksomheden ikke er i stand til effektivt at tilpasse sin afdækning til de underliggende valutaflows.

7.3.4 Placering af Nettoprovenu fra Udbuddet

Indtil det forventede Nettoprovenu fra Udbuddet er anvendt til de planlagte investeringer, er det Selskabets hensigt at anbringe Nettoprovenu i en kombination mellem indlån i et pengeinstitut (med negativ rente), rentebærende værdipapirer med kort løbetid og tilsvarende placeringer med lav risiko. Uanset at denne anbringelse indebærer en lav risiko, kan nationale- og geopolitiske forhold, ændringer i risikovurderingerne på de internationale kapitalmarkeder og ændringer i investorers investeringspræferencer indebære 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 forfølge sin strategi og dermed påvirke Selskabets resultat, soliditet og finansielle stilling negativt.

7.4 Generelle risici forbundet med Udbuddet og Optagelse til handel

7.4.1 Aktionærerne kan få et negativt eller nul-afkast på investeringer i Selskabet

Aktionærernes afkast på deres investering i Selskabet er afhængigt af, hvordan Selskabet udvikler sig i fremtiden. I tilfælde af at Selskabet ikke formår at skabe positivt cash flow på driften, inden Nettoprovenu fra Udbuddet er blevet anvendt, og Selskabet ikke senest på det tidspunkt har formået at rejse yderligere kapital, kan Selskabet i værste fald risikere at gå konkurs eller komme under anden insolvensbehandling, hvorved investorenes investering i Selskabets aktier kan gå helt eller delvist tabt.

7.4.2 Der er risiko for, at Selskabet ikke er i stand til at udbetale 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 og indenfor rammerne af gældende myndigheds- og lovgivningsmæssige krav - at indstille en eventuel fremtidig udlodning af udbytte til generalforsamlingen.

7.4.3 Aktiens likviditet er begrænset af aktiemængden i fri handel

Efter gennemførelsen af Udbuddet vil der stadig være en stor koncentration af Aktierne, der ikke omsættes, idet hovedaktionæren, medlemmer af Selskabets Ledelse og medarbejdere i Selskabet og Selskabets datterselskaber fortsat vil eje en betydelig andel heraf, og deres 13.179.084 Eksisterende Aktier er underlagt Lock-up i 12 måneder (antallet reduceres dog med de Yderligere Aktier, såfremt det Yderligere Salg i forbindelse med Udbuddet gennemføres). Derudover er Selskabets øvrige Eksisterende Aktionærer, som besidder 9.735.745 Eksisterende Aktier også underlagt Lock-Up på 150 kalenderdage, som nedtrappes med 20 % hver 30. kalenderdag fra første handelsdag. 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 beskeden 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 beskeden 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 Likviditetsprovider 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 Likviditetsprovider.

7.4.4 Udstedelse af yderligere nye 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, 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 og/eller i Selskabets datterselskaber. Derudover har Selskabet udstedt 3.009.507 warrants, der kan udnyttes til tegning af op til et tilsvarende antal nye aktier, og Selskabet forventer at udstede yderligere warrants som led i Selskabets incitamentsprogrammer til medlemmer af Ledelsen og medarbejdere i Selskabet og/eller i Selskabets datterselskaber. 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.

7.4.5 Udløb af Lock-up forpligtelser og salg af Aktier 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 hovedaktionæren, Selskabets Ledelse og medarbejderaktionærer være underlagt en kontraktuel Lock-up-bestemmelse på 12 måneder fra første handelsdag indgået med Selskabets Certified Adviser og Selskabet. Derudover er Selskabets øvrige eksisterende aktionærer også underlagt kontraktuel Lock-up indgået med Selskabets Certified Adviser og Selskabet i en periode på 150 kalenderdage, som nedtrappes med 20 % hver 30. kalenderdag fra første handelsdag. Lock-up af aktionærer er kun i de begrænsede tidsperioder og med en række sædvanlige undtagelser, som f.eks. salg af Aktier i forbindelse med et fremsat offentligt overtagelsestilbud, overdragelse til pensionsdepot, til en juridisk person, der kontrolleres af den pågældende aktionær eller til en nærtstående arving ved aktionærens død mv. (forudsat, at modtageren af aktierne omfattes af tilsvarende Lock-up forpligtelser). Når den pågældende Lock-up periode 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 8.9. Selskabets tre

eksisterende storaktionærer, ASEO Invest IT ApS, Kapitalforeningen BankInvest Select og Strategic Investments A/S ejer på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen samlet 68,92 % af Aktierne. Efter gennemførelsen af Udbuddet vil Selskabets eksisterende større aktionærer eje: 52,49 % (under forudsætning af gennemførelse af Maksimumsudbuddet og salg af Yderligere Aktier) af Aktierne, mens ejerandelen for Selskabets eksisterende større aktionærer under forudsætning af gennemførelse af Minimumsudbuddet vil være 54,92 %. Se figur 25 i punkt 8.5.

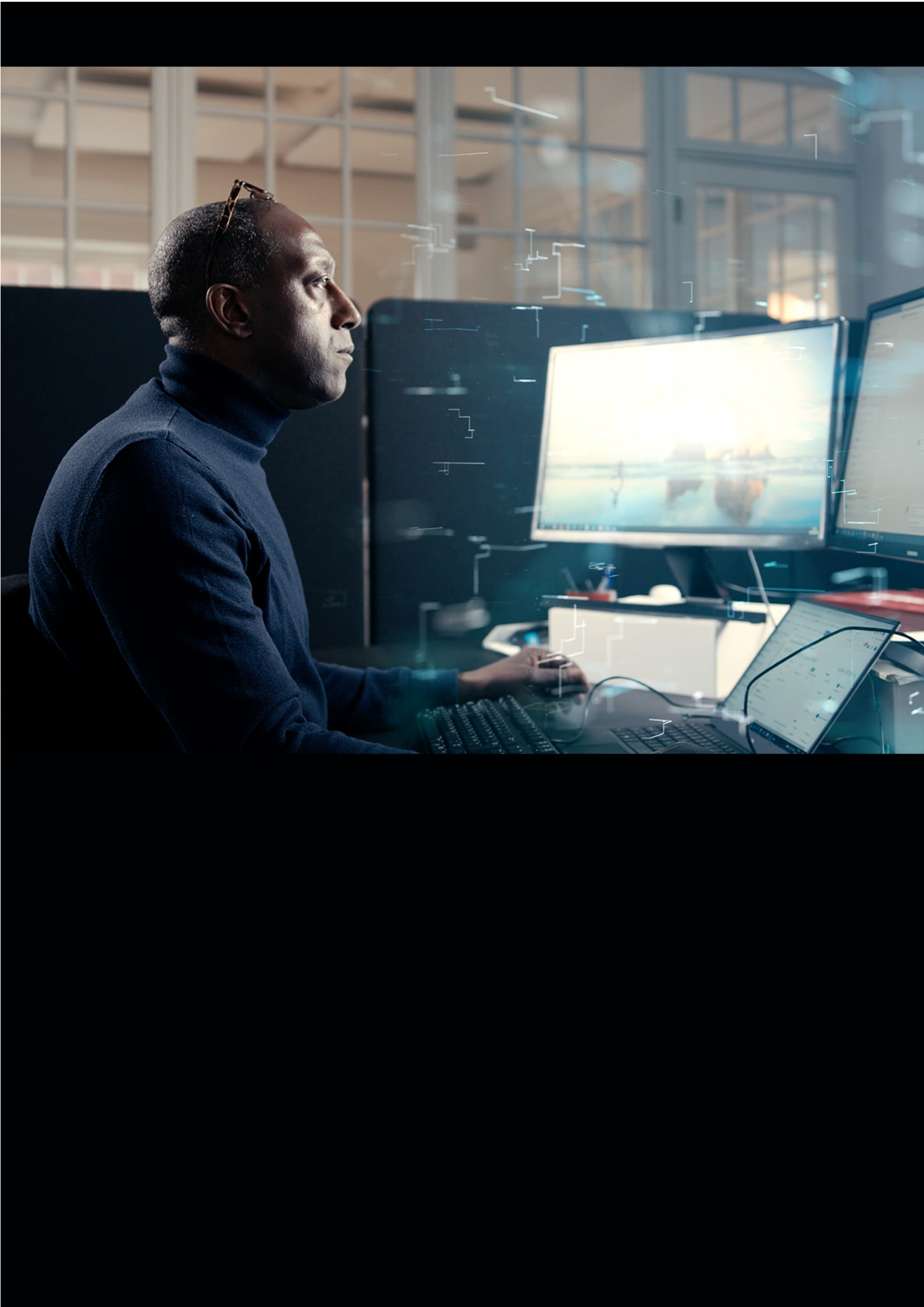
7.4.6 Selskabets eksisterende største aktionær kontrollerer en væsentlig del af Aktierne

Straks efter gennemførelsen af Udbuddet vil de på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen eksisterende største aktionærer, dvs. ASEO Invest IT ApS, Kapitalforeningen BankInvest Select og Strategic Investments A/S, eje:

- Ved gennemførelsen af Minimumsudbuddet: 54,92 % af Aktiernes stemmer og aktiekapital
- Ved gennemførelsen af Maksimumsudbuddet: 54,05 % af Aktiernes stemmer og aktiekapital
- Ved gennemførelsen af Maksimumsudbuddet og salg af Yderligere Aktier: 52,49 % af Aktiernes stemmer og aktiekapital

Den beskrevne fordeling af Aktierne indebærer, at Selskabets eksisterende største aktionær (se punkt 8.5), dvs. ASEO Invest IT ApS har et antal stemmer, som gør det muligt for ASEO Invest IT ApS ved stemmeafgivning i væsentligt omfang at udøve indflydelse på anliggender, som bliver forelagt aktionærerne til godkendelse. Dette gælder bl.a. vedtægtsændringer, valg og udskiftning af bestyrelsesmedlemmer samt godkendelse af regnskab og godkendelse af udbyttebetalinger. ASEO Invest IT ApS vil desuden kunne modsætte sig vedtægtsændringer, så længe ASEO Invest IT ApS ejer mere end 33,33 % af Selskabet.

Således vil hovedaktionæren gennem denne repræsentation kunne påvirke udviklingen i Selskabets aktiviteter og andre forhold. Denne koncentration af ejerforholdene kan forsinke, udsætte eller forhindre visse transaktioner, som indebærer faktiske eller potentielle ændringer i kontrollen over Selskabet. Dette kunne f.eks. være fusion, sammenlægning, overtagelsestilbud eller en anden form for transaktion, der måtte være ønsket eller ikke ønsket af andre aktionærer.



8 Juridiske forhold

8.1 Navn og hjemsted

Digizuite A/S er registreret i Erhvervsstyrelsen med:

CVR-nummer 25499522

LEI kode 984500H4CA37DA9B3E54

Selskabets hovedkontor er på adressen:

Ryttergade 12, 1

DK - 5000 Odense C

8.2 Stiftelsesdato og lovvalg

Digizuite A/S blev stiftet den 6. juli 2000 som et aktieselskab under navnet Digieyez A/S og er indregistreret i Danmark. Selskabet skiftede navn til House & CO A/S den 18. december 2013 og skiftede navn til Digizuite A/S den 26. april 2016.

Selskabet er underlagt dansk ret.

8.3 Vedtægtsmæssige formål

Selskabets formål er salg, konsulentytelser, cloud hosting og udvikling af software, herunder mediateknologi, samt hermed forbundet virksomhed.

8.4 Koncernforhold

Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen består Selskabets ejerkreds af 63 aktionærer bestående af visse Selskabets bestyrelsesmedlemmer, Direktion og medarbejdere, der ejer aktierne personligt eller gennem holdingselskaber, samt ca. 50 investorer bestående af institutionelle og private investorer, som har købt aktier i Selskabet i starten af 2021 til en pris af DKK 7,19 pr. aktie ved overdragelse af aktier fra ASEO Invest IT ApS og Selskabets tidligere storaktionær, EWII A/S, og Pentia A/S.

Storaktionærer pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen:

ASEO Invest IT ApS ejer 48,29 % af aktiekapitalen og stemmerne i Selskabet forud for et eventuel salg af de Yderligere Aktier i forbindelse med gennemførelse af Udbuddet. ASEO Invest IT ApS er ultimativt kontrolleret af bestyrelsesformand Søren Skovbølling og bestyrelsesmedlem Annette Lang

Skovbølling, der hver især ejer 50 % af ASEO Invest ApS, der ejer 51 % af aktiekapitalen i Selskabets storaktionær ASEO Invest IT ApS.

Kapitalforeningen BankInvest Select ejer i alt 15,17 % af aktiekapitalen og stemmerne gennem afdelingen "Small Cap Danske Aktier KL" (9,10 %) og afdelingen "Fokus Danske Aktier KL" (6,07 %), og Strategic Investments A/S ejer 5,46 % af aktiekapitalen og stemmerne i Selskabet pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen.

Kapitalforeningen BankInvest Select og Strategic Investments A/S har været aktionærer i Selskabet siden februar 2021.

Alle andre aktionærer har direkte og/eller indirekte under 5 % af Aktierne i Digizuite A/S pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen.

8.5 Ledelsens aktieposter, større aktionærer og aktionærsammensætning før og efter Udbuddet

Aktionærsammensætningen pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og før og efter Udbuddet er illustreret i nedenstående figur 25.

Aktionærer	På datoen for Virksomhedsbeskrivelsen		Minimumsudbud		Maksimumsudbuddet		Maksimumsudbud inkl. salg af samtlige Yderligere Aktier	
	Antal aktier og stemmer	Ejerandel af aktier	Antal aktier og stemmer	Ejerandel af aktier	Antal aktier og stemmer	Ejerandel af aktier	Antal aktier og stemmer	Ejerandel af aktier
Hovedaktionær (1)	11.064.974	48,29 %	11.064.974	38,48 %	11.064.974	37,87 %	10.606.784	36,31 %
Bestyrelsen								
Søren Skovbølling (2)	2.821.568	12,31 %	2.821.568	9,81 %	2.821.568	9,66 %	2.704.730	9,26 %
Annette Lang Skovbølling (2)	2.821.568	12,31 %	2.821.568	9,81 %	2.821.568	9,66 %	2.704.730	9,26 %
Johan Henrik Jardevall	58.823	0,26 %	58.823	0,20 %	58.823	0,20 %	58.823	0,20 %
Michael Koehn Milland	19.607	0,09 %	19.607	0,07 %	19.607	0,07 %	19.607	0,07 %
Line Christa Amanda Sørensen	0	0,00 %	0	0,00 %	0,00	0,00 %	0	0,00 %
Direktionen								
Kim Wolters	604.433	2,64 %	604.433	2,10 %	604.433	2,07 %	604.433	2,07 %

Øvrige medarbejdere (3)	1.431.247	6,25 %	1.431.247	4,98 %	1.431.247	4,90 %	1.431.247	4,90 %
Bestyrelse, direktion og øvrige medarbejdere samlet (4)	7.757.247	33,85 %	7.757.247	26,98 %	7.757.247	26,55 %	7.523.570	25,75 %
Øvrige storaktionærer								
Kapitalforeningen BankInvest Select (5)	3.477.052	15,17 %	3.477.052	12,09 %	3.477.052	11,90 %	3.477.052	11,90 %
Strategic Investments A/S	1.251.739	5,46 %	1.251.739	4,35 %	1.251.739	4,28 %	1.251.739	4,28 %
Andre eksisterende aktionærer	5.006.954	21,85 %	5.006.954	17,41 %	5.006.954	17,14 %	5.006.954	17,14 %
Nye aktionærer	0	0,00 %	5.841.925	20,31 %	6.300.115	21,56 %	6.758.305	23,13 %
I alt	22.914.829	100,00 %	28.756.754	100,00 %	29.214.944	100,00 %	29.214.944	100,00 %

Figur 25 Aktionærsammensætning før og efter Udbuddet

(1) ASEO Invest IT ApS.

(2) Indirekte ejerskab baseret på, at Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling hver især ejer 50 % af ASEO Invest ApS. ASEO Invest ApS ejer 51 % af hovedaktionæren ASEO Invest IT ApS. Derfor ejer Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling indirekte hver især 25,5 % af ASEO Invest IT ApS' ejerandel i Digizuite A/S (50 % (Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbøllings ejerandel hver især af ASEO Invest ApS) af 51 % (ASEO Invest ApS' ejerandel af ASEO Invest IT ApS) = 25,5 %). De resterende 49 % af aktierne i ASEO Invest IT ApS ejes af Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbøllings to børn.

