

# LØRN EMISJONSPROSPEKT

6. september 2022.

## INVITASJON TIL Å INVESTERE

LØRN AS inviterer eksisterende og nye aksjonærer til å investere i en emisjon på mellom NOK 3.000.000,- og 4.000.000,- for å skape rom for raskere vekst gjennom nye sentrale rekrutteringer. Selskapet har sunn økonomi, stabil salgskanal og effektiv produksjon, og er i gang med å etablere en ledende læringsplattform for bedriftsmarkedet i Norge.

## OM MARKEDET

Arbeidsmarkedet, både i Norge og internasjonalt, er i en historisk unik situasjon. Virksomhetene mangler millioner av kompetente ressurser innen teknologiutvikling, ingeniørfag, yrkesfag, helsetjenester og digital sikkerhet. Tilgangen til relevant kompetanse hindrer bedrifter i alle industrier fra å levere optimalt på sine digitale strategier. Endringen driver et større systemisk skifte fra dagens utdanningsmodell, med fokus på å lære en gang, tidlig i livet, til kontinuerlig livslang læring.

Norske bedrifter er i Europatoppen på etter- og videreutdanning og bruker store summer, arbeidstimer vekk fra ordinær drift, og interne ressurser for å sikre at arbeidstakerne har oppdatert kompetanse. Likevel finnes det få tilbud som beskriver beste praksis som kan anvendes av de fleste bedrifter både i SMB og konsern segmentene. Innholdsproduksjon er hovedproblemet, der innholdet må lages med lokal kontekst og faglig fokus, på nye tema som innovasjon, digitalisering og bærekraft, i et like høyt tempo som utviklingen har.

LØRN sitt samarbeid med fagskoler, høyskoler og universiteter har gitt oss innsikt i at sektoren er villig til å møte behovet for at undervisningen oppdateres hyppigere og at undervisningsmetodene varieres i større grad. LØRN kan utnytte markedsmuligheten ved å levere oppdatert, eksempel basert og lett tilgjengelig innhold gjennom sin læringsplattform og sitt brede nettverk av ressurspersoner innen de ulike sektorene. Med en produksjonsform og plattform som er skalerbar kan vi øke leveranseevnen mellom bedrifter i samme marked og skape en stor oppside for LØRN, først nasjonalt og så internasjonalt.

## OM TEAMET

LØRN ble grunnlagt i 2018 av Silvija Seres, daglig leder og produktansvarlig. Visjonen har hele veien vært å bygge et system for en læringsdugnad innen de nye muliggjørende teknologier. Silvija har gjennom de siste 20 år bygget en posisjon som visjonær teknologiekspert, og har skapt relasjoner og industriell kunnskap innen de fleste industrier og utdanningsinstitusjoner i Norge. Hun har jobbet som professor i Oxford, og som utvikler av Alta Vista plattform i Silicon Valley, og har sittet i styret på tvers av finans, forsvar, energi, helse, industri og medier. Hennes nettverk og kunnskap skaper godt grobunn for salg av LØRN prosjekter og for utvikling av plattform, og en mulighet til å tiltrekke nye sterke ressurser til LØRN teamet.

Teamet i LØRN består for øvrig av ledelsen med Chief Operating Officer Frode Skaarnes. Han har bakgrunn som avdelingsdirektør i Nasjonal sikkerhetsmyndighet, og har bred erfaring fra flere roller i Forsvaret og i utenriktjenesten. Han har en Executive Master of Management fra Universitetet i Sørøst-Norge, Senior Executive Course ved Forsvarets høgskole og Hærens krigsskole. Chief Production Officer Lin Hammer Jacobsen som er en erfaren leder, markedsfører og forretningsutvikler. Hun har mediebakgrunn fra TV2, markeds- og lærings- & utviklingsbakgrunn fra IKEA, og hun hadde ansvar for forretningsområder innen opplæring, personsertifisering og bærekraft/ESG i DNV. Chief Financial Officer Kari Bærvahr som har lang erfaring som CFO og finansiell rådgiver med fokus på M&A og verdiskaping. Kari er utdannet siviløkonom fra Handelshøyskolen BI.

Vi har i tillegg 5 fulltidsansatte som jobber med produksjon og produktutvikling, og et internasjonalt team med konsulenter innen produksjon av nye digitale medier. Styret i LØRN består av Christian Rynning-Tønnesen (styreleder), Nils Øveraas, Frode Eilertsen, Arne Krokan, Bendik Blindheim og Sigurd Grytten.

