



TROLL—E™
troll-e.io

Fremtidens golfopplevelser

Utleie av robuste elektriske golftraller og premium golftracking i én app

- Golfing Electrified
- Better Strokes
- Faster Rounds
- Same Activity
- Greener Golfing
- Less Gear
- Better Shoulders
- Unlimited Potential

Tydelige problemer i markedet

Spiller

Elektriske traller er dyre, og **koster i gjennomsnitt kr 20 000**, noe som gjør det til en betydelig investering for spiller. Trallene **krever regelmessig vedlikehold**, inkludert lading og utskiftning av batterier. Elektriske traller er ofte **tunge og vanskelige å frakte** inn og ut av biler, noe som reduserer brukervennlighet. Ikke alle golfere har behov for en elektrisk tralle hver gang de spiller, noe som favoriserer en leieløsning, som gir større fleksibilitet og mindre kapitalbinding.

Klubb

For golfklubber er investering i en flåte med **elektriske traller kostbart**, spesielt for mindre klubber med begrensede ressurser. Klubben må håndtere vedlikehold, lading og administrasjon av utleie, noe som krever **tid og personalressurser**. Traller som brukes til utleie **slites raskere**, noe som fører til hyppigere utskiftninger og ytterligere kostnader. Det er svært utfordrende for klubber å forutse hvor mange traller de trenger, noe som kan føre til enten **overinvestering eller underdekning**. Tradisjonelle traller kan **kun leies ut i klubbens åpningstider**, noe som begrenser inntektsmulighet og tilgjengelighet for golfere. **Tilgang på reservedeler er en stor utfordring** på tradisjonelle golftraller, noe som forlenger nedetid ved reparasjoner og øker vedlikeholdskostnader.



Helautomatisert tralleutleie

TROLL-E tilbyr en tralleutleieløsning som effektivt løser mange av utfordringene golfklubber står overfor i dag. Ved å integrere våre egenutviklede moderne elektriske golftraller i klubbens tilbud kan vi redusere de administrative byrdene og vedlikeholdskostnadene som ofte følger med tradisjonelle traller. **Vi tar fullt ansvar for drift, vedlikehold og administrasjon av trallene**, noe som frigjør tid og ressurser for klubbens ansatte, slik at de kan fokusere på å forbedre den generelle medlemsopplevelsen.

Vår løsning eliminerer klubbens behovet for å investere i egen tralleflåte, samtidig som den åpner opp for en ny, **stabil inntektsstrøm gjennom vår attraktive inntektsdelingsmodell**. For de fleste klubber i Norge vil en ny, stabil inntektsstrøm være svært attraktivt. Trallene fra TROLL-E er designet for å være holdbare, energieffektive og lett tilgjengelige, noe som betyr mindre vedlikehold og økt tilgjengelighet for spillerne, spesielt under høysesongen. Med vår tralleutleieløsning får golfklubbene ikke bare et moderne og attraktivt produkt, men også en partner som sikrer en smidig drift og kontinuerlig inntekt fra utleie.

Gjennom et dedikert dashbord får klubbene full oversikt over trallene, inkludert deres plassering og bruksmønstre.

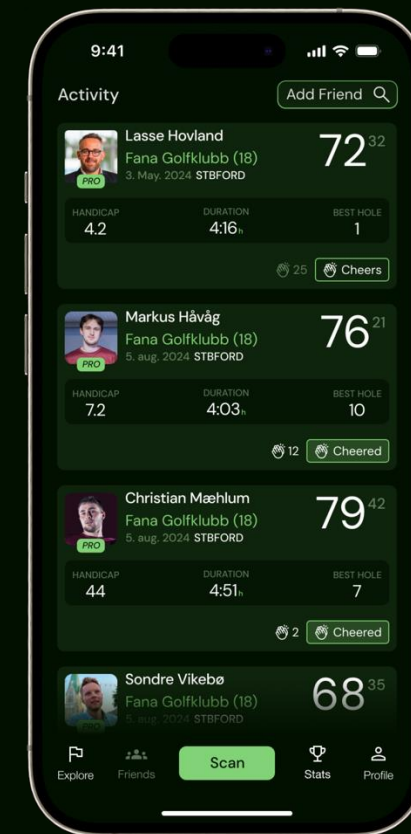


Utleie og golftracking i én app

TROLL-E's innovative appløsning er hjertet i vår selvbetjente utleietjeneste, og den revolusjonerer måten golfklubber og spillere samhandler på. Gjennom appen kan spillere enkelt **reservere, betale for og låse opp trallene** direkte fra sine mobiltelefoner, noe som gjør hele prosessen sømløs og brukervennlig. Denne teknologidrevne løsningen reduserer behovet for manuell interaksjon, noe som sparer tid for både klubbens ansatte og spillerne.