For eksempel: ASEO Invest IT ApS ejer 48,29 % af Selskabet på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen, hvoraf Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling hver især indirekte ejer 25,5 % af ejerandelen på 48,29 %, dvs. en indirekte ejerandel 12,31 % i Selskabet for hver af Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling.

Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbøllings indirekte aktieantal er udregnet på baggrund af det indirekte procentvise ejerskab, og aktieantallet er rundet op.

Idet Søren Skovbølling og Annette Lang Skovbøllings aktier indirekte ejes igennem ASEO Invest IT ApS, tæller de ikke med under "I alt" nederst.

(3) Inkluderer direkte og indirekte beholdning gennem helejede holdingselskaber.

(4) Opgørelsen inkluderer Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbøllings indirekte andele.

(5) Ejerandelen er investeret gennem to separate afdelinger af Kapitalforeningen BankInvest Select, men opgjort samlet hér.

8.6 Udstedte warrants

Selskabets nuværende aktiebaserede incitamentsprogrammer består af warrant-programmer, der er effektueret ved tre samtidige tildelinger fra bestyrelsen den 30. marts 2021 i henhold til bemyndigelsen i Selskabets vedtægter.

- (i) Medlemmer af Selskabets Direktion, Bestyrelse og udvalgte medarbejdere i Selskabet har tegnet 1.683.320 warrants, der efter omstændighederne giver ret til at tegne op til 1.683.320 aktier i Selskabet ("**Warrant-program A**").
- (ii) Medlemmer af Selskabets Direktion og Bestyrelse har tegnet 1.034.038 warrants, der efter omstændighederne giver ret til at tegne op til 1.034.038 aktier i Selskabet ("**Warrant-program B**").
- (iii) En medarbejder i Selskabets amerikanske datterselskab har tegnet 292.149 warrants, der efter omstændighederne giver ret til at tegne op til 292.149 aktier i Selskabet ("**Warrant-program C**").

(Warrant-program A, Warrant-program B og Warrant-program C herefter samlet "**Warrant-programmer(ne)**")

Figuren nedenfor illustrerer tildelingerne ved Warrant-programmerne og udnyttelsens effekt på aktiekapitalen og aktionærernes ejerandele i Selskabet:

Aktionærer	Aktier på tidspunktet for Virksomhedsbeskrivelsen	Ejerandel af Selskabet på tidspunktet for Virksomhedsbeskrivelsen	Warrant-program A (antal warrants tegnet)	Warrant-program B (antal warrants tegnet)	Warrant-program C (antal warrants tegnet)	Aktier i alt ved udnyttelse af alle warrants (3)	Ejerandel på udvandet basis ved udnyttelse af warrants (4)
Bestyrelsen							
Søren Skovbølling (1)	2.821.568	12,31 %	0	0	0	2.821.568	10,88 %
Johan Henrik Jardevall	58.823	0,26 %	117.646	129.255	0	305.724	1,18 %
Michael Koehn Milland	19.607	0,09 %	39.215	323.137	0	381.959	1,47 %
Annette Lang Skovbølling (1)	2.821.568	12,31 %	0	0	0	2.821.568	10,88 %
Line Christa Amanda Sørensen	0	0,00 %	0	0	0	0	0,00 %
Direktion							
Kim Wolters	604.433	2,64 %	352.938	581.646	0	1.539.017	5,94 %
Øvrige medarbejdere (2)	1.431.247	6,25 %	1.173.521	0	292.149	2.896.917	11,17 %
Nuværende resterende aktionærer	20.800.719	90,77 %	0	0	0	20.800.719	80,24 %
I alt (1)	22.914.829	100,00 %	1.683.320	1.034.038	292.149	25.924.336	100,00 %

Figur 26 Warrantprogrammer

(1) Indirekte ejerskab baseret på, at Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling hver især ejer 50 % af ASEO Invest ApS.

ASEO Invest ApS ejer 51 % af hovedaktionæren ASEO Invest IT ApS. Derfor ejer Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling indirekte hver især 25,5 % af ASEO Invest IT ApS' ejerandel i Digizuite A/S på (50 % (Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbøllings ejerandel hver især af ASEO Invest ApS) af 51 % (ASEO Invest ApS' ejerandel af ASEO Invest IT ApS) = 25,5 %).

For eksempel: ASEO Invest IT ApS ejer 48,29 % af Selskabet på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen, hvoraf Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling hver især indirekte ejer 25,5 % af ejerandelen på 48,29 %, dvs. en indirekte ejerandel 12,31 % i Selskabet for hver af Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling.

Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbøllings indirekte aktieantal er udregnet på baggrund af det indirekte procentwise ejerskab, og aktieantallet er rundt op.

Idet Søren Skovbølling og Annette Lang Skovbøllings aktier indirekte ejes igennem ASEO Invest IT ApS, tæller de ikke med under "I alt" nederst.

(2) Inkluderer direkte og indirekte beholdning gennem helejede holdingselskaber.

(3) Baseret på aktier og tegnede warrants på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen.

(4) Baseret på aktiekapitalen på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen og forudsat, at samtlige warrants udnyttes.

Tildelingerne under Warrant-programmerne er alle baseret på standardvilkårene i Bilag A til Selskabets vedtægter, der er suppleret af de særlige vilkår, der fremgår af Underbilag A.1 til Selskabets vedtægter, og af tegningsdokumentationen til de enkelte warrantindehavere.

Warrant-programmerne er etableret med henblik på bl.a. at sikre interessesammenfald mellem aktionærene, Bestyrelsen, Direktionen og medarbejderne i Selskabet og Selskabets datterselskaber og med henblik på at udvikle Selskabet. Derudover har Warrant-programmerne til formål at fastholde Ledelsen og nøglemedarbejdere i Selskabet og Selskabets datterselskaber.

8.6.1 Warrant-programmerne

8.6.1.1 Warrant-program A

Warrants, der er tildelt under Warrant-program A, er tildelt mod betaling af DKK 0,425 pr. warrant. De pågældende warrants er alle modnede på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen.

Warrants omfattet af Warrant-program A kan tidligst udnyttes 24 måneder efter tegningsdatoen. Udnyttelsen kan som udgangspunkt ske i 21 dage regnet fra offentliggørelse af Selskabets del- og helårsregnskab, forudsat at warrants ikke er bortfaldet.

Warrants, der ikke er udnyttet senest fem år efter tidspunktet, hvor warrants tidligst kan udnyttes, bortfalder uden varsel eller kompensation.

Udnyttelseskursen for de pågældende warrants er DKK 4,25 pr. aktie.

En warrant-indehaver under Warrant-program A er som udgangspunkt berettiget til betaling af et kontant beløb fra Selskabet svarende til købsprisen på DKK 0,425 pr. warrant, hvis den pågældende warrant-indehaver forlader Selskabet som "*Bad leaver*", f.eks. for medarbejdere og direktionsmedlemmer ved, at (i) warrant-indehaveren opsiger sin stilling i Selskabet uden, at Selskabet groft har misligholdt ansættelsesforholdet eller at (ii) Selskabet opsiger eller bortviser

warrant-indehaveren som følge af, at warrant-indehaverens misligholdelse af ansættelsesforholdet. Vilkårene for warrants, der er omfattet af Warrant-program A, fremgår af Bilag A til Selskabets vedtægter og Underbilag A.1 til Selskabets vedtægter.

8.6.1.2 Warrant-program B

Warrants, der er tildelt under Warrant-program B, er tildelt vederlagsfrit. De pågældende warrants er alle modnede på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen.

Warrants omfattet af Warrant-program B kan tidligst udnyttes 12 måneder efter tegningsdatoen. Udnyttelsen kan som udgangspunkt ske i 21 dage regnet fra offentliggørelse af Selskabets del- og helårsregnskab, forudsat at warrants ikke er bortfaldet.

Warrants, der ikke er udnyttet senest fem år efter tidspunktet, hvor warrants tidligst kan udnyttes, bortfalder uden varsel eller kompensation.

Udnyttelseskursen for de pågældende warrants er DKK 1 pr. aktie.

Vilkårene for warrants, der er omfattet af Warrant-program B, fremgår af Bilag A til Selskabets vedtægter og Underbilag A.1 til Selskabets vedtægter.

8.6.1.3 Warrant-program C

Warrants, der er tildelt under Warrant-program C, er tildelt vederlagsfrit. De pågældende warrants er alle modnede på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen.

Warrants omfattet af Warrant-program A kan tidligst udnyttes 24 måneder efter tegningsdatoen. Udnyttelsen kan som udgangspunkt ske i 21 dage regnet fra offentliggørelse af Selskabets del- og helårsregnskab, forudsat at warrants ikke er bortfaldet.

Warrants, der ikke er udnyttet senest fem år efter tidspunktet, hvor warrants tidligst kan udnyttes, bortfalder uden varsel eller kompensation.

Udnyttelseskursen for de pågældende warrants er DKK 8,73 pr. aktie.

Vilkårene for warrants, der er omfattet af Warrant-program C, fremgår af Bilag A til Selskabets vedtægter og Underbilag A.1 til Selskabets vedtægter.

8.7 Stemme og ejerskabsbegrænsninger

Der er ikke stemmerets- eller ejerskabsbegrænsninger knyttet til Aktierne i Digizuite. Hver Aktie à nominelt DKK 1,00 har én stemme. Der er kun én aktieklasse, og alle Aktier bærer samme rettigheder. Det forhold, at storaktionæren ASEO Invest IT ApS vil have 36,31 % ved Maksimumsudbuddet og salg af det maksimale antal Yderligere Aktier og 38,48 % ved Minimumsudbuddet af de samlede stemmerettigheder i Digizuite efter gennemførelsen af Udbuddet indebærer, at aktionæren, afhængig af fremmøde og repræsentation på generalforsamlinger i Digizuite vil have væsentlig indflydelse på forslag, som kan og vil blive bragt til afstemning, herunder

Bestyrelsens sammensætning, valg af revisor, godkendelse af årsrapport, ændring af vedtægter, fusioner og andet. Aktionærernes ret til at deltage og stemme på Selskabets generalforsamlinger fastlægges ud fra det antal aktier, som aktionærerne hver især besidder på registreringsdatoen.

En aktionærs besiddelse af aktier og stemmer i Selskabet opgøres på registreringsdatoen på grundlag af de noteringer, der er foretaget i ejerbogen samt de meddelelser, som Selskabet har modtaget med henblik på indførsel i ejerbogen. Registreringsdatoen er ifølge Selskabets vedtægter en uge før generalforsamlingens afholdelse. En aktionær, der er berettiget til at deltage og stemme ved generalforsamlingen, skal som betingelse for deltagelse senest tre dage før generalforsamlingens afholdelse have anmodet Selskabet om et adgangskort.

8.8 Transaktioner med nærtstående

Selskabets nærtstående parter udgøres pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen af medlemmer af Bestyrelsen og Direktionen samt ASEO Invest IT ApS og ASEO Invest ApS. Indtil februar 2021, hvor EWII A/S solgte samtlige aktier i Selskabet, var EWII A/S også nærtstående til Selskabet.

Nærtstående parter omfatter desuden de pågældende personers slægtninge samt virksomheder, hvori de pågældende personer har væsentlige interesser. Selskabet har i 2020 haft økonomiske transaktioner med følgende nærtstående parter:

EWII A/S var i 2020 aktionær i Selskabet og har haft licens på selskabets software og er blevet faktureret DKK 203.000.

ASEO Invest IT ApS er hovedaktionær i Selskabet og har i årets løb stillet et lån på DKK 9.750.000, hvilket ultimo året 2020 er nedbragt til DKK 4.750.000, til rådighed for Selskabet. Den udestående gæld på DKK 4.750.000 blev i januar 2021 konverteret til aktiekapital i Selskabet til en kurs på DKK 7,19 pr. aktie à nominelt DKK 1.

Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling er gennem deres ejerskab i ASEO Invest IT ApS og bestyrelsesposter i Digizuite nærtstående parter. Deres vederlag for løbende arbejde for Selskabet har i 2020 udgjort henholdsvis DKK 420.000 og DKK 660.000. Efter Optagelse til handel modtager Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling vederlag for bestyrelsesarbejde i de niveauer, som fremgår af Selskabets nuværende vederlagspolitik, der er beskrevet på i punkt 5.13.1.

ELS Production ApS er lejer i en del af Selskabets lejemål og er nærtstående part til Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling. ELS Production ApS har i 2020 betalt DKK 58.000 i husleje til Selskabet, som vurderes at være på markedsmæssige vilkår for et kælderlejemål i Odense. ELS Production ApS har faktureret Selskabet DKK 19.000 for videooptagelser.

8.9 Lock-up periode for Eksisterende Aktionærer

Selskabets eksisterende hovedaktionær, ASEO Invest IT ApS, samt Selskabets Direktion og Bestyrelse og medarbejderaktionærer 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 datoen for indgåelse af Lock-up forpligtelsen. Samlet besidder de 13.179.084 Eksisterende Aktier.

Derudover har Selskabets øvrige eksisterende aktionærer med i alt 9.735.745 Eksisterende Aktier påtaget sig en Lock-up i en periode på 150 kalenderdage fra første handelsdag, herunder to storaktionærer med mere end 5 % ejerskab (Strategic Investments A/S og Kapitalforeningen BankInvest Select). 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 perioden for hovedaktionæren, Bestyrelsen, Direktionen og medarbejderaktionærer løber fra og med første handelsdag og 12 måneder frem. 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.

Ingen af de Eksisterende Aktionærer sælger Aktier i forbindelse med Udbuddet. Dog har ASEO Invest IT ApS en ret til at sælge eksisterende 458.190 styk Aktier ved en overtegning af Udbuddet i henhold til det Yderligere Salg.

Lock-up administreres af Selskabets Certified Adviser.

En oversigt over frigivelse af Lock-up forpligtelserne fra første handelsdag er indsat i figuren nedenfor.

	Aktier i alt genstand for lock-up på datoen for Virksomhedsbeskrivelsen	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 aktiver frigivet
Lock-up på 150 kalenderdage i alt							
Kapitalforeningen BankInvest Select (1)	3.477.052	695.410,40	1.390.820,80	2.086.231,20	2.781.641,60	3.477.052	N/A
Strategic Investments A/S	1.251.739	250.347,80	500.695,60	751.043,40	1.001.391,20	1.251.739	N/A
Øvrige aktionærer (udover nedennævnte)	5.006.954	1.001.390,80	2.002.781,60	3.004.172,40	4.005.563,20	5.006.954	N/A
Ovenstående aktionærer i alt	9.735.745	1.947.149	3.894.298	5.841.447	7.788.596	9.735.745	N/A
Lock-up på 12 måneder i alt							
Hovedaktionæren	11.064.974 (2)	0	0	0	0	0	11.064.974

Medarbejdere og ledelsesmedlemmer	2.114.110	0	0	0	0	0	2.114.110
Hovedaktionæren, medarbejdere og ledelsesmedlemmer i alt	13.179.084	0	0	0	0	0	13.179.084
Samlet							
I alt	22.914.829	1.947.149	3.894.298	5.841.447	7.788.596	9.735.745	22.914.829

Figur 27 Lock up-forpligtelser

(1) Ejerandelen er investeret gennem to separate afdelinger af Kapitalforeningen BankInvest Select, men opgjort samlet hér.

(2) Forudsat, at hovedaktionæren ikke sælger Yderligere Aktier.

8.10 Størrelse af selskabskapital og opdeling i aktieklasser

Selskabets kapital er før Udbuddet DKK 22.914.829 fordelt på 22.914.829 styk Aktier à nominelt DKK 1,00.

Selskabet har kun en aktieklasse.