## OM LØRN

LØRN opererer som en effektiv produsent av unikt digitalt innhold for ansattutvikling og markedsføring av norske bedrifter og organisasjoner. Vi har over 80 bedriftskunder og en læringsplattform med 1.500 digitale kurs og over 3,3 millioner avspillinger av kursene våre. LØRN følges aktivt av ca 15.000 teknologi - og samfunnsengasjerte lyttere, hovedsakelig i Norge. LØRN er i sitt fjerde år, og følger de planene og budsjettene som var fremlagt under emisjonen i november 2021.

Det siste året har LØRN satset hardt på overgangen fra produksjonsselskap til plattform selskap, gjennom plattform utvikling og utprøving av forskjellige modeller for monetisering av innhold og forretningsmodeller i utdannings- og mediemarkedet. Vi har utviklet en sterk plattform, og dermed skapt en god forståelse av de viktigste drivere for fremtidig vekst av lisensmodellen for livslang læring i bedriftsmarkedet og offentlig sektor i Norge. Dagens plattform, lansert i august 2022, muliggjør denne veksten. Vi jobber nå fokusert med å videreutvikle plattformen og teamet, og mener at vi har alle forutsetninger for å gjennomføre en strategisk overgang fra produksjonsselskap til plattform selskap.

Emisjonen i november 2021 finansierte utviklingen av en skalerbar og modulær teknologisk base for vekst innen lisenser, med muliggjøring for bred distribusjon av vårt bibliotekinnhold. Det er to hovedeffekter av denne utviklingen: 1) en moderne digital læringsopplevelse, og 2) en forbedret forståelse av effektive forretningsmodeller i det digitale utdanningsmarkedet. Vi ønsker å bruke tilleggsfinansiering fra denne emisjonen for å kunne satse tydelig på overgangen til et plattformsselskap, gjennom tre nøkkelstillinger og videre utvikling av plattformen.

### **Økonomi** (Alle tall er i NOK)

Vårt budsjett for 2022 forutså en topplinje på 13.760.000,- en kostnadsbase på 15.960.000,- og et underskudd på 2.200.000. I prognosen pr. august ligger vi omtrent 1.000.000,- foran budsjett på inntekter, og 400.000,- under på kostnader, slik at våre oppdaterte prognoser viser et årsresultat i 2022 med et underskudd på 744.000,-. Dette forutsetter operasjon og

organisasjon som i dag. Som nevnt, ønsker vi å ansette 3 nye personer i senior stillinger i Norge, og søker sikker finansiering for disse rollene.

Vi ligger foran budsjett på grunn av forbedrede salgsprosesser og et sterkt leveranseteam på produksjon, som har blitt strømlinjeformet på en måte som skaper trygghet hos kunder og evne til forutsigbar produksjonsvekst internt. Vi har god kostnadskontroll med forbedrede administrative prosesser, og vår tekniske plattformutvikling er stadig mer effektiv.

Estimat per Aug'22	Acc. July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Estimat 2022	Bud 2022
Corporate projects	2 962	415	1 533	2 594	1 593	1 717	10 815	6 000
Public funding	2 145	0	780	0	0	966	3 891	5 000
Platform monetisation (B2C)	24	8	9	10	20	25	96	2 760
<b>Sum revenue</b>	<b>5 131</b>	<b>423</b>	<b>2 322</b>	<b>2 604</b>	<b>1 613</b>	<b>2 708</b>	<b>14 802</b>	<b>13 760</b>
Production	3 078	538	506	502	502	502	5 629	6 000
Development	2 847	487	534	384	364	364	4 980	5 400
Sales&Marketing	1 634	256	306	336	336	336	3 204	
Administration	987	149	149	149	149	149	1 732	4 560
<b>Sum cost</b>	<b>8 546</b>	<b>1 430</b>	<b>1 496</b>	<b>1 371</b>	<b>1 351</b>	<b>1 351</b>	<b>15 546</b>	<b>15 960</b>
EBIT	-3 415	-1 007	827	1 233	262	1 357	-744	-2 200
EBIT %	-67 %	-238 %	36 %	47 %	16 %	50 %	-5 %	-16 %