78 % av golfere bruker en golfapp. Appen vår er derfor mer enn bare en utleieplattform; den bygger **et sosialt nettverk for golfere**, som gjør det lettere for spillere å følge hverandre, bygge cuper, lage ligaer, og delta i konkurranser. Appen er integrert med Apple Helse, og oppfordrer til aktivitet. Det sosiale og helsemessige elementet øker engasjementet og interessen for sporten, samtidig som det fremmer en **sterkere fellesskapsfølelse blant medlemmene**.

For golfklubbene innebærer appen også **tilgang til omfattende data og innsikt**. Vi deler verdifulle data om spilleraktivitet, som hjelper klubbene å forstå sine medlemmer bedre og optimalisere driften. I tillegg gir appen informasjon om hvor tapte golfballer befinner seg, noe som bidrar til å løse et stort miljøproblem og forbedrer den generelle spillopplevelsen. Med TROLL-E's app kan golfklubbene tilby en moderne, effektiv og miljøvennlig tjeneste som møter behovene til dagens golfere.



Use Case

Reserver tralle

Se tilgjengelighet og reserver tralle enkelt i appen.

Lås opp trallen

Oppladet og klar golftralle låses enkelt opp gjennom appen når du er innenfor rekkevidde.

Nyt golfrunden

Golf på dine premisser. Trallen gjør det tunge arbeidet mens du kan fokusere på spillet.

Følg runden

Appen gir deg GPS, digitalt scorekort og andre verktøy for å heve golfopplevelsen

Returner trallen

Trallen returneres til ladepunkt, og betaling trekkes automatisk fra kortet ditt.

Del og konkurrer

Gjør golf sosialt! Del dine resultater, start ligaer og utfordre venner direkte i appen.

Produktlandskap

Dagens produktlandskap er dominert av selveide tralleløsninger, samt golfbiler på noen baner i Norge.

Selveid manuell tralle

Mest vanlige løsning for spillere flest.

Problem

Fysisk tungt og legger belastning på spilleren, noe som går utover prestasjoner. Må transporteres til og fra banen. Traller som tåler terreng er tunge.

Selveid elektrisk tralle

Mer og mer utbredt blant mer ressurssterke spillere.

Problem

Kostbare å anskaffe, og tunge å transportere/flytte inn og ut av bil. Fungerer dårlig i terreng med mindre man går for en svært kostbar versjon. Slitsomt vedlikehold.

Golfbil

Finnes på noen klubber i Norge, mer vanlig i utlandet

Problem

Dyrt å anskaffe og vedlikeholde for klubb, krever mye lagringsplass og vedlikehold. Høy leiekostnad for spiller, og begrenset fremkommelighet i terreng

Markedspotensiale

Det globale golfmarkedet er samlet verdt over **900 milliarder i 2023***

	Norge	Norden	Europa	Verden
Spillere	150 000	900 000	7 000 000	60 000 000
Klubber	175	850	6 800	38 000

Troll-E har ambisjon om å innen 2029 ha:

- 8000 traller i markedet, fordelt på 800 klubber (2,1 % markedsandel)
- 300 000 app-brukere (0,5 % markedsandel)