8.11 Udvikling i selskabskapital siden Selskabets stiftelse

Dato	Begivenhed/ Baggrund	Investor	Pris pr. aktie (DKK)	Nominel værdi pr. aktie (DKK)	Nominel ændring i selskabs- kapital (DKK)	Nominel selskabskapi- tal efter ændring (DKK)	Samlet værdi af kapital- rejsning (DKK)	Antal kapitalan- dele (anparter/ aktier) (styk)
2. juli 2000	Stiftelsen af Selskabet	Burke-Hansen Holding ApS (John Burke-Hansen) Jimmy Holding ApS (v/Jimmy Madsen)	1,0	1,00	500.000	500.000	500.000	500.000
17. sept. 2001	Kapitalfor- højelse, indbetalt kontant	Dolberg Holding ApS (v/Søren Carstensen Dolberg)	1,0	1,00	1,00	500.001	1,00	1
27 okt. 2013	Kapitalfor- højelse, indbetalt kontant	Jimmy Holding ApS (v/Jimmy Madsen) og Burke-Hansen Holding ApS (v/John Burke-Hansen)	15	1,00	66.666	566.667	999.990	100.000
27 okt. 2013	Kapitalfor- højelse, indbetalt kontant	ASEO Invest IT ApS (v/Annette og Søren Skovbølling)	7,4118	1,00	283.333	850.000	2.100.000	283.333
27 okt. 2013	Kapitalfor- højelse, indbetalt kontant	Tokerød Holding ApS	10	1,00	50.000	900.000	500.000	50.000
27 okt. 2013	Kapitalfor- højelse, indbetalt kontant	T. Andersen Invest ApS og Tobi Invest ApS ⁽¹⁾	8,4	1,00	100.000	1.000.000	840.000	100.000

	indbetalt kontant							
6. okt. 2015	Konvertering af gæld	ASEO Invest IT ApS (v/Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling) ⁽²⁾	4,0	1,0	800.000	1.800.000	3.200.000	800.000
6. okt. 2015	Apportind- skud	Pentia A/S ⁽³⁾	1,5	1,00	200.000	2.000.000	300.000	200.000
27. dec. 2016	Konvertering af gæld, kapitalfor- højelse	ASEO Invest IT ApS (v/Annette Lang Skovbølling og Søren Skovbølling)	1,0	1,00	8.000.000	10.000.000	8.000.000	8.000.000
27. dec. 2016	Kontant indbetaling kapitalfor- højelse	Pentia A/S ⁽⁴⁾	1,0	1,0	889.000	10.889.000	889.000	889.000
7. feb. 2017	Kapitalfor- højelse	EWII A/S ⁽⁴⁾	3,1111	1,00	5.625.000	16.514.000	17.499.937,5	5.625.000
28. maj 2018	Kapitalfor- højelse	EWII A/S ⁽⁴⁾	40	1,00	125.000	16.639.000	5.000.000	125.000
5. sep. 2019	Kontant kapitalfor- højelse	EWII A/S ⁽⁴⁾	20	1,00	125.000	16.764.000	2.500.000	125.000
5. feb. 2020	Kapitalfor- højelse ved konvertering af gæld	ASEO Invest IT ApS (v/ Annette Lang Skov- bølling og Søren Skovbølling) ⁽⁵⁾	1,00	1,00	5.000.000	21.764.000	5.000.000	5.000.000
9. juni 2020	Kontant kapitalfor- højelse	Michael Køhn Milland, Johan Jardevall, Per Bendsen, Henrik Lam- bert, Frank Jensen, Magnus Frank, John Burke-Hansen, Niels Holst Pedersen, Peter Toft, Kim Wolters (CEO i Digizuite A/S) ⁽⁴⁾	4,25	1,00	490.189	22.254.189	2.083.303,2	490.189
27. jan. 2021	Konvertering af gæld	ASEO Invest IT ApS (v/Annette Lang Skov- bølling og Søren Skovbølling) ⁽⁶⁾	7,19	1,0	660.640	22.914.829	4.750.001,6	660.640

Figur 28: Udvikling i selskabskapital siden Selskabets stiftelse

(1) Kapitalforhøjelse i forbindelse med køb af Selskabet House of Relations og tilførsel af kapital til sammenlægning af de to selskaber.

(2) Kapitalforhøjelse ved gældskonvertering i forbindelse med transformering af Selskabet fra en konsulent- og projektbaseret forretning til en softwarevirksomhed.

(3) Kapitalforhøjelse i form af apportindskud i forbindelse med køb af softwaremodulet "DAM for Sitecore" af Pentia A/S.

(4) Kapitalforhøjelse i forbindelse med videreudvikling af Selskabets produkter og organisationen således, at Selskabets vækst er på niveau med eller højere end markedets.

(5) Kapitalforhøjelse ved gældskonvertering i forbindelse med videreudvikling af Selskabets produkter og organisationen således, at Selskabets vækst er på niveau med eller højere end markedets.

(6) Kapitalforhøjelse ved gældskonvertering i forbindelse med tilpasning af Selskabets kapitalstruktur og eliminering af aktionærlån, som led i forberedelsen til Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market.

8.12 Bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen og udstede warrants

I henhold til punkt 3.1 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen indtil den 30. juni 2021 bemyndiget til uden fortegningsret for Selskabets eksisterende aktionærer at forhøje Selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 6.300.115. Forhøjelsen skal ske til minimum markedskurs og kan udelukkende ske ved kontant betaling.

Bestyrelsen har ved bestyrelsesbeslutning af 13. april 2021 besluttet at udnytte bemyndigelsen til at træffe beslutning om at forhøje selskabskapitalen med op til nominelt DKK 6.300.115 i forbindelse med Udbuddet. Ved udstedelse af Nye Aktier i henhold til denne beslutning får de Nye Aktier samme rettigheder som de Eksisterende Aktier, og øvrige vilkår fastsættes af Bestyrelsen.

Derudover har Selskabets Bestyrelse følgende bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen:

I henhold til punkt 3.2 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen indtil den 28. februar 2026 bemyndiget til med fortegningsret for Selskabets eksisterende aktionærer at forhøje Selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 5.842.989. Forhøjelsen skal ske til en kurs, der fastsættes af Bestyrelsen, og som kan være lavere end markedskursen, og kan ske ved kontant betaling, konvertering af gæld eller apportindskud.

I henhold til punkt 3.3 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen indtil den 28. februar 2026 bemyndiget til uden fortegningsret for Selskabets eksisterende aktionærer at forhøje Selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 5.842.989. Forhøjelsen skal ske til eller over markedskurs og kan ske ved kontant betaling, konvertering af gæld eller gennem indbetaling af andre værdier end kontanter.

Efter punkt 3.4 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen indtil den 28. februar 2026 bemyndiget til uden fortegningsret for Selskabets eksisterende aktionærer at forhøje Selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 1.460.747 i forbindelse med udstedelse af nye aktier til Selskabets medarbejdere, bestyrelses- og direktionsmedlemmer og/eller til medarbejdere, bestyrelses- og direktionsmedlemmer i Selskabets datterselskaber. De nye aktier udstedes mod kontant betaling til en tegningskurs, der fastsættes af bestyrelsen, og som kan være lavere end markedskursen.

Efter punkt 4.1 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen bemyndiget til i perioden til og med den 31. december 2025 at udstede op til 5.931.002 warrants i alt ad en eller flere gange til medarbejdere samt medlemmer af bestyrelsen og direktionen i Selskabet eller Selskabets datterselskaber (herunder til selskaber, hvor pågældende bestyrelsesmedlem, medarbejder eller direktør ejer samtlige kapitalandele og stemmerettigheder), der hver især giver ret til tegning af én aktie à nominelt DKK 1,00 og til at foretage de dertilhørende kapitalforhøjelser af Selskabet aktiekapital på op til i alt nominelt DKK 5.931.002, herunder foretage de nødvendige ændringer til vedtægterne ved tildelingen og udnyttelsen af warrants. Bestyrelsen fastsætter vilkårene for tegning og udnyttelse af warrants, herunder udnyttelseskursen, som kan være under markedskursen, på udstedelsestidspunktet.

Bestyrelsen har delvist benyttet bemyndigelsen til at udstede warrants ved udstedelse af 3.009.507 warrants i forbindelse med Warrantprogrammerne. Der resterer således 2.921.495 warrants af bemyndigelsen efter punkt 4.1 i Selskabets vedtægter.

Bemyndigelserne i punkt 3.4 og 4.1 i vedtægterne skal sikre Bestyrelsen fleksibilitet i forhold til aflønning af bestyrelsesmedlemmer, direktionsmedlemmer og medarbejdere samt skabe grundlag for eventuelt at knytte bestyrelsesmedlemmer, direktionsmedlemmer og medarbejdere tættere til Selskabet og i et vist omfang skabe økonomisk interessesammenfald mellem medarbejderne og Selskabets aktionærer.

De kapitalforhøjelser, som Bestyrelsen er bemyndiget til at foretage i henhold til pkt. punkt 3.2 og punkt 3.3 i vedtægterne, kan ikke overstige et samlet nominelt beløb på DKK. 5.842.989. I forhold til udnyttelse af bemyndigelserne til at udstede warrants henvises til Virksomhedsbeskrivelsen punkt. 8.6.

8.13 Størrelsen af ikke indbetalt kapital

Selskabets selskabskapital på nominelt DKK 22.914.829 er fuldt indbetalt.

8.14 Væsentlige kontrakter uden for ordinær drift

8.14.1 Låne- og kreditaftaler

8.14.1.1 Kreditrammer hos Jyske Bank A/S

Selskabet har pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen en kreditramme hos Jyske Bank A/S med DKK 3 mio. ("**Driftskreditten**"). Driftskreditten udløber den 1. juli 2021, men er genstand for genforhandling med Jyske Bank A/S inden den 1. juli 2021. Selskabet har stillet sikkerhed for Driftskreditten i form af virksomhedspant (skadesløsbrev) på kreditbeløbet.

Derudover har Selskabet den 22. februar 2021 indgået aftale med Jyske Bank A/S om mulighed for et bevilget overtræk på DKK 5 mio. for Selskabet i perioden den 20. marts 2021 til 15. maj 2021. ASEO Invest ApS har stillet sikkerhed for dette engagement.

Pr. 31. marts 2021 er det samlede træk på kreditrammerne hos Jyske Bank A/S DKK 3,2 mio.

8.14.1.2 Låneaftale med Vækstfonden

Selskabet har ultimo september 2020 indgået en låneaftale med Vækstfonden, CVR-nr. 16 29 46 75 ("**Vækstfonden**") vedrørende et COVID-19 Investorlån til Selskabet med hovedstol på DKK 5.950.000 ("**Lånet**").

Lånet forrentes med en fixeringsrente, som er CIBOR 3 måneders renten, og et tillæg på 5,000 pct. om året. Lånet afvikles kvartalsmæssigt med begyndelse fra den 1. oktober 2023. Ved tidspunktet for

indgåelse af aftalen om Lånet var det endelige afviklingstidspunkt for Lånet forventet at være den 1. oktober 2026.

Som en del af Lånet er Selskabet omfattet af en exit-ordning med Vækstfonden ("**Exit-ordningen**"). Exit-ordningen indebærer, at Selskabet ved gennemførelse af særlige transaktioner, der er til fordel for Selskabet eller hovedaktionæren, skal betale exit-betaling.

Exit-betalingen udgør et beløb svarende til 5 % af værditilvæksten i Selskabet, dog maksimalt 20 % af Lånets hovedstol (svarende til DKK 1.190.000) i alt, hvoraf Selskabet i februar 2021 allerede har betalt DKK 352.912,57 i forbindelse med salg af aktier fra hovedaktionæren, EWII A/S og Pentia A/S. Værditilvæksten beregnes med udgangspunkt i en vurdering af markedsværdien af Selskabets egenkapital på tidspunktet, hvor Lånet blev udbetalt, dvs. i september 2020.

Der er kun krav om betaling af exit-betaling i henhold til Exit-ordningen, hvis Selskabet eller hovedaktionæren ved transaktionen opnår ret til betaling i form af kontanter eller likvide værdipapirer.

Transaktionerne, der ifølge Exit-ordningen forpligter til betaling af exit-betaling, omfatter som udgangspunkt følgende, forudsat at Selskabet eller hovedaktionæren opnår ret til betaling ved transaktionen:

- (i) Direkte/indirekte overdragelse af mindst 25 % af kapitalandelene i Selskabet,
- (ii) Direkte/indirekte overdragelse af mindst 25 % af de økonomiske rettigheder knyttet til kapitalandelene i Selskabet,
- (iii) Overdragelse af den bestemmende indflydelse i Selskabet,
- (iv) Overdragelse af aktiver, der ikke sker som sædvanligt led i Selskabets drift, hvor værdien af de afståede aktiver (på gældfri basis) udgør mere end 25 % af DKK 150.000.000.

Som sikkerhed for Lånet har Selskabet stillet virksomhedspant i Selskabet til fordel for Vækstfonden. hovedaktionæren har til fordel for Vækstfonden afgivet en tilbagetrædelseserklæring, og hovedaktionæren indestår for, at der ikke vil blive betalt udbytte til hovedaktionæren fra Selskabet uden forudgående accept fra Vækstfonden.

8.15 Immaterialrettigheder

Selskabets immaterielrettigheder består af varemærker, domæner samt ophavsret til software. Selskabets strategi for beskyttelse af sine immaterielle rettigheder hviler på kontraktuelle aftaler og registreringer i relevante databaser, der dels stadfæster Selskabets ejerskab eller ret til at bruge de immaterielle rettigheder og dels sikrer beskyttelsen af rettighederne, som Selskabet ejer.

Selskabet ejer varemærket til Selskabets navn, DigiZuite, både i USA og inden for den Europæiske Union. Varemærkebeskyttelsen til ordmærket er inden for vareklasse 9 og 42, der bl.a. indeholder ydelserne softwareudvikling og SaaS. Selskabet ejer desuden varemærket i Danmark til

selskabsnavnet Digizuite samt Selskabets binavne, Digieyez og House & Co. Varemærker er tidsbegrænsede og skal fornyes for at være gyldige.

Selskabet ejer domænet www.digizuite.com, som er Selskabets primære domænenavn.

Selskabets softwareportefølje er nærmere omtalt i 5.3 og 5.4. Selskabets ophavsrettigheder består i det udviklede software, der som beskrevet i punkt 5.3.5.1 udarbejdes af et team, der på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen er placeret i Odense, samt af udviklere lokaliseret i Rumænien og Ukraine. Derudover anvendes underleverandører, både til udvikling og licenseret software, der omfatter såvel open source som kommercielle licenser. Selskabet har i vid udstrækning sikret ophavsretlig beskyttelse af det udviklede software aftaleretligt med de relevante parter. I visse kundeaftaler vil eventuelle videreudviklinger og modifikationer af softwaren tilhøre kunden, mens andre kundeaftaler vil sikre Selskabets rettigheder til disse videreudviklinger og modifikationer af softwaren. Ledelsen vurderer ikke, at det har væsentlig negativ betydning for Selskabets ophavsretsbeskyttelse, at kunderne i visse aftaler har rettighederne til videreudviklinger og modifikationer, da Selskabet ikke som del af sin forretningsmodel på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen foretager kundespecifik videreudvikling eller modifikationer på softwaren.

Selskabet ejer ikke patenter, og som nærmere omtalt i punkt 7.2.11, er DAM-markedet ikke karakteriseret ved udbredelse af patenter i stor udstrækning, og der konkurreres generelt ikke på udstedelse af patenter.

Registrerede varemærker

Digizuite har registreret følgende varemærker:

Varemærke	Land	Reg. dato	Reg. nummer	Fornyelsesdato	Klasser
DigiZuite (ord)	EU	15.03.2018	017546391	01.12.2027	9, 42
DigiZuite (ord)	USA	06.11.2018	5598981	01.12.2027	9, 42
DigiZuite (ord)	DK	20.08.2007	VR 2007 03055	20.08.2027	42
Digieyez (ord)	DK	24.05.2004	VR 2004 01635	24.05.2024	9, 35, 42
House & Co (ord)	DK	02.07.2014	VR 2014 01460	02.07.2024	9, 35, 42

8.16 Tvister

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



9 Udbuddet

9.1 Ansvar

Der henvises til afsnit 2 "Ansvar og erklæringer".

9.2 Risikofaktorer

Der henvises til afsnit 7 "Risikofaktorer", hvor der er en beskrivelse af de væsentligste risikofaktorer, som Selskabets Ledelse vurderer, at der er i relation til Selskabet, markedet og Udbuddet.