Våre lisenssalg er så langt hovedsakelig basert på B2B salg av prosjekter der bedriftene kjøper lisenser for sine ansatte. En sentral del av vår strategi er å bygge en plattform som sikrer disse inntektene, og gjør studentopplevelsen så god at også B2B2C (Business to Business to Customers, dvs. at klientorganisasjonens ansatte blir direkte brukere av LØRNs plattform) og B2C (Business to Customers, dvs. direkte bruk av LØRNs plattform fra privatpersoner) lisenser vokser. Det er først nå, siden vår 5.1 plattform ble lansert, at vi har et verktøy som er fleksibelt nok til å kunne måle, teste og justere videre for optimal bruker- og bedriftsopplevelse.

## OM EMISJONEN

Vi inviterer herved eksisterende investorer og partnere til en investeringsrunde på mellom 3.000.000,- og 4.000.000,- NOK for å kunne fortsette å investere i selskapets vekstplaner og organisatorisk utvikling.

Aksjekursen i emisjonen i november 2021 var **NOK 170,- per aksje**, med 155.412 aksjer, og en selskapsprising på NOK 26.420.040,- etter emisjon. Det er 76 aksjonærer i LØRN og LØRN eier 4.000 egne aksjer, og har et ansatt insentivprogram på 5.000 opsjoner som tildeles nye ledende ansatte, etter godkjenning fra styret.

LØRN har hatt sterk utvikling på salg, bibliotek, plattform og organisasjon de siste 12 måneder, og har bygget opp en god forståelse av sin egen vekstmodell for ARR. Styret legger til grunn utvikling i selskapet på både marked, organisasjon og plattform, og setter den nye aksjeprisen til **NOK 190,- per aksje**, som tilsvarer en økning på **11,76%**. Den nye selskapsverdien blir da **NOK 29.528.280,-** før nye aksjer.

**Selskapet ønsker nå å hente inn mellom NOK 3.000.000,- og NOK 4.000.000,- , som tilsvarer en ramme fra 16.000 nye aksjer (NOK 3.040.000,-) til 21.000 (NOK 3.990.000,-) nye aksjer.**

Det er allerede indikert interesse for halvparten av emisjonsbeløpet. Ved overtegning vil det være pro-rata fordeling av maksimalt 21.000 aksjer.

Vi inviterer herved inneværende aksjonærer til å delta i denne emisjonen. Emisjonsperioden er 06.09.2022 - 20.09.2022

**Dersom du vil delta i emisjonen meldes dette via e-post til kari@lorn.tech med ønsket beløp innen 20.09.2022 kl. 16:00. Deretter vil allokering av aksjer (justert for eventuell overtegning) bli bekreftet tilbake til den enkelte aksjonær. Oppgjør for aksjene må betales til LØRN innen 30. september.**

## STATUS LØRN

LØRN sine oppdaterte prognoser for 2022 er bedre enn budsjettet som var fremlagt i emisjonen i november 2021, og vi fortsetter organisatorisk, innholdsmessig og teknologisk vekst som planlagt. Vi har vunnet flere viktige nye kunder i 2022, både fra privat og offentlig sektor, og har en sterk pipeline ut året. Vi har innledet langsiktig partnerskap med flere ledende utdanningsinstitusjoner. Strategisk fokus for resten av 2022 er å strukturere kundesuksess i en egen funksjon og prosess for å sikre gjenkjøp hos eksisterende bedriftskunder.

### **Organisasjon:**

Vi har et godt team på 7 fulltidsansatte og 9 konsulenter i ulike stillingsbrøker. Våre ansatte fokuserer hovedsakelig på produksjon av digitalt innhold, salg, prosjektledelse og produktledelse, mens våre eksterne konsulenter jobber med post-produksjon av video, podkaster og grafikk, digital markedsføring og utviklingsprosjekter.

LØRN er organisert i fire avdelinger: 1) Administrasjon (finans, HR, juridisk, IT systemer) som ledes av Kari Bærvahr, CFO; 2) Salg og markedsføring (nysalg, kundesuksess, oppsalg, digital markedsføring) som ledes av Frode Skaarnes, COO; 3) Produksjon og post-produksjon (opptak, redaksjon, digitale medier) som ledes av Lin Jacobsen Hammer, CPO; og 4) Plattform (utvikling, optimalisering, forskning) som ledes av Silvija Seres, CEO.