*Tall hentet fra Future Data Stats og Grand View Research

Plattform



Heisenbug: Utviklingspartner software og IoT

Pavel's Innovation: Utviklingspartner hardware

Vipps/ApplePay/MC/Visa: Betalingsløsninger for leie og abonnement

RevenueCat: Plattform for abonnementsbetalinger

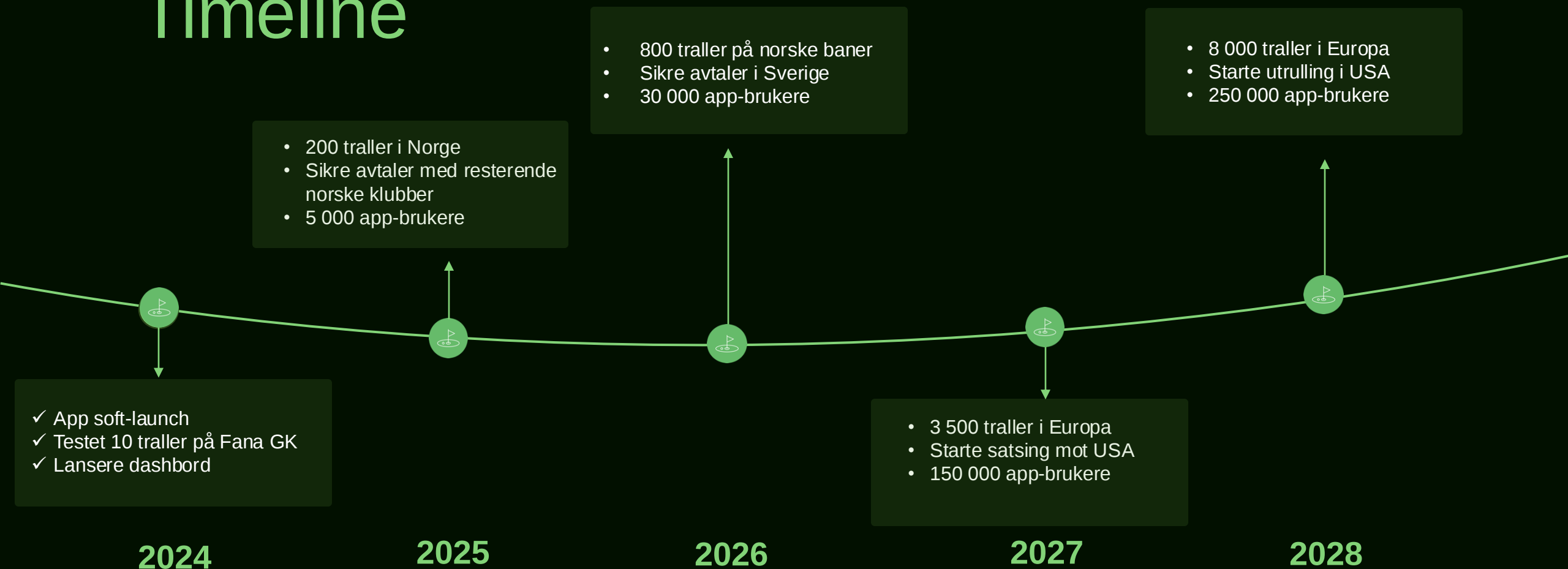
Stripe: Betalingsnettverk (PSP)

Traction

- Hentet kr 3,5 mill i funding
- Utviklet og testet prototype av tralle, i arbeid med å ferdigstille versjon 1.0
- Ferdigutviklet MVP av app, testet av over 700 brukere
- Gjennomført suksessfull pilot med Fana Golfklubb
- Medieomtale i Finansavisen, Shifter og medlemsbladet Norsk golf
- Bestilling på 500+ traller, og forhåndsolgt tilleggsutstyr for kr 900 000
- Samarbeid med Meland GK, Sotra GK, Bjaavann GK, Haga GK, Bærum GK, Hemsedal GK m.fl.



Timeline



Timing

Golfmarkedet er i vekst, både i Norge og internasjonalt. Antallet spillere øker, og det er særlig en økning blant yngre generasjoner; spillere som er teknologivante og foretrekker bekvemme, digitale løsninger. Siden 2019 har **antall golfspillere i Norge økt med 50 %**.