9.3 Formål med Udbuddet

Den kapital, Selskabet får tilført ved Udbuddet, påtænker Ledelsen at bruge til bl.a. at styrke organisationen. Selskabets Ledelse har til hensigt at anvende en del af Nettoprovenuet til at fortsætte udviklingen af produkterne, og Selskabet vil investere yderligere i salg og markedsføring samt udvikling af nye markedsområder og lande. Se punkt 5.9.1.

Idet Selskabet forventes at ville kunne tiltrække flere nye store virksomheder som kunder, vil Optagelsen til handel ikke blot styrke Selskabets kapitalgrundlag, men også være en blåstempling af Selskabet, som kan betrygge disse virksomhedskunder ved indgåelse af store og for kunderne vigtige strategiske samarbejder med Digizuite.

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 Digizuite, produkter og ydelser, 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.

9.4 Tegningsperiode

Tegningsperioden løber fra og med fredag den 16. april 2021 kl. 09:00 (dansk tid) til og med torsdag den 29. april 2021 kl. 16:30 (dansk tid) ("Tegningsperioden"). Udbuddet kan ikke lukkes før tid. Selskabet forventer at offentliggøre resultatet af Udbuddet fredag den 3. maj 2021 kl. 14:00.

9.5 Udbudskurs

De Udbudte Aktier bliver udbudt til en fast pris på DKK 8,73 pr. Ny Aktie à nominelt DKK 1,00. Tegningsbeløb skal indbetales kontant. Udbudskursen, og dermed også Selskabets teoretiske værdi, er blevet fastlagt af Selskabet selv efter rådgivning fra Selskabets Certified Adviser.

9.6 Udbuddets omfang og antal Aktier efter Udbuddet

Udbuddet består af et Udbud af Nye Aktier fra Selskabet og et muligt udbud af eksisterende Yderligere Aktier fra hovedaktionæren som led i det Yderligere Salg.

Udbuddet af Nye Aktier fra Selskabet er på mellem (Minimumsudbuddet) 5.841.925 styk Nye Aktier og op til (Maksimumsudbuddet) 6.300.115 styk Nye Aktier à nominelt DKK 1,00 svarende til et Bruttoprovenu på mellem DKK 51 mio. og DKK 55 mio. baseret på en tegningskurs på DKK 8,73 pr. Ny Aktie à nominelt DKK 1,00. Det samlede antal Aktier efter Udbuddet forventes at udgøre fra 28.756.754 styk Aktier à nominelt DKK 1,00 (ved Minimumsudbuddet) til 29.214.944 styk Aktier à nominelt DKK 1,00 (ved Maksimumsudbuddet).

Såfremt Maksimumsudbuddet overtegnes, er der som del af Udbuddet udbudt op til 458.190 styk Yderligere Aktier à nominelt DKK 1,00 stykket, som sælges af Selskabets hovedaktionær, ASEO Invest IT ApS, til Udbudskursen. Dette udbud af Yderligere Aktier betegnes som det Yderligere Salg, da salget af eksisterende Yderligere Aktier fra hovedaktionæren, (ASEO Invest IT ApS, hovedaktionær i Selskabet), sker under forudsætning af overtegning af Maksimumsudbuddet.

9.7 Antal Aktier inden Udbud

22.914.829 styk Aktier à nominelt DKK 1,00.

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

Efter tegningsperiodens udløb offentliggør Selskabet resultatet af Udbuddet fredag den 3. maj kl. 14:00, og hver investor, der er tildelt aktier, modtager en opgørelse over det antal Nye Aktier, der er tildelt investoren og værdien heraf til tegningskursen, medmindre andet aftales mellem investoren og det pågældende kontoførende pengeinstitut.

Afvikling af de Udbudte Aktier forventes at finde sted tre handelsdage efter offentliggørelsen af resultatet af Udbuddet ("Afviklingsdagen") i form af elektronisk levering af Aktier i en midlertidig ISIN-kode DK0061536075 til de respektive investorers depoter i 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 DK0061536075. Eventuelle handler med de Udbudte

Aktier i den midlertidige ISIN-kode DK0061536075 sker derfor på investorenes egen regning og risiko.

De Nye Aktier, som er omfattet af Udbuddet, bliver udstedt af Selskabet efter registrering af den nye selskabskapital 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 forventes godkendt af Nasdaq Copenhagen A/S under forudsætning af, at Udbuddet gennemføres, og at Nasdaqs krav til antal kvalificerede investorer og Free Float er opfyldt.

Første dag for handel med de Udbudte Aktier, i den permanente ISIN-kode DK0061535937 under symbolet DIGIZ, forventes at blive den 7. maj 2021 kl. 09:00.

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

9.9 Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen

Vigtige begivenheder	Dato og tid (dansk tid)
Udbudsperioden starter	16. april 2021 kl. 09:00
Udbudsperioden slutter	29. april 2021 kl. 16:30
Offentliggørelse af resultat af Udbuddet og antallet af Udbudte Aktier	3. maj 2021 kl. 14:00
Udbuddet gennemføres og de Udbudte Aktier afregnes i den midlertidige ISIN-kode DK0061536075	5. maj 2021
Forhøjelsen af selskabskapitalen registreres i Erhvervsstyrelsen	6. maj 2021
Første handelsdag for de Udbudte Aktier i den permanente ISIN-kode DK0061535937	7. maj 2021 09:00
Sammenlægning af den midlertidige ISIN-kode med den permanente ISIN-kode DK0061535937 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, og den er ikke søgt optaget til handel	10. maj 2021

Figur 29: Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen

9.10 ISIN-koder og handelssymbol

Midlertidig ISIN-kode for Aktierne: DK0061536075. Den midlertidige ISIN-kode er ikke søgt optaget til handel. Handel i den midlertidige ISIN-kode sker for egen regning og risiko.

Permanent ISIN-kode for Aktierne: DK0061535937 vil blive handlet under symbolet: DIGIZ.

9.11 Registreringsdato og fortegningsret

Afvikling og registrering af de Udbudte Aktier på investors depot 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.

9.12 Typen af de udbudte værdipapirer

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

9.13 Aktiernes pålydende værdi og antal

De Udbudte Aktiers stykstørrelse er nominelt DKK 1,00, og de udbydes til en pris/tegningskurs på DKK 8,73 pr. styk.

Udbuddet udgør mellem 5.841.925 styk Nye aktier (Minimumsudbuddet) og 6.300.115 styk Nye Aktier (Maksimumsudbuddet), svarende til mellem DKK 51 mio. og DKK 55 mio. i Bruttoprovenu samt et potentielt yderligere salg fra Selskabets hovedaktionær, ASEO Invest IT ApS, bestående af 458.190 styk eksisterende Yderligere Aktier à nominelt DKK 1,00 stykket, under forudsætning af, at Maksimumsudbuddet overtegnes. Udstedelse af de Nye Aktier og det Yderligere Salg af de Yderligere Aktier udgør samlet Udbuddet.

9.14 Omkostninger og Nettoprovenu i forbindelse med Udbuddet

De estimerede omkostninger relateret til Udbuddet og Selskabets Optagelse til handel forventes at udgøre DKK 4,9 mio. – 5,2 mio., hvilket giver et Nettoprovenu til Selskabet på mellem DKK 46,1 mio. og DKK 49,8 mio. ved tegning af Minimumsudbuddet og Maksimumsudbuddet. 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.

9.15 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 i Erhvervsstyrelsen.

De nye Aktier får samme rettigheder som de Eksisterende Aktier.

De Nye Aktier er omsætningspapirer ligesom de Eksisterende Aktier og udstedes i samme aktieklasse, og der gælder ingen indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed. De Nye Aktier og Eksisterende Aktier er navneaktier og skal noteres på navn i Selskabets ejerbog. Ingen aktionær er forpligtet til at lade sig indløse helt eller delvist.

Der er ingen stemmerets- og ejerskabsbegrænsninger. Hvert aktiebeløb à nominelt DKK 1,00 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.

9.16 Indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed

Der gælder ingen begrænsninger i Aktiernes omsættelighed.

9.17 Kursen på de Udbudte Aktier

De Udbudte Aktier udbydes til en fast kurs på DKK 8,73 pr. Ny Aktie à nominelt DKK 1,00. Tegningsbeløb skal indbetales kontant.

9.18 Valuta

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

9.19 Ret til udbytte for Nye Aktier

De Nye Aktier bærer ret til fuldt udbytte fra og med tidspunktet for registrering i Erhvervsstyrelsen af kapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier og oppebærer ret for udbytte 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.

9.20 Udbyttepolitik

Bestyrelsen betragter Selskabet for at være i en udviklingsfase og har derfor ikke intentioner om at udbetale udbytte, førend Selskabet har en stabil overskudsgivende forretning. 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. Se punkt 7.4.2.

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.

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 vedtages udbytte for det forudgående regnskabsår samtidig med, at årsrapporten godkendes. Derudover kan Selskabets generalforsamling beslutte, om der skal udloddes ekstraordinært udbytte efter forslag fra Bestyrelsen. Bestyrelsen har desuden fået bemyndigelse til at træffe beslutning om udlodning af ekstraordinært udbytte, jf. vedtægternes punkt 9.7. 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 for modtageren, og Selskabet vil normalt være forpligtet til indeholdelse af udbytteskat forinden udbetaling til aktionærerne, jf. punkt 9.21.

9.21 Skat

9.21.1 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. I hovedtræk gælder pr. datoen for denne Virksomhedsbeskrivelse følgende om beskatning af aktionærer, der skattemæssigt er hjemmehørende i Danmark.

Resuméet er generelle oplysninger, og formålet er ikke at give udtømmende juridisk og skattemæssig rådgivning. Der kan efter datoen for Virksomhedsbeskrivelsen forekomme ændringer i dansk skattelovgivning og potentielt også med tilbagevirkende kraft.

Nasdaq First North Growth Market 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 er af Skattestyrelsen klassificeret som multilateral handelsfacilitet, hvilket indebærer at aktier klassificeres som skattepligtige porteføljeaktier for selskaber.

9.21.2 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 (dvs. aktieavance og udbytter for den fysiske person, henholdsvis de samlevende ægtefæller).

Tab ved afståelse af unoterede aktier kan fradrages i afkast fra både noterede og unoterede aktier, hvilket vil sige i summen af indkomstårets udbytter, gevinster og afståelsessummer fra andre aktier.

Fradrag for tab på aktier kan desuden, hvis det overstiger indkomstårets positive aktieindkomster, modregnes i fysiske personers samlede betalbare sluskat. Tab på unoterede aktier kan således ikke kun modregnes i gevinst på unoterede aktier (og er således ikke kildeartsbegrænset).

9.21.3 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.

9.21.4 Salg af aktier – selskaber

Selskabers avance ved salg af aktier optaget til handel på en multilateral handelsfacilitet er skattepligtige. Tab og gevinst opgøres efter et lagerprincip, hvilket indebærer, at stigninger og fald i værdien af aktierne mellem primo og ultimo indkomståret medregnes i den skattepligtige indkomst.

9.21.5 Udbytte – selskaber

Ved udbytte modtaget fra aktier optaget til handel på en multilateral handelsfacilitet beskattes med selskabsskattesatsen på 22 %.

Dog er modtagne udbytter skattefrie, hvis aktionæren ejer mindst 10 % af Selskabets nominelle selskabskapital ("datterselskabsaktier"), eller hvis der er tale om koncernselskabsaktier som defineret i aktieavancebeskatningsloven.

9.22 Bindende forhåndstilsagn

Følgende investorer har givet **bindende** forhåndstilsagn på i alt DKK 28.889.586,63 i kursværdi.

Forhåndstilsagn af	Udbudsværdi DKK	Antal Aktier
SPSW Capital GmbH	7.449.998,67	853.379
IPO Nordic Fund A/S	1.999.999,35	229.095
Peter Schaeferhoff	1.114.995,60	127.720
Andersen Advisory Group A/S	999.995,31	114.547
Lombard International Assurance S.A.	999.995,31	114.547
Ulstrup Invest ApS	999.995,31	114.547
Jesper Lund	499.993,29	57.273
VIP Finance ApS	499.993,29	57.273
Matos Invest ApS	499.993,29	57.273
Sparekassen Sjælland-Fyn	499.993,29	57.273
Theresa Schaeferhoff	499.993,29	57.273
Thomas Lethenborg	399.999,87	45.819
Jens Olsson	399.999,87	45.819
Nørhave Consulting ApS	399.999,87	45.819
Ad.andco ApS	399.999,87	45.819
Jens Valeur	249.992,28	28.636
Bibendum Holding A/S	249.992,28	28.636
Claus Finderup Grove	249.992,28	28.636
Enver Hansen	249.992,28	28.636
Freddy Østergaard Petersen	249.992,28	28.636
Biludan Gruppen A/S	249.992,28	28.636
Jukka Pekka Pertola	249.992,28	28.636
Knud Foldschack	249.992,28	28.636
CEO Services ApS	249.992,28	28.636
Cammar Investment ApS	249.992,28	28.636
Mick Damm	249.992,28	28.636

Forhåndstilsagn af	Udbudsværdi DKK	Antal Aktier
Mogens Balling Schultz	249.992,28	28.636
Momett ApS	249.992,28	28.636
OR Invest A/S	249.992,28	28.636
Rene Fonseca	249.992,28	28.636
Houmøller Group ApS	249.992,28	28.636
Sommervej Invest ApS	249.992,28	28.636
Thomas Lindberg Bølle	249.992,28	28.636
Torben Haase	249.992,28	28.636
Elito Holding ApS	199.995,57	22.909
Christian Månsson	199.995,57	22.909
Folehaven Holding ApS	199.995,57	22.909
Lars E. Clausen	199.995,57	22.909
Michael Rasmussen	174.992,85	20.045
Yderligere 45 forhåndstilsagn med beløb under DKK 150.000	5.499.812,70	629.990
I alt 85 forhåndstilsagn	28.889.586,63	3.309.231

Figur 30: Bindende forhåndstilsagn

Blandt forhåndstegnere er der en investor (Venge Holding ApS), der har familiemæssig tilknytning til Selskabets Designated Contact Person.

De ovennævnte forhåndstilsagn er bindende, hvis Minimumsudbuddet gennemføres og Selskabets Aktier optages til handel på Nasdaq First North Growth Market udover i det tilfælde, hvor forhåndstilsagn kan opsiges 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 i forhold til de i Virksomhedsbeskrivelsen offentliggjorte oplysninger, som væsentligt forringer Selskabets virksomhed, økonomiske stilling og/eller fremtidsudsigter og giver anledning til, at Selskabet offentliggør en selskabsmeddelelse i henhold Markedsmisbrugsforordningens krav om offentliggørelse af intern viden. I tilfælde af en sådan selskabsmeddelelse skal forhåndstegnerens opsigelse i givet fald ske ved skriftlig meddelelse til Norden CEF ApS senest 12 timer efter selskabsmeddelelsens offentliggørelse, og opsigelsesretten bortfalder, hvis der ikke er afgivet meddelelse inden for denne frist.

9.23 Markedet, hvor Aktierne kan omsættes

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

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

Selskaberne på Nasdaq First North Growth Market er underlagt Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019 og dermed ikke underlagt de samme lovmæssige krav, som stilles til aktører på de regulerede markeder.

Selskaber optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market er underlagt Markedsmisbrugsforordningen (MAR), hvilken bl.a. indeholder regulering om oplysningsforpligtelser og forbud mod markedsmisbrug. Ligesom Selskaberne skal overholde de regler, der gælder for udstedere på SMV-vækstmarkeder.

9.24 Betaling og frist for udlevering af Aktierne

Afvikling og registrering af de Udbudte Aktier på investorernes respektive depoter 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 5. maj 2021.

9.25 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 500 styk à nominelt DKK 1,00 (svarende til et tegningsbeløb på DKK 4.365. 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 9.25.2).

Ordre er bindende og kan ikke ændres eller annulleres, bortset fra hvad der fremgår i det følgende punkt.

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 i udbudsperioden efter offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen og inden offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen har indleveret

tegningsordrer, kan trække deres tegningsordrer tilbage senest to 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 to handelsdage før tegningsperiodens udløb, forlænges tegningsperioden med op til to handelsdage, hvorved investor har op til mindst to handelsdage til at trække tegningsordren tilbage. Der sker ingen forlængelse af tegningsperioden, såfremt ny væsentlig information offentliggøres tidligere end to handelsdage før tegningsperiodens udløb.