LØRN leverer ca 25 digitale prosjekter per år for bedriftskunder, der hvert prosjekt innebærer en serie med nye kurs, workshop og foredrag, og sikrer bruk hos alle ansatte med målbare KPIer på læringseffekt. LØRN publiserer dette innholdet på en digital distribusjonsplattform med unik brukeropplevelse for studenter, og mekanismer for å oppdage nytt læringsinnhold på tvers av 50 temaer, 12 landsdeler og 8 typer ekspertise, slik som grunder eller forsker. LØRNs navigasjon gjennom filtre, søk og serier, og digital markedsføring i sosiale kanaler, gjør at innholdet blir oppdaget og brukt av langt flere enn bedriftens ansatte, og fungerer dermed som employer branding og innholdsmarkedsføring med produksjon av spennende innhold som kommuniseres på en uformell og morsom måte, tilrettelagt for mobil lytting.

LØRN opererer i to markeder: utdanning og kommunikasjon. Disse to overlapper stadig mer gjennom nye behov for employer branding, drevet av behov for relevant kompetanse i alle industrier etter pandemien, og behov for effektiv kobling mellom nye partnere for å støtte transformasjon i alle sektorer. Dagens ansettelsesmarked preges av kamp om talenter, og vi tror at LØRN har en unik mulighet til å posisjonere seg for tjenester som dekker disse behovene. Vi ønsker å ansette tre seniorressurser på områdene: strategisk plattform utvikling og ledelse (ny CTO), finansiell styring for plattform vekst (ny CFO) og kundeutvikling (ny kundesuksess manager) for å støtte denne posisjonen.

### **Kunder:**

2022 har vært et vekstår for LØRN, med flere tydelige utviklingsspor:

- Digital BIO (bedriftsintern opplæring) samarbeid med bedrifter og klynger. LØRN står for produksjon av samtalebaserte kurs med eksempler fra kunden og partnere, mens bedriften velger tematikk og gjester. Innholdet brukes aktivt av alle ansatte til utvikling, motivasjon og felles retning (gjennom oppskilling, reskilling og crosskilling). Eksterne studenter på LØRN plattform oppdager nye muligheter for jobb og samarbeid.
- Samarbeid med kommuner og deres arbeid med strukturert tjenstedesign. LØRN samler og dokumenterer nye tjenester, og kommuneansatte lærer om de nye satsingene på tvers av avdelinger og kommunegrenser. Innbyggere oppdager og bruker nye tjenester og blir proaktive medutviklere.
- Kursutvikling for flere universiteter, der LØRN bidrar med digitalt innhold på lokale, konkrete innovasjonseksempler innen nye tema. Universiteter og høyskoler utvikler nye kurs med ny tematikk i rekordfart, og søker produksjonspartnere som LØRN med teknisk og strategisk forståelse.

Vi har kunder i fire kategorier: 1) privat bedriftsmarked, SMB og store konsern (Telenor, Sopra Steria, Vitari, Geodata, Cisco, Webstep), 2) offentlige institusjoner og virkemiddelapparatet (Kystverket, Siva, Senter for Seniorpolitikk, Norsk Sykepleierforbund), 3) klynger (GCE Node, Proneo, Valide, GCE Seafood Innovation), og 4) utdanningsinstitusjoner (BI, NHH, Medlearn, UiO, Høgskolen i Østfold).

Nye kunder og partnere i 2022 er Bamble kommune, UiO, USN, Miljødirektoratet, Civac, Norske Skog Skogn, Handelshøyskolen BI, NKI, Entra, Statsbygg, Doga, Construction City Cluster og Sweco. Eksempler på prosjekter er tre nye kurs med BI, der LØRN bidrar med caser fra Norge på tema som "Kunstig intelligens, algoritmer og etikk" eller "Bærekraft i industriell praksis", eller en serie med samtaler med Sweco om "Metaverse og metropolis".

### **Produksjon:**

Vi utvikler innhold etter en fleksibel metode med digitale innspillinger. Vi har skapt over **1.500** digitale kurs, med **80** betalende bedriftspartnere. Disse kursene har gitt oss over **3.3 millioner** avspillinger og en betydelig følgegruppe, som vi nå jobber med å omsette til registrerte studenter via vår plattform.