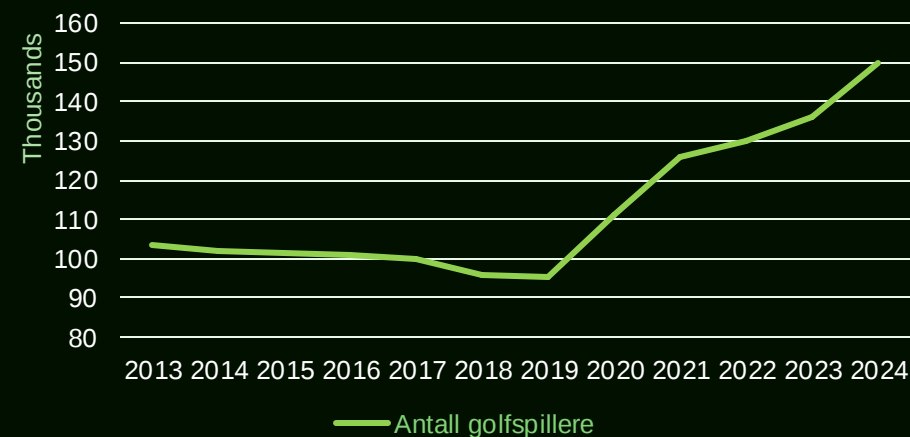
TROLL-E er perfekt posisjonert til å lykkes akkurat nå, og timingen kunne ikke vært bedre. Som den første løsningen i verden som tilbyr en fullstendig selvbetjent elektrisk golftralle, integrert med en banebrytende app, har vi en **unik mulighet** til å sette standarden i markedet **før andre aktører** kommer på banen.

I takt med resten av samfunnet er etterspørsel etter teknologiske løsninger i golfindustrien tiltakende. Dette, kombinert med et skift mot **bærekraftige løsninger** og golfklubbers søken etter å **reducerte karbonavtrykk**, gjør våre traller til en produkt som møter flere behov hos både spillere og klubber.

Golfklubber er også på søken etter nye inntektskilder. TROLL-E tilbyr en **attraktiv og stabil innteksstrøm** gjennom utleie, noe som gjør vår løsning svært ettertraktet for klubbene. En norsk golfklubb kan i prinsippet ikke takke nei til våre traller.



Utvikling i Norge



I 2023 ble det booket hele 1.741.986 runder i GolfBox, som er en økning på 0,7% fra året før. Sammenlignet med 2019, før pandemien, er det en imponerende økning på 82% flere bookede runder.

LTV & CAC

Antall golfspillere i verden tiltar, og behovet for miljøvennlige og enkelt tilgjengelige løsninger blir stadig viktigere. Derfor tror vi LTV på vår tralle vil være sterk og økende.

LTV på tralle i Norge baserer seg på 200 utleiedøgn, fire års levetid og snittutleie på 1,2 per dag, som gir en **LTV på 110 400**. Norske golfklubber vil i gjennomsnitt ha 15 traller, som gir en **LTV per golfklubb på kr 1,7 mill.**

LTV på tralle i Europa baserer seg på 360 utleiedøgn, tre års levetid og snittutleie på 1 per dag, som gir en **LTV på 132 300**. Europeiske golfklubber vil i gjennomsnitt ha 15 traller, som gir en **LTV per golfklubb på kr 2 mill.**

Våre kunder er golfklubbene, og med vår B2B salgsstrategi kan vi oppnå en CAC på kr 10 000 i Norge, som gir en **CAC per tralle på kr 667**.

For europeiske golfklubber antas CAC å være noe høyere grunnet økte reiseutgifter, og er estimert til kr 30 000. Dette gir en **CAC per tralle på kr 2 000**.



Salgsstrategi

Vekst baserer seg på en B2B salgsstrategi der sterk tilstedeværelse i miljøet og langsiktige partnerskap med klubber er sentralt.

Golfklubbene er våre kunder, og ved å gå direkte til dem får vi tilgang til alle klubbens spillere. Dermed vil hvert enkelt «salg» til en golfklubb gi oss tilgang til tusenvis av tralleutleier. Med dagens team har vi nok bemanning til å nå samtlige golfklubber i Norge innen utgangen av 2025.

Ved avtaleinngåelse låses klubben til en 24 måneders eksklusivitetsavtale. Dette har to fordeler; (1) det gir klubben og Troll-E en forutsigbarhet i inntekt, og (2) det hindrer eventuelle konkurrenter å komme inn på markedet. Ved signert avtale plasserer vi ut traller på de respektive golfklubbene, og arrangerer demodager hvor både golfere og klubbens ansatte får grundig opplæring i hvordan traller og app brukes.