9.25.1 Udbud og tegning via indlevering af tegningsblanket

Tegningsblanketten indsendes til investors eget kontoførende institut 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, så den er modtaget af Jyske Bank A/S senest den 29. april 2021 kl. 16:30 (dansk tid).

9.25.2 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 9.25.1 og 9.25.3)

9.25.3 Udbud og 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 28. april 2021 kl. 23.59 (dansk tid). 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 Depot og vælger Børsnoteringer under afsnittet Corporate Actions. Her kan investoren klikke på et link til Selskabets udbud, hvorfra Virksomhedsbeskrivelsen kan downloades, og her 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.

Når Udbuddet lukkes, og såfremt Udbuddet gennemføres, vil de Udbudte Aktier blive allokert til investorerne efter principperne for den fordelingsplan og reduktion, som er beskrevet i punkt 9.26. Det er vigtigt, at investorer, som afgiver ordrer via Nordnet AB, har det nødvendige kontantbeløb

stående på den til depotet knyttede kontantkonto fra den 29. april 2021 kl. 16:30 (dansk tid) og frem til afregningsdatoen, som forventes at være den 5. maj 2021. I tilfælde af manglende likviditet 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 5. maj 2021.

9.26 Fordelingsplan og reduktion

Såfremt de samlede tegningsordrer ved Udbuddet overstiger antallet af Nye Aktier og de Yderligere Aktier, vil Selskabet allokere alle de Nye Aktier.

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

- Alle forhåndstilsagn af 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 500 Aktier svarende til et tegningsbeløb på DKK 4.365 (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.

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 selskabskapital vil blive anvendt.

9.27 Fysiske og juridiske personers interesse i udstedelsen/Udbuddet

Som beskrevet i punkt 8.4 er flere af Selskabets bestyrelsesmedlemmer samt Direktionen direkte og indirekte aktionærer i Selskabet. Disse personer har derfor en interesse i Udbuddet.

Digizuite har indgået aftale med Nordnet AB om distribution og med Jyske Bank A/S om aktieudstedelse samt afvikling af Udbuddet. Nordnet AB og Jyske Bank A/S vil modtage sædvanlige honorarer og provisioner 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 ApS, samt øvrige rådgivere (se punkt 9.31). Digizuite 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. Derudover er der blandt forhåndstegnerne en enkelt investor, der har familiemæssig tilknytning til Selskabets Designated Contact Person, som også beskrevet i punkt 9.22.

9.28 Tilbagekaldelse

Gennemførelsen er betinget af, at Udbuddet ikke tilbagekaldes. Selskabet kan til enhver tid tilbagekalde Udbuddet før offentliggørelsen af resultatet. Udbuddet kan ikke tilbagekaldes efter offentliggørelsen af resultatet af Udbuddet. Selskabet kan tilbagekalde Udbuddet af forskellige årsager, herunder hvis den angivne tegning på minimum 5.841.925 styk Nye Aktier (Minimumstegningen) ikke tegnes, eller hvis Nasdaq Copenhagen A/S ikke godkender antallet af kvalificerede investorer og/eller størrelsen af Free Float, eller hvis der i perioden mellem datoen for Virksomhedsbeskrivelsen og inden tidspunktet for offentliggørelsen af resultatet af Udbuddet indtræffer forhold, som efter Selskabets Bestyrelses 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 Selskabets Bestyrelse eller Direktion.

9.29 Lovvalg

Udbuddet er gennemføres i forhold til dansk lov. Virksomhedsbeskrivelsen er bl.a. udarbejdet med det formål at opfylde de betingelser, der gælder i Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019.

9.30 Market Maker (Likviditetsprovider)

Selskabet har ikke indgået aftale med tredjemand om at være Market Maker (Likviditetsprovider).

9.31 Aktører i forbindelse med Udbuddet

Certified Adviser for Selskabet:

Norden CEF ApS
Kongevejen 365
DK - 2840 Holte
CVR-nummer 31933048

Afviklingsagent og aktieudstedende ved Udbuddet:

Jyske Bank A/S
Vestergade 8-16
DK - 8600 Silkeborg
CVR-nummer 17616617

Advokat for Selskabet:

Gorrissen Federspiel Advokatpartnerselskab

Axeltorv 2
DK - 1609 København V
CVR-nummer 38052497

Revisor for Selskabet:

EY Godkendt Revisionspartnerselskab
Englandsgade 25
DK - 5000 Odense
CVR-nummer 30700228

Distribution:

Nordnet Bank, filial af Nordnet Bank AB, Sverige
Havneholmen 27, 7
DK - 1561 København V
CVR-nummer 32301908

10 Appendiks

10.1 Definitioner og ordliste

Abonnementsomsætning:	Indtægtsført abonnementsomsætning, der udtrykker en bagudrettet omsætningen i en periode der, medmindre andet er angivet, er et regnskabsår.
Afviklingsdagen:	Afvikling af de Udbudte Aktier forventes at finde sted tre handelsdage efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet.
Aktier/Aktierne:	De Eksisterende Aktier og Nye Aktier.
ARR:	ARR (Annual Recurring Revenue) betyder årlige tilbagevendende indtægter. Det er et nøgletal, der giver udtryk for, hvad Selskabet vil kunne opnå af indtægter over de kommende 12 måneder baseret fra de indgåede abonnementsordninger på den pågældende statusdag og udtrykker derfor en fremtidig årlig omsætning for de allerede indgåede kundeaftaler.
Artificial Intelligence / AI:	AI er intelligens udført af maskiner (computer) i modsætning til eller som supplement til den naturlige intelligens blandt mennesker, som involverer bevidsthed og følelser.
Augmented Reality /AR:	AR er en interaktiv oplevelse, hvor man får følelsen af at være i den rigtige verden, men hvor det i virkeligheden er computergenereret perception, dvs. at programmet eller AR-funktionerne får dig til at tro, at du er i den rigtige verden.
Best Of Breed	Løsning, som dækker et specifikt niche- eller kategoriområde.
Bestyrelsen:	Selskabets til enhver tid siddende bestyrelse. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen består Bestyrelsen af: Søren Skovbølling, Annette Lang Skovbølling, Johan Jardevall, Line Christa Amanda Sørensen og Michael Koehn Milland.
Bruttoprovenu:	Tegning af de Nye Aktier i Selskabet, som giver en bruttokapitaltilførsel på DDK 51 mio. – DKK 55 mio.
B2B:	Business-to-Business. Når virksomheder sælger til virksomheder.
B2C:	Business-to-Consumer. Når virksomheder sælger til private.
Certified Adviser:	Norden CEF ApS, Kongevejen 365, DK - 2840 Holte. Telefon +45 20 72 02 00, CVR-nummer 31933048.

Churn Rate:	Andelen af ARR der opsiges eller ikke fornyes i en periode på 12 måneder målt i procent. 5 % churn rate betyder, at der efter 12 måneder er opsagt for 5 %, eller at 95 % af ARR er fornyet.
CIBOR 3 måneders rente	CIBOR står for Copenhagen Interbank Offered Rate, som hver dag opgør renten for forskellige intervaller. Her er det 3 måneders renten, der tages udgangspunkt i.
CRO:	Chief Revenue Officer eller kommerciel direktør.
DAM:	Digital A sset M anagement. En løsning, som håndterer alle former for digitalt content eller digitale assets (værdier). Deraf det engelske udtryk Digital Asset Management (DAM).
DAM Suite-leverandør:	Leverandør, der udbyder DAM-løsning som en del af en større softwareløsning.
Digitale Assets:	Billeder, video, PDF'er, Power Points, word-dokumenter, excel, lydfiler, infographics, grafisk materiale, 360 graders, 3D, VR, AR og alle andre digitale filer, som bruges af virksomhederne.
Digitale Asset Management (DAM):	IT-system til håndtering af digitalt materiale såsom billeder, video, PDF'er, Power Points, word-dokumenter, excel, lydfiler, Infographics, grafisk materiale, 360 graders, 3D, VR, AR og alle andre digitale filer, som bruges af virksomhederne.
Digizuite:	Digizuite A/S, Ryttergade 12, 1., DK - 5000 Odense C, CVR-nummer 25499522.
Direktion:	Selskabets Direktion består af Kim Wolters.
DKK (beløb) mio.:	Millioner danske kroner.
DKK (beløb) mia.:	Milliarder danske kroner.
EBITDA:	Forkortelse for Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation (and) Amortization.
Eksisterende Aktier:	22.914.829 Styk eksisterende Aktier à DKK 1,00.
Eksisterende Aktionærer:	Betyder Selskabets eksisterende aktionærer bestående af visse medlemmer af Selskabets bestyrelse og direktion og øvrige medarbejdere samt yderligere eksterne investorer.
Emerging Content:	Video, 3D billeder, 360 graders billeder eller video, VR og AR.

Enterprise:	Store eller globale virksomheder.
Enterprise DAM-marked:	Den del af DAM-markedet der udgøres af store eller globale virksomheder, der har andre behov end mindre virksomheder.
Enterprisemarkedet:	Den del af markedet der udgøres af store eller globale virksomheder.
Enterprisevirksomheder:	Store eller globale virksomheder som typisk opererer internationalt og/eller globalt.
EUR (beløb) mia.:	Milliarder Euro.
EUR (beløb) mio.:	Millioner Euro.
Fastkursemission:	Når tegningskursen for hver enkelt aktie er endeligt fastlagt ved Udbuddets start.
Fit and proper:	Engelsk betegnelse for en vurdering af erhvervsindividers egnethed og hæderlighed for at besidde ledende stillinger.
Free Float:	Andelen af selskabets aktier, der er i fri handel blandt investorer. 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.
Go-to-Market:	Engelsk betegnelse for en strategi for, hvordan Selskabet markedsfører sig til et givent kommercielt marked
Kunstig Intelligens:	Særligt intelligente computerprogrammer, som kan opsættes til at foretage en række opgaver, som f.eks. automatisk tagging af billeder, hvor computeren er i stand til at genkende forskellige objekter på billedet og omdanne det til søgeord.
Ledelsen:	Betyder Digizuites Direktion og Bestyrelse registreret i Erhvervsstyrelsen.
Lock-up:	Engelsk betegnelse for den periode, efter Udbuddet er gennemført, hvor aktionærer ikke må sælge deres aktier.
Likviditetsprovider:	Se Market Maker.
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 udstederes oplysningsforpligtelser, herunder indberetning af ledende medarbejderes transaktioner.
Maksimumsudbuddet:	Tegning af 6.300.115 styk Nye Aktier, som medfører indbetaling til Selskabet af et samlet Bruttoprovenu på DKK 55 mio.

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 børsmandler) 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.
Martech Øko-System:	Det digitale "landskab" eller de systemer, som virksomhedens marketingafdeling bruger.
Metadata:	Betyder "data om data". Det er en fællesbetegnelse for mange forskellige typer af struktureret information, der bruges til at beskrive, administrere og genfinde materiale.
Minimumsudbuddet:	Tegningen af 5.841.925 styk Nye Aktier, som medfører indbetaling til Selskabet af et samlet Bruttoindtækt på DKK 51 mio.
Minimumstegningsbeløbet:	Der skal som minimum tegnes 500 Nye Aktier til DKK 4.365 pr. tegningsordre.
MRR:	Månedlig abonnementsomsætning.
Multi Tenant:	Når et SaaS-system er multi-tenant, betyder det, at alle kunderne anvender den samme applikation. Det giver udbyderen stordriftsfordele, idet der kun skal vedligeholdes én udgave af produktionssystemet. Brugere har stadig deres egne data og muligheder for at tilpasse systemet, uden at det berører de andre brugere.
NA	Nordamerika.
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:	Den danske del af markedspladsen Nasdaq First North Growth Market, som drives af Nasdaq Copenhagen A/S, CVR-nummer 19042677, Nikolaj Plads 6, DK - 1067 København K.
Nasdaq First North Growth Market Rulebook af 1. september 2019:	Nasdaq First North Growth Markets eget regelsæt, som bl.a. indeholder bestemmelser om optagelse

til handel af selskabers aktier og selskabernes overholdelse af gældende oplysningsforpligtelser.

Net Revenue Retention:	Net Revenue Retention er et mål for, hvordan omsætningen i en abonnementskundebase udvikler sig over tid ift. mersalg, reduktion eller opsigelser. Beregning: $((\text{Start MRR} + \text{mersalg} - \text{reduktion} - \text{opsigelse}) / \text{Start MRR})$.
Nettoprovenu	Gennemførelsen af Udbuddet vil medføre, at Selskabet modtager et kontant Nettoprovenu på mellem DKK 46,1 mio. og DKK 49,8 mio. ved tegning af henholdsvis Minimumsudbuddet og Maksimumsudbuddet.
Nye Aktier:	Mellem 5.841.925 styk Aktier og 6.300.115 styk Aktier à nominelt DKK 1,00 i Digizuite A/S, som omfattes af Udbuddet.
Optagelse til handel:	Optagelse til handel af Selskabets Eksisterende og Nye Aktier på Nasdaq First North Growth Market Denmark.
Product Information Management systemer / PIM:	Softwareløsning til håndtering af virksomheders produktinformationer.
SaaS	SaaS (Software as a Service) er en leverancemodel inden for cloud. Den består i, at en udbyder udlejer adgang til en applikation, der tilgås via internettet.
Selskabet:	Digizuite A/S, Ryttergade 12, 1., DK - 5000 Odense C, CVR-nummer 25499522.
Seamless:	Seamless bruges om den situation, hvor virksomhedernes forskellige systemer er integreret så tæt ind i hinanden, så brugerne ikke skal tænke på, hvilket system de arbejder i.
Single source of truth:	Udtryk som bruges omkring det at centralisere sit content i et stort digitalt bibliotek, hvorfra andre systemer kan få distribueret content ud, når det skal bruges.
Sælgende Aktionær	ASEO Invest IT ApS (CVR-nummer 34595038).
Udbuddet:	Udbud af minimum 5.841.925 styk Nye Aktier og maksimum 6.300.115 styk Nye Aktier à nominelt DKK 1,00 stykket.
Udbudskurs:	DKK 8,73 pr. Ny Aktie. Udbudskursen er fast.
Udbudte Aktier:	Nye Aktier. Udtrykket Udbudte Aktier omfatter også evt. Yderligere Aktier.
Udbudsperioden:	Løber fra og med fredag den 16. april 2021 kl. 09:00 til og med torsdag den 29. april 2021 kl. 16:30.
USD (beløb) mia.:	Milliarder amerikanske dollars.

Value Proposition:	Beskrivelse af den værdi, som produktet tilfører kunderne
Virksomheden:	Digizuite A/S, Ryttergade 12, 1., DK - 5000 Odense C, CVR-nummer 25499522.
Virksomhedsbeskrivelsen:	Denne Virksomhedsbeskrivelse.
Virksomhedsbeskrivelsesdatoen:	Den 14. april 2021.
Virtual Reality (VR):	VR er en computer-genereret simulation, hvor personer kan interagere i et artificielt 3-D miljø ved brug af elektroniske devices, som f.eks. 3-D briller, 3-D skærme eller handsker med sensorer.
Yderligere Aktier	Op til 458.190 yderligere Aktier à nominelt DKK 1,00 stykket, som udbydes af hovedaktionæren i henhold til det Yderligere Salg.
Warrant-program A	Tildeling af 1.683.320 warrants den 30. marts 2021 til medlemmer af Selskabets Direktion, Bestyrelse og udvalgte medarbejdere i Selskabet.
Warrant-program B	Tildeling af 1.034.038 warrants den 30. marts 2021 til medlemmer af Selskabets Direktion og Bestyrelse.
Warrant-program C	Tildeling af 292.149 warrants den 30. marts 2021 til medarbejder i Selskabets amerikanske datterselskab.
Warrant-programmer(ne)	Warrant-program A, Warrant-program B og Warrant-program C samlet.

10.2 Digizuites vedtægter

1 Navn og formål

- 1.1 Selskabets navn er Digizuite A/S.
- 1.2 Selskabet driver også virksomhed under binavnene: Digieyez A/S og House & Co A/S.
- 1.3 Selskabets formål er salg, konsulentytelser, cloud hosting og udvikling af software, herunder mediateknologi, samt hermed forbundet virksomhed.