Våre digitale kurs bygger LØRN sitt omdømme som et relevant medieselskap for strategisk utvikling av industri i Norge. Vi jobber med bedrifter innen utdanning, energi, helse, bygg,

transport og mer. Det er økt behov for innhold av høy kvalitet knyttet til kompetanseheving i offentlige og private virksomheter. Vi opplever spesielt etterspørsel knyttet til bærekraft, hybrid arbeidsliv, nye ledelsesmodeller, cybersikkerhet og teknologiutvikling. LØRN samler og utvikler innovasjonshistorier som tilgjengeliggjøres internt og i kundenes nettverk.

Vårt hovedinnhold kommer i tre medier (podkast, video, tekst), samt sentrale lærings verktøy som quiz, oppsummering, grafikk og refleksjonsoppgaver. Vi selger fem produkter:

1. CASE (30-minutters samtale om konkrete innovasjoner)
2. MASTERCLASS (120-minutters samtale i 4 deler - kurs om aktuelle tema)
3. WORKSHOP (90-minutters samtale - hybrid seanse for å aktivisere læring)
4. WEBINAR (60-minutters panelsamtaler om innovasjon eller konkrete serier)
5. BOOK (pdf-samlinger av bedriftsserier og årlig State of Norwegian Tech)

Vi har 15 aktuelle tema som alt innhold tagges med, eksempelvis "AI og data-drevet verdiskapning" og "ny ledelse etter pandemien". Vi merker innholdet etter gjestens perspektiv, da studenter ønsker anbefalinger på innhold som en nært deres erfaringsgrunnlag, i lokasjon, industri, tema og gjesttype.

LØRN sine første produksjoner ble gjennomført i 1-til-1 samtaleformatet. Over det siste året har vi utvidet formatet til å inkludere trekantsamtaler, der LØRN er programleder, og bedriften stiller med en intern faglig med-programleder og en gjest. Dette har vist seg å være en god modell for våre kunder som ønsker å promotere sine ansatte, men trenger hjelp til rask og effektiv digital produksjon av læringsinnhold. For LØRN har dette blitt en mulighet for å ta ombord flere programledere, noe vi har testet gjennom de siste prosjektene og har vist seg er en viktig skaleringsmekanisme.

### **Plattform:**

Parallelt med produksjon av innhold, har vi fortsatt å utvikle en Learning Experience Platform (LXP) som skal betjene fire hovedgrupper: studenter, B2B administrator, LØRN administrator og 3. parts leverandører. Vi har jobbet med å gjøre navigasjon og anbefalinger personlig tilpassede og datadrevne, og utviklet for flere digitale media som skal gi en moderne læringsopplevelse. LØRN har laget plattform for distribusjon og monetisering av sitt bibliotek i fire år, i fem faser:

1. 2019 versjon (LXP 1.0): en WordPress-løsning for navigasjon av vårt bibliotek av 300 læringsobjekter (kurs i case format, med podkast som eneste medium);
2. 2020 versjon (LXP 2.0): en WordPress-løsning der studenter kan registreres, ta quiz og få sertifikat, og se sin progresjon i forhold til resten av studentmassen (kurs i case format, video og podkast produseres parallelt for hvert kurs)
3. 2021 versjon (LXP 3.0): en Hubspot-løsning med markedsføringskapabiliteter, landingssider for bedrifter og nye kurs-objekter (kurs som case og masterclass, video, podcast og tekst for hvert kurs)
4. 2022 januar versjon (LXP 4.0): en microservices-løsning med god skalerbarhet og datamodell som tillater B2B funksjonalitet, god integrasjon med 3-parts løsninger, og tilrettelegger for AI basert på innholdsdata og læringsdata (case, masterclass, workshop, webinar, bok som objekter, en bred publisering til alle store spillere)

5. 2022 august versjon (LXP 5.0): en hybrid løsning mellom Google-stack og WordPress, som gir både modularitet i design og lett eksperimentering med brukeropplevelsen, og fleksibilitet i forhold til driftskostnader og videreutvikling.

Vi jobber nå videre med versjon 5.0 av LXP i tre faser, der 5.1 ble lansert i august 2022, 5.2 lanseres i oktober 2022, og 5.3 lanseres i desember 2022. Basis fra 5.0 er en plattform som er stabil, og med solid datamodell og infrastruktur i bunnen for all funksjonalitet listet under.