Parallelt vil Troll-E drive markedsføring for å nå klubber og spillere. Vi vil fokusere på spesialiserte digitale kanaler, der vi til lav kostnad kan nå spesifikt golfklubber og spillere. Golfklubbene vil også oppfordres til å markedsføre trallene, da Troll-Es inntektsdelingsmodellen gir klubbene et direkte incentiv til å ha flest mulig utleier. Ved å kombinere våre markedsføringsinitiativer med klubbens egne kampanjer, sikrer vi bred dekning og raskt brukerengasjement.

Vi fokuserer på å bygge langsiktige partnerskap med klubbene ved å tilby kontinuerlig support og oppdateringer til både traller og app. Dette sikrer at klubbene opplever en problemfri drift, og at golferne alltid har tilgang til den beste mulige opplevelsen.



Forretningsmodell

Tralleutleie

Vi tilbyr konkurransedyktig leiepris på tralle med en kickback-modell for klubb, der klubb tar vedlikehold av trallene.

Pris pr leie: kr 179 inkl mva

Kickback klubb: 20 %

Abonnement app

App fungerer som nøkkel til trallene, men inneholder også en komplett golfassistent for spiller. Vi utvikler en premiumversjon til en betydelig lavere pris enn konkurrentene.

Pris premiumabonnement: kr 69 pr mnd

SaaS-lisens

Komplett administrasjonsplattform for klubb, med mulighet til å administrere runder, spore traller og tracke lost-ball.

Pris 1.0-versjon (Norden): kr 3 000 pr mnd

Pris 2.0-versjon (Europa): kr 10 000 pr mnd

Reklameinntekter

Appen er en ideell plattform for målrettet reklame, og gratisversjon vil ha bannerreklame. Basert på markedsstandarder for app-reklame estimerer vi en årlig reklameinntekt per bruker.

Inntekt pr bruker: kr 75 pr år



Prognose

Inntekt	2025	2026	2027	2028
Tralleutleie	6 864 000	27 456 000	151 104 000	389 280 000
Premiumabonnement app	231 840	2 782 080	13 910 400	23 184 000
Reklameinntekter app	-	1 800 000	9 000 000	15 000 000
Dashboard SaaS-løsning klubber	-	1 440 000	6 120 000	48 000 000
Sum inntekt	7 095 840	33 478 080	180 134 400	475 464 000

Utgifter	2025	2026	2027	2028
Varekostnader	3 116 000	11 064 000	55 976 000	129 520 000
Forskning og utvikling	3 000 000	5 000 000	7 000 000	10 000 000
Salg og markedsføring	1 800 000	3 400 000	15 000 000	30 000 000
Operasjonelle og administrasjonskostnader	2 000 000	4 000 000	15 000 000	30 000 000
Sum kostnad	9 916 000	23 464 000	92 976 000	199 520 000



Kjerneteam



Lasse Hovland

CEO / Founder

- 15+ år salgserfaring
- 10+ år ledererfaring
- Solid erfaring med både B2B og B2C



Omar Grotli Zacka

COO / Founder

- 15+ år erfaring som driftssjef
- 15+ års erfaring med logistikk
- Tidligere leder for 60+ ansatte



Torstein Sandaa-Johansen

CFO

- Siviløkonom
- 8+ års erfaring med finans, teknologi og ledelse
- 5+ år startuperfaring



Tibor Mæhlum

CTO

- Gründer av Heisenbug
- 20+ års erfaring med produktutvikling og teknologi
- Ex. Chess & Atea

Støtteteam



Arvid Hovland

Styreleder

- 40+ års erfaring produksjon, logistikk og salg
- Erfaren styreleder
- Erfaren toppleder



Harald Mowinckel Troye

Rådgiver

- Erfaren tidligfaseinvestor
- 20+ års erfaring med finans
- Anerkjent toppleder og styreleder

Konkurranselandskap



Booking-løsning for leie av golfbiler. Retter seg mot eksisterende golfbiler som klubber må kjøpe selv. Installerer IoT i bilene og gir klubben tilgang til booking-system.

Til stede på 60 klubber i Europa.



Ledende golfapp i USA med over 7 millioner brukere. Fokus på GPS-data og slaganalyse.



Golfforbundets offisielle app, og Norges mest brukte golfapp. Gratis, men har ingen funksjonalitet utover illustrert banekart med lengder.