2 Aktiekapital og aktier

- 2.1 Selskabets aktiekapital udgør nominelt kr. 22.914.829, fordelt i aktier à nominelt kr. 1 eller multipla heraf.
- 2.2 Aktiekapitalen er fuldt indbetalt.
- 2.3 Aktierne skal lyde på navn og skal noteres på navn i selskabets ejerbog.
- 2.4 Ejerbogen føres af Computershare A/S, CVR no. 27 08 88 99.
- 2.5 Aktierne er omsætningspapirer. Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed.
- 2.6 Ingen aktier har særlige rettigheder.
- 2.7 Ingen aktionær skal være forpligtet til at lade sine aktier indløse helt eller delvist af selskabet eller andre.
- 2.8 Aktierne er registreret hos og udstedes i papirløs form gennem VP SECURITIES A/S, CVR-nr. 21 59 93 36. Udbytte udbetales gennem VP SECURITIES A/S og indsættes på udbyttekonti registreret i VP SECURITIES A/S. Rettigheder vedrørende aktierne skal anmeldes til VP SECURITIES A/S efter reglerne herom.

3 Forhøjelse af aktiekapital

- 3.1 Bestyrelsen er indtil den 30. juni 2021 bemyndiget til uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer at forhøje selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt kr. 6.300.115. Forhøjelsen skal ske til eller over markedskurs og kan udelukkende ske ved kontant betaling.
- 3.2 Bestyrelsen er indtil den 28. februar 2026 bemyndiget til med fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer at forhøje selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt kr. 5.842.989. Forhøjelsen skal ske til en kurs, der fastsættes af bestyrelsen, og som kan være lavere end markedskursen, og kan ske ved kontant betaling, konvertering af gæld eller apportindskud.
- 3.3 Bestyrelsen er indtil den 28. februar 2026 bemyndiget til uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer at forhøje selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt kr. 5.842.989. Forhøjelsen skal ske til eller over markedskurs og kan ske ved

kontant betaling, konvertering af gæld eller gennem indbetaling af andre værdier end kontanter.

- 3.4 Bestyrelsen er indtil den 28. februar 2026 bemyndiget til uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer at forhøje selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt kr. 1.460.747 i forbindelse med udstedelse af nye aktier til selskabets medarbejdere og bestyrelses- og direktionsmedlemmer og/eller til medarbejdere og bestyrelses- og direktionsmedlemmer i selskabets datterselskaber, jf. dog pkt. 4.3. De nye aktier udstedes mod kontant betaling til en tegningskurs, der fastsættes af bestyrelsen, og som kan være lavere end markedskursen.
- 3.5 Nye aktier udstedt i henhold til pkt. 3.1 til pkt. 3.4 skal være fuldt indbetalte, lyde på navn, være omsætningspapirer og i enhver anden henseende have samme rettigheder som de eksisterende aktier. Bestyrelsen er bemyndiget til at fastsætte de nærmere vilkår for kapitalforhøjelser i henhold til ovenstående bemyndigelser og til at foretage de ændringer i selskabets vedtægter, der måtte være nødvendige som følge af bestyrelsens udnyttelse af bemyndigelserne.
- 3.6 De kapitalforhøjelser, som bestyrelsen er bemyndiget til at foretage i henhold til pkt. 3.2 og pkt. 3.3 kan ikke overstige et samlet nominelt beløb på kr. 5.842.989.

4 Warrants

- 4.1 Bestyrelsen er ved generalforsamlingsbeslutning af 27. januar 2021, der blev suppleret af generalforsamlingens beslutning af 30. marts 2021, blevet bemyndiget til i perioden til og med den 31. december 2025 at udstede op til 5.931.002 warrants i alt ad en eller flere gange til medarbejdere samt medlemmer af bestyrelsen og direktionen i selskabet eller selskabets datterselskaber (herunder til selskaber, hvor pågældende bestyrelsesmedlem, medarbejder eller direktør ejer samtlige kapitalandele og stemmerettigheder), der hver især giver ret til tegning af én aktie à nominelt kr. 1 og til at foretage de dertilhørende kapitalforhøjelser af selskabets aktiekapital på op til i alt nominelt kr. 5.931.002, herunder foretage de nødvendige ændringer til vedtægterne ved tildelingen og udnyttelsen af warrants.

For warrants udstedt i henhold til denne bemyndigelse og de dertil hørende kapitalforhøjelser gælder; én warrant giver ret til tegning af 1 aktie à nominelt kr. 1; den maksimale nominelle kapitalforhøjelse, der kan tegnes på baggrund af de udstedte warrants, udgør kr. 5.931.002 i alt; der kan ikke ske delvis indbetaling; selskabets aktionærer skal ikke have fortegningsret til de udstedte warrants, ligesom de heller ikke skal have fortegningsret til de aktier, der tegnes på grundlag af de pågældende warrants; der skal ikke gælde generelle indskrænkninger i fortegningsretten, der tilkommer de nye aktier ved senere kapitalforhøjelser; kursen ved udnyttelsen af warrants fastsættes af selskabets bestyrelse på tidspunktet for tildelingen af warrants og kan være lavere end markedskurs; de nye aktier skal lyde på navn og skal optages i selskabets ejerbog; og at de nye aktier skal være omsætningspapirer.

- 4.2 Nærmere vilkår for tegning og udnyttelse af warrants samt tilhørende kapitalforhøjelser i medfør af vedtægternes pkt. 4.1 fastlægges af bestyrelsen og vilkår for warrants vedlægges som en integreret del af disse vedtægter som særskilt bilag ved bestyrelsens udnyttelse af

bemyndigelsen til at udstede warrants.

- 4.3 Bestyrelsen har den 30. marts 2021 delvist udnyttet bemyndigelsen i pkt. 4.1 og har udstedt 3.009.507 stk. warrants til medarbejdere (herunder i et datterselskab) og direktions- og bestyrelsesmedlemmer, der giver ret til tegning af nominelt kr. 3.009.507 aktier i selskabet. Den maksimale kapitalforhøjelse, som kan tegnes på baggrund af disse warrants, skal være nominelt kr. 3.009.507 og den mindste kapitalforhøjelse skal være nominelt kr. 1,00.

Bestyrelsen er herefter bemyndiget til at udstede 2.921.495 warrants svarende til en forhøjelse af selskabets aktiekapital på op til nominelt kr. 2.921.495, dog således, at de kapitalforhøjelser, som bestyrelsen er bemyndiget til at foretage i henhold til pkt. 3.4 og pkt. 4.1 ikke kan overstige et samlet nominelt beløb på kr. 2.921.495.

- 4.4 De nærmere vilkår for de i punkt 4.3 anførte warrants samt den tilhørende kapitalforhøjelse fremgår af bilag A til disse vedtægter og udgør en integreret del heraf.

5 Generalforsamlingen, afholdelsessted og indkaldelse

- 5.1 Selskabets generalforsamlinger afholdes i den region, hvor selskabet har hjemsted, i Storkøbenhavn eller i Region Hovedstaden.
- 5.2 Selskabets ordinære generalforsamling afholdes inden udgangen af maj hvert år. Senest otte uger før dagen for den påtænkte afholdelse af den ordinære generalforsamling offentliggør selskabet datoen herfor samt fristen for at fremsætte krav om optagelse af bestemte emner på dagsordenen.
- 5.3 Ekstraordinær generalforsamling afholdes, når bestyrelsen eller revisor forlanger det. Ekstraordinær generalforsamling skal endvidere afholdes, når det forlanges af aktionærer, der tilsammen ejer mindst fem procent af aktiekapitalen. Sådant begæring skal ske skriftligt til bestyrelsen ledsaget af et bestemt angivet forslag til dagsordenspunkt. Bestyrelsen indkalder til en ekstraordinær generalforsamling senest to uger efter, at det er forlangt.
- 5.4 Generalforsamlinger indkaldes af bestyrelsen med mindst to ugers og højst fire ugers varsel. Indkaldelsen offentliggøres på selskabets hjemmeside. Indkaldelse sendes endvidere til alle i ejerbogen noterede aktionærer, som har fremsat begæring herom.
- 5.5 Følgende oplysninger vil være tilgængelige på selskabets hjemmeside i en periode på minimum to uger før en generalforsamling, inklusive datoen for generalforsamlingens afholdelse:
- (a) Indkaldelsen
 - (b) Oplysning om det samlede antal aktier og stemmer på datoen for indkaldelsen
 - (c) De dokumenter, der skal fremlægges på generalforsamlingen
 - (d) Dagsorden og de fuldstændige forslag
 - (e) Formularer til stemmeafgivelse pr. fuldmagt eller skriftligt ved brevstemme.

- 5.6 Generalforsamlingen ledes af en dirigent valgt af bestyrelsen. Dirigenten afgør alle spørgsmål vedrørende behandling af dagsordenspunkterne, stemmeafgivning og resultaterne heraf.
- 5.7 Generalforsamlingen kan afholdes på dansk eller engelsk. Bestyrelsen kan beslutte at tilbyde simultantolkning. Dokumenter udarbejdet til brug i forbindelse med eller efter generalforsamlingen udarbejdes på dansk, eller, hvis det besluttet af bestyrelsen, og i det omfang lovgivningen tillader det, på engelsk.
- 5.8 Bestyrelsen kan beslutte, at generalforsamlinger afholdes elektronisk uden fysisk tilstedeværelse. Beslutningen om at afholde en elektronisk generalforsamling kræver, at generalforsamlingen kan afvikles på betryggende vis, og at aktionærerne kan udøve deres aktionærrettigheder på generalforsamlingen elektronisk. Såfremt bestyrelsen beslutter at afholde en generalforsamling elektronisk, vil yderligere oplysninger om fremgangsmåden ved elektronisk deltagelse være tilgængelige på selskabets hjemmeside og i indkaldelsen til generalforsamlingen.

6 Dagsorden for den ordinære generalforsamling

- 6.1 Dagsordenen for den ordinære generalforsamling skal omfatte følgende:
- (a) Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne regnskabsår
 - (b) Fremlæggelse og godkendelse af årsrapport
 - (c) Anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport
 - (d) Meddelelse af decharge til bestyrelsen og direktionen
 - (e) Valg af medlemmer til bestyrelsen
 - (f) Valg af revisor
 - (g) Bemyndigelse til at erhverve egne aktier
 - (h) Eventuelle forslag fra bestyrelse og aktionærer
 - (i) Eventuelt
- 6.2 Enhver aktionær har ret til at få et bestemt emne behandlet på den ordinære generalforsamling. Begæring herom skal fremsættes skriftligt over for bestyrelsen senest seks uger før generalforsamlingens afholdelse.

7 Møde- og stemmeret på generalforsamlingen

- 7.1 En aktionærs ret til at deltage i en generalforsamling og til at afgive stemme fastsættes i forhold til de aktier, aktionæren besidder på registreringsdatoen. Registreringsdatoen er én uge før generalforsamlingen. Aktionærens besiddelse af aktier og stemmer opgøres på registreringsdatoen på baggrund af aktionærens ejerforhold som noteret i ejerbogen samt eventuelle meddelelser herom modtaget med henblik på indførsel i ejerbogen.
- 7.2 En aktionær, der er berettiget til at deltage i generalforsamlingen i henhold til punkt 7.1, som ønsker at deltage i generalforsamlingen skal senest tre dage før dens afholdelse anmode om adgangskort.

- 7.3 En aktionær kan møde personligt eller ved fuldmægtig, og både aktionæren og fuldmægtigen kan møde med en rådgiver.
- 7.4 Stemmeret kan udøves i henhold til skriftlig og dateret fuldmagt i overensstemmelse med reglerne herom.
- 7.5 En aktionær, der er berettiget til at deltage i en generalforsamling i henhold til punkt 7.1, kan endvidere stemme skriftligt ved brevstemme i overensstemmelse med selskabslovens regler herom. Brevstemmer skal være selskabet i hænde senest hverdagen før generalforsamlingen. Brevstemmer kan ikke tilbagekaldes.
- 7.6 Hvert aktiebeløb på nominelt kr. 1 giver én stemme.

8 Beslutninger på generalforsamlingen

- 8.1 Beslutninger på generalforsamlingen afgøres ved simpelt stemmeflertal, medmindre andet følger af lovgivningen eller disse vedtægter.
- 8.2 Beslutning om vedtægtsændring, selskabets opløsning, fusion eller spaltning kræver, at beslutningen vedtages med mindst 2/3 af såvel de afgivne stemmer som af den på generalforsamlingen repræsenterede aktiekapital, medmindre lovgivningen stiller strengere eller lempeligere vedtagelseskrav eller tillægger bestyrelsen eller andre organer selvstændig kompetence.

9 Bestyrelsen

- 9.1 Bestyrelsen varetager den overordnede ledelse af selskabet.
- 9.2 Bestyrelsen består af mindst tre og højst syv medlemmer, der vælges af generalforsamlingen.
- 9.3 Bestyrelsen vælger en formand blandt sine medlemmer.
- 9.4 De generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer vælges for en periode på ét år. Genvalg af bestyrelsesmedlemmer kan finde sted.
- 9.5 Bestyrelsen er beslutningsdygtig, når over halvdelen af bestyrelsesmedlemmerne, herunder formanden, er repræsenteret.
- 9.6 Anliggender behandlet i bestyrelsen afgøres ved simpelt stemmeflertal. I tilfælde af stemmelighed er formandens stemme udslagsgivende.
- 9.7 Bestyrelsen er bemyndiget til at træffe en eller flere beslutninger om udlodning af ekstraordinært udbytte.

10 Direktionen

- 10.1 Bestyrelsen ansætter en direktion bestående af ét til tre medlemmer til at varetage den daglige ledelse af selskabet.

11 Tegningsregel

- 11.1 Selskabet tegnes (i) af bestyrelsens formand i forening med et medlem af direktionen, (ii) af et medlem af bestyrelsen i forening med et medlem af direktionen, (iii) af to medlemmer af bestyrelsen i forening, eller (iv) af den samlede bestyrelse.

12 Elektronisk kommunikation

- 12.1 Al kommunikation fra selskabet til aktionærerne, 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 lov.
- 12.2 Kommunikation fra aktionærer til selskabet kan ske ved e-mail.
- 12.3 Det er den enkelte aktionærs ansvar at sikre, at selskabet har aktionærens korrekte e-mail adresse. Selskabet har ingen pligt til at søge e-mail adresser berigtiget eller til at fremsende meddelelser på anden måde.
- 12.4 Oplysninger om kravene til anvendte systemer samt om fremgangsmåden ved elektronisk kommunikation findes på selskabets hjemmeside, www.digizuite.com.
- 12.5 Selskabsmeddelelser udarbejdes på dansk, og hvis bestyrelsen beslutter det, på engelsk.

13 Revision og årsrapport

- 13.1 Selskabets årsrapport revideres af en statsautoriseret revisor, der vælges af generalforsamlingen for ét år ad gangen. Genvalg kan finde sted.
- 13.2 Årsrapporten udarbejdes og aflægges på dansk.

14 Regnskabsår

- 14.1 Selskabets regnskabsår er kalenderåret.

Vedtaget på selskabets generalforsamling den 30. marts 2021.

Bilag A

til Digizuite A/S' vedtægter – Vilkår for warrants

De warrants, der udstedes af Digizuite A/S' ("Selskabet") bestyrelse, jf. vedtægternes pkt 4.4, er undergivet følgende overordnede vilkår samt de yderligere vilkår, der måtte være fastsat i Underbilag A.1 og tegningsdokumentationen til den enkelte warrantindehaver ved tildelingen:

1. Tegningsbeløb mv.

Warrants tildeles vederlagsfrit eller mod et vederlag, der fastsættes diskretionært af Selskabets bestyrelse ved tildelingen.

Hver warrant giver, når den pågældende warrant er modnet, indehaveren ret til at tegne én aktie med en nominel værdi à kr. 1,00.

En fortegnelse over udstedte warrants skal føres.

Underbilag A.1 til dette Bilag A indeholder en oversigt over det samlede antal warrants udstedt i henhold til dette Bilag A, herunder detaljer om tildelingsdato, tegningspris, udnyttelsesperiode og en opsummering af andre væsentlige særlige vilkår.