- 5.1: Funksjonalitet: alt innhold lastet opp og koblet til de beste mediespillere på markedet innen podkast, video og tekst; tospråklig (norsk og engelsk), grunnleggende student navigasjon via filtre og søk, studentenes egne sider med påbegynte serier, og fleksibel rapportering på registreringer og sertifikater filtrert etter interne behov og kundenes krav.
- 5.2: Funksjonalitet: advanced analytics, anbefallingsmaskin (Amazon stil), B2B self-service, blockchain sertifikater, AI readiness, visualisering av individuelle studenters læringspreferanser og bedriftenes læringsmønstre. Alle kurs i tre parallelle formater (podkast, video, tekst) og to språk (norsk og engelsk) som gjør søk og etterbehandling mulig på nye måter (mest delte sitater, tekstede videoer og søkbare sitater). Studentenes egne notatbøker, redaksjonell overvåking av kommentarfelt innen hvert kurs og innen hvert tema. Teams.
- 5.3: Funksjonalitet: 3-party self-service, der nye akademier kan lages med delt eksternt innhold og eksternt rapportering og revenue share, for LØRN sine studenter. Tredjepartsinnhold fra eksterne i tilfeldig format (podkast eller video med eller uten quiz) og egne student statistikker for "whitelabel academies". Kunstig intelligens med klassifisering, tagging og oppsummering av tekstlig innhold via nye dyplæringsalgoritmer og nevralt nett, som gjør innholdet lettere å finne og gjenbruke, for eksempel med oppsummeringer på forskjellige nivåer og tagging med flere tema enn våre oppsatte 50 tema. AI vil også brukes på studentdata (læringsdata) som vil forbedre anbefalingsmetodikken vår fra enkle "også likt" metoder til mer personalisert læring. Sertifikater i blockchain wallet som kan deles etter behov, og bedriftenes innsikt i eksterne lyttere for rettet markedsføring.

Biblioteket med 1.500 læringsobjekter er lastet inn med en underliggende datamodell som gir nødvendig fleksibilitet for vår pedagogikk: lett, selvdrevet læring fra og sammen med kollegaer og sitt marked.

Våre bedriftskurs er organisert i serier og akademier (serier av serier). Vi opererer med lærings data for hver student og for bedrifter som kjøper lisenser til sine ansatte. Kursene kan graderes og merkes for fremtidig lytting via spillelister.

Grunnleggende studentnavigasjon via filtre og søk er implementert, og studenter kan få enkle anbefalinger på nye kurs via "andre som deg likte også" eller "du er top 5% i dette faget, vi anbefaler også disse 3 kurs for platinum badge".

# PEDAGOGISK MODELL OG KONKURRANSE

Vi tror på en samtalebasert pedagogikk i podkast formatet. Dette knytter læring til historiefortelling gjennom at lytteren får en nærmere tilknytning til temaet gjennom erfaringen og eksemplene til den eller de som forteller.

Vi tror på podkaster som et optimalt format for læring, fordi de skaper muligheter for læring ved siden av jobb eller privatliv, i mellomrommene i våre fulle kalendere. Våre kurs er samtalebaserte fordi folk husker best og lærer mest fra historier mellom to engasjerte og erfarne eksperter med personlig inngang til tematikken, og vi insisterer på at formuleringene skal være slike at alle kan forstå og dermed begynne å bry seg om digitalisering, innovasjon og bærekraft.

Vår konkurrentanalyse viser at ingen andre bedrifter har samme modell som oss, men vi lar oss inspirere av følgende bedrifter Motimate, Videocation, Netflix, Amazon, TED, Future Think, McKinsey, Harvard Business School, Udemy og Udacity. Fra hver av disse tar vi med oss kunnskap om transformativ læring og digitale medier, og kombinere dette i vår plattform og prosess. Det er også hovedgrunnen til at vi har valgt å bygge vår egen plattform, istedenfor å bruke en eksisterende infrastruktur for LMS. Vi ønsker å finne selv frem til den beste læringsopplevelsen for voksne og transformere livslang læring til en lett og inspirerende opplevelse for alle.

## STRATEGI

Den viktigste strategiske endringen i 2022 er drevet av arbeidsmarkedets kamp om talenter. Employer branding blir stadig mer relevant, og bedrifter og organisasjoner har nye strategiske behov som LØRN kan besvare. Digitalisering, innovasjon og bærekraft har blitt hygienefaktorer for alle bedriftene, og innværende og potensielle ansatte ønsker gode, forståelige svar på bedriftens posisjon. Dette skaper et behov for skreddersydd innovasjonsinnhold i bedriftsmarkedet og i offentlig sektor. Det er et tydelig strekk i laget i alle organisasjoner, og felles læring fra de beste hjelper å skape relasjoner på tvers av avdelinger og geografier og minsker den kommende polariseringen i arbeidskraften.

Større bedrifter formidler nå følgende strategiske prioriteter i møter med LØRN:

1. Ny og omforent retning for digital innovasjon
2. Bærekraft i anvendte, praktiske, konkrete, operasjonaliserbare former
3. Ansattutvikling innen sitt felt og på tvers av organisasjonen
4. Ny kultur for cybersecurity og compliance
5. Nye arbeidsmodeller etter pandemien, hybrid arbeidsliv tilpasset egen kultur
6. Innovasjon og samarbeid på tvers av privat og offentlig sektor
7. Etikk og regulering relatert til ny teknologi og nye forretningsmodeller
8. Overgang til plattformøkonomi og skyen, anvendt på eget marked og egne kunder
9. Muliggjørende og disruptiv teknologi brukt for å skape nye forretningsmuligheter
10. Kunstig intelligens i praktisk anvendelse

LØRN kan levere innhold relatert til disse behov gjennom sin produksjonsmodell og sin dype og brede forståelse av industrier som helse, bygg, energi og transport. Alle går nå gjennom



raske transformasjoner, og de mest fremoverlente institusjoner tiltrekker nå aktivt den nødvendige arbeidskraften og mulighetene. For oss sikrer disse betalte produksjoner både solid inntekt og nytt innhold for biblioteket, som kommer alle LØRN studenter til gode.

Vår operasjonsmodell siden starten av selskapet var basert på betalte produksjoner. Vi har utviklet en salgsmoell med pakker i seks størrelser, der hver pakke inkluderer digitale kurs og lisenser for ansatte i bedriften. Våre salgspakker ser i dag slik ut:

1. LØRN B2B XS - 0-10 ansatte, 50.000,- produksjon og 10.000,- lisenser
2. LØRN B2B S - 10-50 ansatte, 100.000,- produksjon og 50.000,- lisenser
3. LØRN B2B M - 50-100 ansatte, 150.000,- produksjon og 100.000,- lisenser
4. LØRN B2B L - 100-500 ansatte, 200.000,- produksjon og 200.000,- lisenser
5. LØRN B2B XL - 500-1000 ansatte, 300.000,- produksjon og 300.000,- lisenser
6. LØRN B2B XXL - 1000+ ansatte, 400.000,- produksjon og 500.000,- lisenser

Prismodellen er basert på kundenes vilje å betale 50% av prosjektprisen for lisenser. Vi tror at prisen per lisens vil komme nærmere vår listepriis på 99,- per måned etter en periode med rapportering til bedriftskundene om bruken og effekten av plattformen, Ansattes læring er dokumentert gjennom våre læringsdata, som er i hjertet av vår forretningsmodell. Disse data er nøkkelen til målbar verdiskapning hos kunder og deres strategiske KPIer.

Vi ser på denne B2B-lisens utviklingen som sannsynlig for årene fremover, basert på salgserfaringer vi har skapt så langt, og kundenes respons på vår fornybare lisensmodell:

NØKTERN REN B2B		2022		2023		2024		2025	
Kunde størrelse	Lisens kost (blir stabil)	Antall kunder	Total salg i segmentet	Antall kunder	Total salg i segmentet	Antal I kund er	Total salg i segment et	Antall kunder	Total salg i segmentet
1-10 ans	10,000	3	30,000	10	100,000	30	300,000	60	600,000
10-50 ans	50,000	4	200,000	8	400,000	14	700,000	22	1,100,000
50-100 ans	100,000	3	300,000	10	1,000,000	16	1,600,000	26	2,600,000
100-500 ans	200,000	4	800,000	7	1,400,000	10	2,000,000	20	4,000,000
500-1000 ans	300,000	2	600,000	4	1,200,000	4	1,200,000	6	1,800,000
1000+ ans	500,000	0	0	4	2,000,000	5	2,500,000	7	3,500,000
<b>Sum</b>			<b>1,900,000</b>		<b>6,000,000</b>		<b>8,000,000</b>		<b>13,000,000</b>

Det er viktig å notere seg at denne tabellen fremskriver bare B2B lisenser, mens vår forretningsmodell jobber med vekst på to andre typer lisenser: B2B2C og B2C.

Her er en oversikt over disse tre typer lisenser i LØRN universet:

1. B2B lisenser betales av en bedriftskunde for alle sine ansatte, på årsbasis, og har forskjellige prisnivåer som avgjøres i salgsprosessen; de er "inngangsbilletten" til LØRN som kan forlenges av studenten privat etter 12 måneder, eller fornyes av bedriften i 2 år til samme pris etter avtalen. Eksempel: Sweco.
2. B2B2C lisenser betales av medlemmer av organisasjoner som er bedriftskunder av LØRN, til sterkt rabatterte priser, for eksempel 50% rabatt, der organisasjoner avtaler

slike rabatter ved kjøp av produksjon fra LØRN og markedsfører innholdet til sine medlemmer. Eksempel: Norsk Sykepleierforbund.

3. B2C lisenser kjøpes av frie studenter som følger LØRN og har lyst til å lære om innovasjonstrender innen flere industrier og innen relevante geografier.

Med disse tre inntektsspor får vi i BASE modellen følgende utvikling i inntekter i årene fremover:

<b>MNOK, BASE CASE</b>		2022	2023	2024	2025	2026
Corporate salg		<b>10.8</b>	<b>12</b>	<b>16.0</b>	<b>20.0</b>	<b>25.0</b>
Prosjektsalg (% av corporate salg)	<b>50%</b>	8.9	6	8	10	12.5
Lisenser B2B (nye, 50% av corporate salg)	<b>50%</b>	1.9	6	8	10	12.5
Lisenser B2B2C (nye, medl org, % årligvekst)	<b>150%</b>	0.1	0.3	0.6	1.6	3.9
Lisenser B2C (nye, frie studenter, %vekst)	<b>100%</b>	0.1	0.2	0.4	0.8	1.6
Fornyede lisenser (ARR-churn%)	<b>20%</b>	0.2	1.7	5.2	7.2	9.9
Innovasjonstilskudd		3.9	3.9	3.9	3.9	3.9
Sum inntekter		15.1	18.0	26.1	33.5	44.3
Kostnader		15.6	18.0	20.0	22.0	24.0
Net cash		-0.5	0.0	6.1	11.5	20.3

Fremskrivningene bygger på forutsetninger med betydelig usikkerhet. Vi ser at det er vilje til å betale 50% av den totale prosjektkostnaden for lisenser, og vi ser at det er mulig å redusere tap av brukere over tid (churn) ved å rapportere stabilt om bruken av plattformen til de samme kundene. Vekst på lisenser for B2B2C og B2C starter fra mye lavere punkt enn B2B salg i dag, men det er dette som er oppgaven for plattformen vår, gjennom unike læringsopplevelser og bruk av læringsdata til å både skape med også visualisere verdien av livslang læring.

Nå er den største strategiske muligheten for LØRN å vokse forbi en salgsmodell primært basert på produksjoner og å få til våre tre lisensmodeller i rekkefølgen B2B, B2B2C, og til slutt B2C. Vi tror at vi nærmer oss en situasjon der vi klarer å selge lisenser basert på allerede produsert innhold, og dermed å monetisere det store eksisterende LØRN biblioteket med mer enn 1500 nye, unike, lokalt og kontekstuelle relevante digitale kurs. produserer det vi klarer. Vår forretningsmodell har blitt justert etter våre erfaringer så langt med å selge lisenser i bedriftsmarkedet, til organisasjoner og til private studenter. Vi har lagt stor vekt på å bygge inn nødvendig fleksibilitet i plattformen for å kunne justere salg og markedsføring etter våre nyeste læringer fra plattform økonomi og strategi innen vårt marked, og vil fortsette med å eksperimentere med disse modellene inntil vi har optimalisert den for best mulig gjensalg og gjenbruk.

Vi inviterer herved inneværende aksjonærer til å delta i emisjonen som beskrevet i dette dokumentet. Dersom du har interesse for å delta i emisjonen, meldes dette til kari@lorn.tech innen 20. september klokken 16.00.

Med vennlig hilsen,

Styret i LØRN v styreleder Christian Rynning-Tønnesen  
Silvija Seres, daglig leder i LØRN