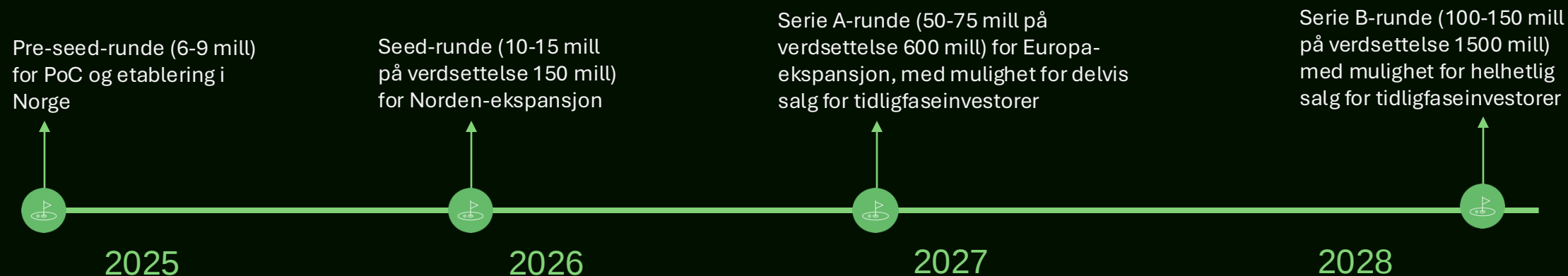
Golfapp for scorecard, turneringer og banekart. 1,5 millioner brukere

Exit-strategi & captable

Markedet for pay-per-use og mikromobilitet har økt kraftig de siste årene, og sømløst integrerte teknologiske løsninger som gir brukere fleksibilitet er spådd å ta over markedet.

Selskapet vil prioritere mulighet for at tidligfaseinvestorer kan selge seg ut i Serie A og Serie B-runder, enten ved at selskapet eller andre investorer kjøper aksjene.

Eier	Rolle	Andel
Omar Grotli Zacka	Founder & COO	44 %
Lasse Hovland	Founder & CEO	44 %
Engler, rådgivere & styret		12 %



Investeringscase

Vi søker 6–9 millioner kroner for å lansere fullversjonen av trallene og appen i Norge, og bygge et tilstrekkelig proof-of-concept for videre lansering i Norden og Europa.

Vi har soft commitment på 1 million kroner fra nye aksjonærer, og vil søke soft funding på inntil 1 million kroner fra Innovasjon Norge, samt benytte Skattefunn for å dekke 19 % av kostnader knyttet til forskning og utvikling.

Vi planlegger en ny kapitalrunde i løpet av de neste 12–18 månedene for å finansiere ekspansjon til Norden og Europa.

Med investeringen vil vi:

- Ferdigstille versjon 1.0 av tralle og app
- Lansere inntil 200 traller i Norge
- Utforme en premiumversjon av app med abonnementsløsning
- Utvikle SaaS-løsning for klubber



Verdipotensiale

voi.

Selskapstype: Mikromobilitet
Verdsettelse: 3,96 mrd
Kunder: 7 mill
Lokasjon: 12 land i Europa

 **MGI**

Selskapstype: Golftralleprodusent
Verdsettelse: 1,04 mrd
Lokasjon: Australia

ryde

Selskapstype: Mikromobilitet
Verdsettelse: 730 mill
Kunder: 258 000
Lokasjon: Norden

 **SWINGU PRO**

Selskapstype: Golfapp
Verdsettelse: 532 mill
Kunder: 7 mill
Lokasjon: Verden

Media

SHIFTER

<https://www.shifter.no/nyheter/grndere-satser-pa-hole-in-one-med-strava-for-golfere-og-el-golf-tralle/337671>

Finansavisen

<https://www.finansavisen.no/teknologi/2024/06/30/8146693/satser-pa-golftrend-ser-uante-muligheter>

norsk golf

<https://www.norskgolf.no/nyheter/satser-pa-el-traller-og-app-folk-spiller-bedre/289061>





TROLL—E™

troll-e.io

Lasse Hovland
CEO/Founder

lasse@troll-e.no

+47 966 45 145

- Golfing Electrified
- Better Strokes
- Faster Rounds
- Same Activity
- Greener Golfing
- Less Gear
- Better Shoulders
- Unlimited Potential