2. Tildeling og modning af warrants

Tildeling

Warrants tildeles af generalforsamlingen eller af bestyrelsen i henhold til bemyndigelsen i Selskabets vedtægter. En tidligere tildeling giver ikke ret til yderligere tildelinger.

Modning

Warrants modnes som nærmere fastsat af bestyrelsen i forbindelse med tildelingen.

Modning af warrants er betinget af, at warrantindehaveren fortsat er tilknyttet Selskabet eller Selskabets datterselskaber som enten medarbejder, direktionsmedlem eller bestyrelsesmedlem eller som nærmere skriftligt afstemt med bestyrelsen. Warrantindehaveren har ikke krav på yderligere tildelinger af warrants, og der sker ingen yderligere modning af allerede tildelte warrants, efter ophør af sådan tilknytning uanset årsagen hertil. Modning påvirkes ikke af lovreguleret orlov. Ikke-modnede warrants kan ikke udnyttes.

Alle følgende henvisninger til "medarbejder(e)" i nærværende pkt. 2 og nedenstående pkt. (i) til pkt. (vi) gælder tilsvarende *mutatis mutandis* for direktionsmedlemmer.

I relation til ophør af medarbejderes tilknytning gælder følgende, medmindre bestyrelsen har valgt at fravige eller supplere følgende i forbindelse med den pågældende tildeling:

- (i) Såfremt Selskabet opsiger en medarbejders ansættelsesforhold i Selskabet, uden at medarbejderen har misligholdt ansættelsesforholdet, har medarbejderen uanset opsigelsen ret til at beholde warrants i overensstemmelse med disse vilkår.
- (ii) I tilfælde af medarbejderens opsigelse som følge af, at Selskabet groft har misligholdt ansættelsesforholdet, har medarbejderen uanset opsigelsen ret til at beholde warrants i overensstemmelse med disse vilkår.
- (iii) I tilfælde af medarbejderens opsigelse uden at Selskabet groft har misligholdt ansættelsesforholdet, bortfalder alle tildelte ikke-udnyttede warrants på tidspunktet for varsel om ansættelsens ophør, uden yderligere varsel og uden kompensation, uanset om de er modnede eller ej.

- (iv) I tilfælde af Selskabets opsigelse eller bortvisning som følge af medarbejderens misligholdelse af ansættelsesforholdet bortfalder alle tildelte ikke-udnyttede warrants på tidspunktet for varsel om ansættelsens ophør, uden yderligere varsel og uden kompensation, uanset om de er modnede eller ej.
- (v) Ved medarbejderens død vil medarbejderens dødsbo være berettiget til at beholde alle tildelte ikke-udnyttede warrants på tidspunktet for medarbejderens død.
- (vi) Ved aldersbetinget pensionering eller invaliditet har medarbejderen ret til at udnytte modnede warrants i **Udnyttelsesvinduerne (som defineret nedenfor)** i overensstemmelse med disse vilkår, **uanset at perioden, hvor warrants kan udnyttes (udnyttelsesperioden), endnu ikke er indtrådt.**

I relation til ophør af tilknytning for medarbejdere og direktionsmedlemmer er bestyrelsen i overensstemmelse med ovenstående bemyndiget til at aftale andre vilkår i konkrete tilfælde (uanset ovenstående pkt. (i) til pkt. (vi)).

I relation til ophør af tilknytning for bestyrelsesmedlemmer gælder følgende, medmindre andet er fastsat ved tildelingen:

- a) Såfremt bestyrelsesmedlemmet udtræder af bestyrelsen, har bestyrelsesmedlemmet uanset udtrædelsen ret til at beholde og udnytte modnede warrants i overensstemmelse med vilkårene.
- b) Uanset pkt. a) lige ovenfor, kan den øvrige bestyrelse i tilfælde af et bestyrelsesmedlems udtræden beslutte, at alle **bestyrelsesmedlemmets** tildelte ikke-udnyttede warrants pr. udtrædelsestidspunktet uden varsel og uden kompensation bortfalder, hvis den øvrige bestyrelse vurderer og beslutter, at bestyrelsesmedlemmet under sit hverv har tilsidesat sine opgaver og pligter som bestyrelsesmedlem.
- c) Ved bestyrelsesmedlemmets død vil bestyrelsesmedlemmets dødsbo være berettiget til at beholde alle tildelte ikke-udnyttede warrants på tidspunktet for bestyrelsesmedlemmets død.

I relation til ophør af tilknytning for bestyrelsesmedlemmer er bestyrelsen i overensstemmelse med ovenstående bemyndiget til at aftale andre vilkår i konkrete tilfælde (uanset ovenstående pkt. a) til pkt. c).

3. Udnyttelse

Udnyttelse af warrants kan tidligst ske 24 måneder efter tegningsdatoen, eller inden for periode fastsat af bestyrelsen ved tildelingen.

Modnede warrants kan udnyttes ved skriftlig meddelelse til Selskabets bestyrelse i 21 dage regnet fra offentliggørelse af Selskabets del- og helårsregnskab ("**Udnyttelsesvindue**"), forudsat warrants ikke er bortfaldet.

Uanset foranstående kan warrants undtagelsesvist udnyttes efter bestyrelsens beslutning i forbindelse med de ekstraordinære omstændigheder, der fremgår af pkt. 6 nedenfor.

Tildelte warrants, som ikke er udnyttet senest fem (5) år efter det tidligste udnyttelsestidspunkt for de pågældende warrants, bortfalder uden varsel eller kompensation, medmindre bestyrelsen har fastsat en anden tidsfrist.

Ikke modnede warrants kan ikke udnyttes.

Warrantindehaverens skriftlige meddelelse til bestyrelsen om udnyttelse skal indeholde angivelse af, hvor mange af warrants der ønskes udnyttet, samt oplysninger om warrantindehaverens VP-depot.

Den skriftlige meddelelse skal være Selskabet i hænde senest kl. 12:00 CET på den sidste dag i udnyttelsesperioden.

Samtidig med udnyttelse af warrants, indbetaler warrantindehaveren tegningsbeløbet baseret på Tegningsprisen (som defineret i pkt. 4 nedenfor) kontant ved overførsel til en af Selskabet angivet bankkonto. Selskabet skal dog i alle tilfælde have tegningsbeløbet i hænde senest kl. 16:00 CET dagen efter udløbet af udnyttelsesvinduet angivet.

Når aktierne er registreret hos Erhvervsstyrelsen sker der samtidig registrering af aktierne i ejerbogen. Selskabet skal senest 14 dage efter modtagelsen af tegningsbeløbet gennemføre kapitalforhøjelsen i Selskabet.

Såfremt Selskabets eksisterende aktier i øvrigt er optaget til handel, skal Selskabet hurtigst muligt herefter foranledige de nye aktier optaget til handel og overført til warrantindehaverens depot.

Hvis/når Selskabets aktier optages til handel, skal warrantindehaverens udnyttelse af warrants og den efterfølgende aktiebesiddelse overholde de til enhver tid gældende regler for aktier optaget til handel på den handelsplads, som Selskabet har aktier optaget til handel på.

4. Tegningskurs for aktier

Aktier tegnes til en kurs fastsat af bestyrelsen og angives i tegningsdokumentationen ("Tegningsprisen").

Tegningsprisen angives af bestyrelsen i tegningsdokumentationen og indsættes i Underbilag A.1.

5. Regulering af Tegningsprisen eller aktieantallet som følge af ændringer i Selskabets kapitalstruktur mv.

Hvis:

- (i) Selskabet forhøjer eller nedsætter Selskabets aktiekapital, uanset om en sådan justering sker til markedskurs eller til en kurs, der er over eller under markedskurs, eller

- (ii) Selskabet udsteder bonusaktier, andre warrants, konvertible obligationer eller andre instrumenter, der kan konverteres til aktier i Selskabet, uanset om en sådan udstedelse sker til markedskurs eller til en kurs, der er over eller under markedskurs, eller
- (iii) Selskabet indtræder i likvidation, fusionerer med et andet selskab som det overlevende selskab eller ophørende selskab, bliver spaltet, eller
- (iv) andre ændringer foretages i Selskabets aktiekapital,

skal der ikke ske justering af antallet af warrants, Tegningsprisen eller andre vilkår deraf, og der skal heller ikke ske justering af Tegningsprisen eller antallet af aktier, der kan tegnes ved udnyttelse af warrants ("**Aktieantallet**") ved kapitalforhøjelser, der sker som led i udnyttelse af warrants.

Ændringer i værdien af warrants, som konsekvens af afledte virkninger af ændringer i Selskabets kapitalstruktur, herunder som en konsekvens af driften af Selskabets virksomhed, giver ikke anledning til regulering af Tegningsprisen og/eller Aktieantallet.

Hvis bestyrelsen vurderer, at ændringer i Selskabets kapitalstruktur vil medføre en væsentlig reduktion eller stigning i den potentielle gevinst af de tildelte warrants (dvs. værdien af warrants), kan bestyrelsen justere Tegningsprisen og/eller Aktieantallet betalt/erhvervet ved udnyttelse af warrants for at sikre, at den potentielle gevinst af de tildelte warrants forbliver uændret.

Selskabets revisor skal i så fald udregne, hvordan Tegningsprisen og/eller Aktieantallet, der skal erhverves ved udnyttelse af warrants henholdsvis reduceres eller forhøjes på grundlag af almindelige anerkendte principper, herunder principper om værdiansættelse. Enhver justering skal beslattes af bestyrelsen. Revisors vurdering af, om en given ændring af kapitalstrukturen er sket til markedspris, skal ske med hensyntagen til den udvanding af værdien af aktierne, som de udstedte warrants kan medføre.

Den pris, hvormed Tegningsprisen skal reguleres, jf. dette pkt. 5, betegnes "**Reguleringsbeløbet**".

Hvis indehaveren af warrants er uenig i revisors vurdering, kan indehaveren inden for en frist på 14 dage efter vurderingens fremsendelse anmode om, at vurderingen forelægges en uafhængig dansk vurderingsmand til endelig og bindende afgørelse. Vurderingsmanden skal udpeges af FSR – Danske Revisorer. Vurderingsmandens vurdering skal færdiggøres inden fire uger fra datoen for hans udpegning. Honorar til vurderingsmanden skal betales af den pågældende indehaver af warrants, medmindre vurderingsmanden ændrer Aktieantallet eller Reguleringsbeløbet med mere end 5 %, i hvilket tilfælde Selskabet skal betale honoraret.

Tegningsprisen med tillæg/fradrag af Reguleringsbeløbet kan ikke være lavere end kurs pari (kurs 100). Hvis Reguleringsbeløbet, jf. ovenfor, indikerer, at Tegningsprisen med tillæg/fradrag af Reguleringsbeløbet skulle være under pari, men markedsprisen for Selskabets aktier på tegningstidspunktet overstiger pari, kan indehaveren af warrants forlange, at tegning sker til pari,

og at Aktieantallet pr. warrant forhøjes i det omfang, det er nødvendigt for at kompensere indehaveren for, at tegning må ske til pari og ikke til den lavere pris, som en fuld anvendelse af Reguleringsbeløbet ville føre til.

Såfremt en regulering af antallet af warrants medfører, at den potentielle kapitalforhøjelse ved udnyttelse af warrants overstiger den besluttede, skal generalforsamlingen beslutte den nødvendige forhøjelse af den mulige kapitalforhøjelse.

6. Den juridiske stilling ved børsnotering, overtagelse, likvidation, fusion eller spaltning

Børsnotering: (A) Hvis Selskabets eller et selskab, der direkte eller indirekte kontrollerer Selskabets ("**Moderselskabet**") aktier optages til handel på en fondsbørs, et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet, er Selskabets bestyrelse berettiget til at bestemme, at warrants (uanset om de er modnet eller ej), som ikke er udnyttet forud for eller samtidig med optagelsen af Selskabets eller Moderselskabets aktier til handel, enten skal udnyttes eller videreføres, i det tilfælde dette er muligt.

Hvis bestyrelsen ønsker at benytte ovenstående bemyndigelse, skal bestyrelsen give skriftlig meddelelse til indehaverne af warrants senest samtidig med bestyrelsens meddelelse om intentionen om at optage Selskabets eller Moderselskabets aktier til handel, der udsendes før offentliggørelsen af prospekt, virksomhedsbeskrivelse eller lignende. Meddelelsen skal indeholde oplysning om,

- at indehaverens warrants er modnet og skal udnyttes inden 10 dage efter, at meddelelsen er givet til indehaverne eller at warrants videreføres (forudsat at optagelsen af Selskabets eller Moderselskabets aktier til handel gennemføres),
- at indehaverens eventuelle meddelelse om udnyttelse eller videreførelse af warrants vil blive anset for betinget, således at indehaverens warrants ikke vil blive betragtet som udnyttet eller videreført, hvis optagelsen til handel ikke gennemføres, og
- at kapitalforhøjelsen, som gennemføres ved udnyttelse af warrants, skal have virkning fra tidspunktet for optagelse til handel.

En meddelelse fra warrantindehaveren om udnyttelse af warrants i forbindelse med optagelse af Selskabets eller Moderselskabets aktier på en fondsbørs, et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet, som er modtaget af Selskabets bestyrelse inden for den fastsatte frist, skal anses for tilbagekaldt og uden retsvirkning, hvis introduktionsprisen på Selskabets eller Moderselskabets aktier ved optagelsen til handel er lavere end Tegningsprisen (som defineret ovenfor i pkt. 4) med tillæg/fradrag af et eventuelt Reguleringsbeløb (jf. ovenfor i pkt. 5).

Bestyrelsen er tilsvarende berettiget til at bestemme, at warrants (uanset om de er modnet eller ej), som ikke er udnyttet forud for eller samtidig med en eventuelt senere afnotering af Selskabets

aktier til handel, enten skal udnyttes eller videreføres, i det tilfælde dette er muligt på tilsvarende vilkår.

(B) Bestyrelsen kan endvidere bestemme, at meddelelse om udnyttelse af warrants kan gives indenfor bestemte perioder beregnet fra færdiggørelsen og/eller godkendelse af årsrapport, offentliggørelse af kvartals- og halvårsrapport og andre tilsvarende regnskabsmæssige meddelelser.

Warrantindehaveren skal endvidere være forpligtet til at acceptere sådanne ændringer i relation til vilkårene for warrants, der måtte være nødvendige for at Selskabet, kapitalejere og warrantindehaveren kan opfylde sine forpligtelser, navnlig oplysningsforpligtelser, overfor den relevante fondsbørs, det regulerede marked eller den multilaterale handelsfacilitet.

Salg. Hvis (i) majoriteten af stemmerettighederne eller kapitalen i Selskabet overdrages til en uafhængig tredjemand, (ii) der fremsættes overtagelsestilbud til alle Selskabets aktionærer, eller (iii) Selskabet sælger sine aktiviteter (herunder et salg af alle eller en væsentlig del af Selskabets aktiver) til en uafhængig tredjemand, er Selskabets bestyrelse berettiget, men ikke forpligtet, til at bestemme, at warrants (uanset om de er modnede eller ej), som ikke er udnyttet forud herfor, enten skal udnyttes eller videreføres, i det tilfælde dette er muligt.

Hvis bestyrelsen ønsker at benytte denne bemyndigelse, skal der gives meddelelse til indehaverne af warrants. Meddelelsen skal indeholde oplysning om,

- at indehaverens warrants er modnet og skal udnyttes indenfor en nærmere angivet frist efter, at meddelelsen er givet til indehaverne eller at warrants videreføres (forudsat at salget gennemføres),
- at indehaverens eventuelle meddelelse om udnyttelse eller videreførelse af warrants vil blive anset for betinget, således at indehaverens warrants ikke vil blive betragtet som udnyttet eller videreført, hvis ovenfor nævnte udløsende begivenhed ikke gennemføres, og
- at tidspunktet for, hvornår kapitalforhøjelsen, som gennemføres ved udnyttelse af warrants, skal have virkning fra.

Bestyrelsens meddelelse kan endvidere indeholde et påkrav om, at de aktier, som erhverves ved udnyttelse af warrants, skal sælges (medsalgspligt) som en del af overdragelsen med virkning pr. gennemførelsen af salget.

Likvidation. Hvis det besluttes at likvidere Selskabet, modner alle tildelte warrants, og indehaveren af warrants skal have skriftlig meddelelse herom. Indehaveren skal senest 4 uger herefter skriftligt meddele, om indehaveren ønsker at udnytte sine warrants helt eller delvist. I det omfang warrants ikke er udnyttet ved fristens udløb, bortfalder den pågældendes warrants uden kompensation.

Fusion. Hvis det besluttes at fusionere Selskabet med Selskabet som det ophørende selskab, kan bestyrelsen beslutte, at alle tildelte warrants modner. Warrantindehaveren skal have skriftlig meddelelse herom. Indehaveren skal inden 20 dage fra modtagelsen af meddelelsen skriftligt meddele Selskabet, om indehaveren ønsker at udnytte sine warrants helt eller delvist. Indehaverens eventuelle meddelelse om udnyttelse afgives betinget af fusionens gennemførelse. Warrants, der ikke er udnyttet ved fristens udløb, bortfalder uden compensation. Tegningspris eller Aktieantal skal ikke reguleres.

Bestyrelsen kan alternativt beslutte, at warrants skal berettigede indehaveren til at tegne kapitalandele i det fortsættende selskab på vilkår som gør, at vilkårene for indehaveren af warrants før fusionen i videst muligt omfang er de samme efter fusionen. Aktieantallet skal justeres, hvis det i fusionsplanen fastlagte bytteforhold for aktier i det ophørende selskab (sammenlignet med værdien af kapitalandele i det fortsættende selskab) giver grundlag herfor.

Spaltning. Hvis det besluttes at spalte Selskabet, således at aktionærer i Selskabet modtager aktier i de(t) modtagende selskab(er), kan bestyrelsen beslutte, at alle tildelte warrants modner. Warrantindehaveren skal have skriftlig meddelelse herom. Indehaveren skal inden 20 dage fra modtagelsen af meddelelsen skriftligt meddele Selskabet, om indehaveren ønsker at udnytte sine warrants helt eller delvist. Indehaverens eventuelle meddelelse om udnyttelse afgives betinget af spaltningens gennemførelse. Warrants, der ikke er udnyttet ved fristens udløb, bortfalder uden compensation. Tegningspris og Aktieantal skal ikke reguleres.

Bestyrelsen kan alternativt beslutte, at warrantindehaveren skal modtage warrants i de(t) modtagende selskab(er), i et omfang og på vilkår som gør, at vilkårene for indehaveren af warrants før spaltningen i videst muligt omfang er de samme efter spaltningen.

7. Ændringer til vilkårene

Vilkårene for tildeling og udnyttelse af warrants kan blive ændret eller justeret af Selskabets bestyrelse eller generalforsamling.

I tilfælde af ekstraordinære eller uforudsete omstændigheder, som kan resultere i en negativ eller positiv værditilvækst af warrants, som ikke var tilsigtet på tildelingstidspunktet, kan bestyrelsen i alle tilfælde, og efter eget skøn, og ved skriftlig meddelelse til warrantindehaveren justere antallet af warrants, tegningskurs samt vilkår for modning og udnyttelse af warrants.

Bestyrelsen er i øvrigt berettiget til at ændre warrantvilkårene med henblik på at overholde lovgivning, ligesom bestyrelsen kan træffe beslutning om justeringer af vilkårene for modning og udnyttelse af warrants, så længe dette ikke er væsentligt til ulempe for indehaveren.

8. Øvrige vilkår

Generalforsamlingen har besluttet, at følgende vilkår skal gælde for udstedelsen af warrants, efterfølgende tegning af nye aktier og kapitalforhøjelser ved udnyttelse af de udstedte warrants:

- at én warrant giver ret til tegning af 1 aktie à nominelt kr. 1,
- at der ikke kan ske delvis indbetaling,
- at Selskabets aktionærer ikke skal have fortegningsret til de udstedte warrants, ligesom de heller ikke skal have fortegningsret til de aktier, der tegnes på grundlag af de pågældende warrants,
- at der ikke skal gælde generelle indskrænkninger i fortegningsretten, der tilkommer de nye aktier ved senere kapitalforhøjelser,
- at kursen ved udnyttelsen af warrants fastsættes af Selskabets bestyrelse på tidspunktet for tildelingen af warrants og kan være lavere end markedskurs,
- at de nye aktier skal lyde på navn og skal optages i Selskabets ejerbog, og
- at de nye aktier skal være omsætningspapirer.

Derudover har bestyrelsen besluttet, at følgende skal gælde:

- at de nye aktier giver ret til udbytte og andre rettigheder i Selskabet fra tidspunktet for tegning af aktierne,
- at Selskabet skal bære alle omkostninger i forbindelse med udstedelse af aktier, hvilke omkostninger skønnes at udgøre kr. 50.000 (eksklusive moms) pr. kapitalforhøjelse, og
- at de nye aktier skal indbetales fuldt ud i kontanter ved indehaverens skriftlige meddelelse om udnyttelse af warrants.

Warrantindehaverens skattemæssige konsekvenser af tildeling, ændring af disse vilkår for warrants, tegning, udnyttelse eller overgang af warrants eller overgang af tegnede aktier og enhver følge af ændringer i den nuværende skattelovgivning og -praksis er Selskabet uvedkommende.

9. Ejeraftale

I det omfang Selskabets aktier ikke er optaget til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet, skal warrantindehaveren som betingelse for at udnytte tildelte warrants under dette warrant program, fra første gang warrants udnyttes, hvorved warrantindehaveren bliver aktionær i Selskabet, underskrive Selskabets til enhver tid gældende

ejerftale(r), medmindre Selskabets aktionærer, der repræsenterer majoriteten af stemmerettighederne, ikke anmoder herom.

10. Ombytning med eksisterende aktier

Selskabet er berettiget til at vælge at ombytte udnyttede warrants med eksisterende aktier i Selskabet i stedet for nytegnede aktier. Ejerskab til aktierne noteres i ejerbogen mod samtidig betaling af et beløb svarende til Tegningsprisen.

I stedet for at udstede aktier til warrantindehaveren kan Selskabet vælge at differenceafregne warrantindehaverens warrants ved at kontant betale differencen mellem Tegningsprisen på warrants og den officielt noterede kurs på Selskabets aktier, hvor Selskabets aktier er optaget til handel, på datoen for warrantindehaverens udnyttelse af warrants.

Differencen betales kontant til en konto anvist af warrantindehaveren senest halvtreds (50) dage efter Selskabets modtagelse af meddelelse om udnyttelse.

11. Genanvendelse og genudstedelse

Bestyrelsen er bemyndiget til at genanvende og genudstede warrants.

12. Omsættelighed

Warrants er personlige og kan hverken sælges, bortgives, pantsættes eller på anden måde overdrages til tredjemand, frivilligt eller ved udlæg, medmindre Selskabets bestyrelse meddeler forudgående skriftligt samtykke hertil.

13. Lovvalg og voldgift

Disse vilkår og ethvert dokument eller enhver aftale underskrevet eller indgået i henhold til disse vilkår eller beslutninger vedrørende udstedelse af warrants er underlagt og skal fortolkes i overensstemmelse med dansk ret.

Enhver tvist, som måtte opstå i forbindelse med disse vilkår eller ethvert dokument eller enhver aftale underskrevet eller indgået i henhold til disse vilkår eller beslutninger vedrørende udstedelse af warrants eller udnyttelsen warrants, herunder tvister vedrørende eksistens, fortolkning, gyldighed eller ophør, skal afgøres ved dansk voldgift ved Voldgiftsinstituttet efter de af Voldgiftsinstituttet vedtagne regler herom, som er gældende ved voldgiftssagens anlæg.

Voldgiftsretten skal have sæde i Københavns Kommune, Danmark. Voldgiften skal foretages på enten dansk eller engelsk.

--o0o--

Underbilag A.1

Dato for tildeling	Antal warrants	Tegningspris (kr. pr. aktie)	Udnyttelsesperiode	Særlige vilkår
30. marts 2021 (Program A)	1.683.320	4,25	30. marts 2023 - 30. marts 2028	Følgende gælder for samtlige warrantindehavere i Program A i tillæg til Leaver-bestemmelserne i pkt. 2 i Bilag A (med undtagelse af en enkelt warrantindehaver, der er tildelt 350.000 warrants): I tilfælde af, at warrantindehaveren forlader Selskabet som "Bad leaver", jf. pkt. 2(iii) – (iv) i Bilag A (for medarbejdere og direktionsmedlemmer) og pkt. 2b) i Bilag A (for bestyrelsesmedlemmer), tilbagebetaler Selskabet et beløb til warrantindehaveren svarende til det beløb, som warrantindehaveren har betalt kontant til Selskabet i forbindelse med optionsaftaler, der er indgået mellem Selskabet og de enkelte warrantindehavere i maj/juni 2020.
30. marts 2021 (Program B)	1.034.038	1,00	30. marts 2022 - 30. marts 2027	Følgende gælder i tillæg til Leaver-bestemmelserne i pkt. 2 i Bilag A: I tilfælde af, at warrantindehaveren forlader Selskabet som "Bad leaver", jf. pkt. 2(iii) - (iv) i Bilag A (for direktionsmedlemmer) og pkt. 2b) i Bilag A (for bestyrelsesmedlemmer), kan warrantindehaveren beholde og udnytte warrants.
30. marts 2021 (Program C)	292.149	8,73	30. marts 2023 - 30. marts 2028	N/A

10.3 Selskabets reviderede regnskab for regnskabsårene 2019 og 2020

Selskabets reviderede regnskab for regnskabsårene 2019 og 2020 godkendt på Selskabets ordinære generalforsamling den 8. juni 2020 og den 30. marts 2021. Regnskabet kan hentes på Selskabets hjemmeside www.digizuite.com og på CVR.dk.

10.4 Figuroversigt

Figur 1: Udbuddet - oversigt over væsentlige datoer	14
Figur 2: DAM-markedet – størrelse og forventet vækst.....	24
Figur 3: Digizuite DAM flow.....	25
Figur 4: Digizuites erfaringer fra markedet – DAM er blevet en central applikation i virksomhedernes Marketing teknologi øko-system	29
Figur 5: DAM- konkurrentoverblik med udgangspunkt i Digizuites styrkepositioner (DAM-funktionalitet, industrifokus, integrationer)	30
Figur 6: Digizuite value proposition	32
Figur 7: Digizuite en førende DAM-løsning	35
Figur 8: Digizuite Media Manager.....	36
Figur 9: Digizuite Media Manager - annotering.....	37
Figur 10: DAM centralt i content distribution.....	37
Figur 11: Digizuite Microsoft Office connector	38
Figur 12: Oversigt over historisk udvikling i produktet	41
Figur 13: Oversigt over forventet roadmap	42
Figur 14: Sneboldeffekten.....	45
Figur 15: Forventninger til udvikling i ARR ultimo.....	56
Figur 16: Forventet anvendelse af Nettoprovenu 2021-2024	57
Figur 17: Forventede antal ansatte.....	58
Figur 18: Organisation.....	59
Figur 19: Bestyrelsens sammensætning (kilde: Digizuite)	71
Figur 20: Resultatopgørelse for Digizuite 2019-2020 (kilde: Digizuite).....	81
Figur 21: Balance for Digizuite 2019-2020 (kilde: Digizuite).....	83
Figur 22: Pengestrømsanalyse (kilde: Digizuite)	86
Figur 23: ARR nøgletal Digizuite 2019-2020 (kilde: Digizuite)	87
Figur 24: Finanskalender.....	88
Figur 25: Aktionærsammensætning før og efter Udbuddet.....	101
Figur 26: Warrantprogrammer	102
Figur 27: Lock up-forpligtelser	106
Figur 28: Udvikling i selskabskapital siden Selskabets stiftelse	108
Figur 29: Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen	116
Figur 30: Bindende forhåndstilsagn	122

10.5 Tegningsblanket

Kun én blanket pr. depot.

Tegningsordre kan også afgives elektronisk via ordregivers eget kontoførende pengeinstituts handelsplatform eller via Nordnet AB's danske hjemmeside: nordnet.dk, jf. Virksomhedsbeskrivelsens punkt 9.25.1 og 9.25.3.

Tegningsblanket

Bindende ordre om tegning af aktier i Digizuite A/S, CVR-nummer 25499522.

Udbud af Nye Aktier i Digizuite A/S Udbud bestående af mellem 5.841.925 styk Nye Aktier og 6.300.115 styk Nye Aktier à nominelt DKK 1,00 samt mulighed for salg af 458.190 styk Eksisterende Aktier à nominelt DKK 1,00 under forudsætning af salg af alle Nye Aktier i Udbuddet. Udbudsperiode Den 16. april 2021 kl. 09:00 til den 29. april 2021 kl. 16:30 (dansk tid) begge dage inkl.* *) Ved elektronisk ordregivelse via Nordnet AB's danske hjemmeside lukkes dog for tegning den 28. april 2021 kl. 23:59 dagen inkl., jf. Virksomheds-beskrivelsens punkt 9.25.3. Udbudskurs Udbudskursen er DKK 8,73 pr. Ny Aktie à nominelt DKK 1,00. Første handelsdag Ved gennemførelse af Udbuddet forventes første handelsdag at være den 7. maj 2021.	Virksomhedsbeskrivelse Virksomhedsbeskrivelsen er dateret den 14. april 2021. Virksomhedsbeskrivelsen er offentliggjort på Nasdaq First North Growth Market og på Selskabets hjemmeside: www.digizuite.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 investorer og størrelsen af Free Float er opfyldt. ISIN-kode Permanent: DK0061535937. Midlertidig: DK0061536075. Al handel i denne kode sker for investorernes egen risiko og regning.
--	--

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 videresende ordren, så den er Jyske Bank A/S i hænde senest den 29. april 2021 kl. 16:30 (dansk tid). Der kan kun afgives én tegningsblanket pr. depot i VP Securities A/S. Der skal minimum tegnes 500 styk Nye Aktier svarende til et tegningsbeløb på DKK 4.365 pr. tegningsordre. Overstiger de samlede tegningsordrer antallet af Udbudte Aktier, vil der ske

reduktion af tegningsordrerne i overensstemmelse med det i Virksomhedsbeskrivelsen under punkt 9.26 anførte. Dog vil der ikke reduceres til mindre end 500 Aktier (minimumstegningen) pr. investor.

På vilkår, som anført i Virksomhedsbeskrivelsen, dateret den 14. april 2021, afgiver jeg/vi herved tilbud om tegning af Aktier i Digizuite A/S.

Jeg/vi accepterer, at Jyske Bank A/S kan kræve oplysninger om mit/vort navn og adresse, samt er berettiget til at videregive denne information til Digizuite 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 14. april 2021 og de deri nævnte risici.

Jeg erklærer, at informationen i tegningsblanketten kan distribueres mellem Jyske Bank A/S, Digizuite A/S, Norden CEF ApS som rådgivere og mit eget pengeinstitut.

Tegningsønsker over DKK 250.000,00

1. Antal Aktier: Jeg/vi ønsker at tegne _____ styk Aktier til DKK 8,73 pr. Aktie.
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 _____ styk Aktier til DKK 8,73 pr. Aktie (min. 500 styk).
2. Beløb: Jeg/vi ønsker at tegne Nye Aktier for DKK _____ (min. DKK 4.365).

VP-konto og depot nr.

Kontoførende institut (navn)	
VP-konto / depot nr.	
Reg.nr. og kontonummer til afregning	

Personlige oplysninger

Navn	
CPR/CVR-nr.	
Gade	
Postnr. og by	

Telefon	
E-mail	

Underskrift _____ Dato ____/____ - 2021

Eventuelt firmastempel

OBS : Tegningsblanketten skal indleveres til **ordregivers eget kontoførende pengeinstitut** i udfyldt og underskrevet stand i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut har mulighed for at behandle og videresende ordren, så den er Jyske Bank A/S i hænde senest den 29. april 2021 kl. 16.30 (dansk tid).

Har du spørgsmål, er du velkommen til at sende en e-mail til investor@digizuite.com eller Certified Adviser Norden CEF ApS, John Norden, jn@nordencef.dk eller telefon + 45 20 72 02 00.

digizuite.com/investor



Certified Adviser:



Afviklingsagent & udstederbank:



Distribution:

