



HALVÅRSMEDDELELSE

Januar - juni 2018

agillic

Indholdsfortegnelse

3	Velkommen til Agillic
3	Finansiell opdatering
3	Højdepunkter 2. kvartal
3	Kunder
3	Nye partnerskaber
4	Væsentlige ansættelser
4	Øvrige begivenheder
4	Højdepunkter efter kvartalets afslutning
5	Yderligere information
5	CEO's rapport
5	Agillic kapitaliserer på omstillingen til den digitale økonomi
5	VITA opnår 10 gange bedre resultater med Agillics AI-modeller
6	Partnerskaber er en del af vækststrategien
6	Omnicom Media Group, Norden
6	House of Friends (HofF), Sverige
6	Adapt, Danmark
7	Agillic Summit18: Den nøgne sandhed
8	Agillics forventninger til resten af året
8	Finansiell udvikling
11	Information om risici og usikkerheder
11	Datoer for publiceringen af finansiell information
11	Aktier
12	Finansielle rapporter
17	Noter til finansielle rapporter
17	NOTE 1 Regnskabsprincipper

Certified Adviser
Tofte & Company Aps
Hovedvagtsgade 6
1103 København K
info@toftecompany.com



Velkommen til Agillic

Agillic hjælper marketingafdelinger med at få mest muligt ud af data og omsætte det til relevant og personaliseret kommunikation, der skaber stærke relationer mellem mennesker og brands. Vores platform bruger AI (artificial intelligence) til at analysere data og til at skærpe den forretningsmæssige værdi af kundekommunikationen. Ved at kombinere datadrevet kundeindsigt med evnen til at eksekvere personaliseret 1:1-kommunikation giver vi vores kunder et forspring i kampen om at vinde markeder og kunder. Det gør vi blandt andet for Banco Santander, Egmont Publishing, Matas, Vita og Storytel.

Besøg os på www.agillic.com

Finansiell opdatering

- Omsætningen i 2. kvartal var DKK 9,3 millioner, svarende til en stigning på 83% i forhold til samme periode sidste år, mens halvårets omsætning var DKK 19,0 millioner, svarende til en stigning på 96% i forhold til samme periode sidste år.
- ARR ved kvartalets udgang var DKK 38,8 millioner, svarende til en stigning på 79% i forhold til 30. juni 2017, og på 17% i forhold til 31. december 2017.
- Kvartalets stigning i ARR var DKK 3,7 millioner, mens stigningen i 1. halvår var DKK 5,5 millioner.
- EBITDA i 2. kvartal endte på DKK -4,2 millioner, mens halvårets EBITDA endte på DKK -6,1 millioner.
- Likvide beholdninger udgjorde ved udgangen af kvartalet DKK 24,1 millioner.

Annual Recurring Revenue (ARR) beskriver den aktuelle årlige værdi af abonnementsomsætning og transaktioner.

Højdepunkter 2. kvartal

Kunder

- Vi har indgået en koncerntale med Danske Bank. Sunday er det første Danske Bank-brand, som er gået i gang med at benytte Agillic. Derudover har vi indgået aftale med en række andre kunder, herunder Brøndby IF og Normal.
- SPORTMASTER og Interflora med flere valgte at forlænge deres aftaler med Agillic.

Nye partnerskaber

- Omnicom Media Group indgik nordisk partnerskab med Agillic, ligesom House of Friends med flere indgik partnerskab med Agillic.



Væsentlige ansættelser

- Christian Tange tiltrådte som ny CFO 1. april 2018. Christian kommer fra den svenske kapitalfond Karolinska Development, der er noteret på NASDAQ Stockholm. Christian har mange års erfaring med vækstvirksomheder og ekspansion via internationalisering.
- Thomas G. Andersen tiltrådte som ny salgsdirektør 1. maj 2018. Thomas kommer fra softwaresekskabet Sitecore, hvor han som direktør for Norden & Emerging markets har været med til at lede en af de senere års mest markante vækstrejser i dansk erhvervsliv.

Øvrige begivenheder

- Agillic vandt prisen som 'Årets bedste e-handelsværktøj' ved Foreningen af Dansk Internet Handel's (FDIH) årlige prisuddeling.
- Agillic afholdt Summit18 i København og London med fokus på AI-drevet marketing.



Bo Sannung, COO, Rasmus Houliind, CSO, og Mike Martinussen, Digital Sales Manager, modtager prisen for 'Årets bedste e-handelsværktøj' ved Foreningen af Dansk Internet Handel's (FDIH) årlige prisuddeling.

FOTOGRAF: JEPPE VEJLØ / FDIH

Højdepunkter efter kvartalets afslutning

- Kim Elsass tiltrådte 1. august 2018 som Head of Global Partner Programs. Kim kommer fra softwaresekskabet Sitecore, hvor han i en lang årrække har været en del af den globale ledelse.



Yderligere information

CEO Jesper Valentin

Mobil: +45 6093 3630

e-mail: jesper.valentin@agillic.com

CFO Christian Tange

Mobil: +45 2948 8417

e-mail: christian.tange@agillic.com

Agillic afholder webcast den 22. august 2018 klokken 9:00 CEST. Klik [her](#) for at deltage.

CEO's rapport

2. kvartal har været præget af høj aktivitet, og vi er tilfredse med at fremlægge en kvartalsmeddelelse, der reflekterer vores fortsatte vækst, og hvor vi præsenterer et resultat, der er i overensstemmelse med guidance.

Vores Annual Recurring Revenue (ARR) er steget med 79% fra DKK 21,7 millioner i 2. kvartal 2017 til DKK 38,8 millioner i 2. kvartal 2018. Vi fastholder dermed forventningerne til en vækst på 40-50% i 2018.

Væksten i ARR kommer fra tilgangen af en række nye kunder samt eksisterende kunder, som har fornyet og udvidet deres engagement med Agillic.

Agillic kapitaliserer på omstillingen til den digitale økonomi

Omstillingen til den digitale økonomi sker på tværs af sektorer, og markedet for marketing-teknologi er i voldsom vækst. Det skaber gunstige forhold for Agillic, som vores salgsstyrke kapitaliserer på. De mange nye kunder, vi har hentet i 2. kvartal, demonstrerer, at Agillic-platformen i den grad formår at konkurrere med de øvrige spillere på markedet. Dét, Agillic giver dem, er en stærk og dynamisk platform, der er fundamental for deres konkurrenceevne og marketingarbejde med at tiltrække, udvikle og fastholde deres kunder med AI-drevet kommunikation.

VITA opnår 10 gange bedre resultater med Agillics AI-modeller

Den norske beauty-retailer VITA har med succes udforsket effekten af Agillics AI-modeller i kommunikationen, med henblik på at få kunderne til henholdsvis at genkøbe et bestemt produkt og til at købe et helt nyt produkt.

Over en periode på fem måneder opnåede VITA signifikante resultater med AI-drevet indhold i nyhedsbreve sammenlignet med traditionelle nyhedsbreve:

- I forhold til at motivere til at genkøbe et produkt opnåede VITA at få 10 gange bedre resultater med AI-drevet kommunikation.
- I forhold til at motivere til at købe helt nye produkter opnåede VITA at få seks gange bedre resultater med AI-drevet kommunikation.

Eksemplerne viser, at Agillics AI-modeller med meget stor nøjagtighed kan matche kunde og produkt på det rette tidspunkt og dermed øge sandsynligheden for køb. Det har selvstændigt stor betydning for omsætningen, og næste skridt for VITA er derfor en yderligere introduktion af AI-drevet kommunikation.



VITA's imponerende resultater har bekræftet os i, hvor differentierende og værdiskabende Agillic-plattformen er, når AI-modellerne integreres i kundernes marketing automation-løsning. Marketing er i dag et data game, og det, der definerer morgendagens vindere, er i høj grad evnen til at arbejde med datadrevet marketing for at tiltrække og fastholde den kritiske og krævende forbruger. Vi går en spændende tid i møde, hvor Agillics AI-modeller løbende bliver mere kraftfulde, og vi vil fortsat udvikle platformen, så vores kunder får endnu større succes med AI-drevet og højt personaliseret kommunikation.

Partnerskaber er en del af vækststrategien

Vi skal blandt andet realisere vores ambitiøse vækstambitioner via partnerskaber, både nationalt og internationalt. Stærke partnerskaber er afgørende både i forhold til at øge tilgangen af nye kunder, men også fordi vores partnere hjælper kunderne med at få maksimal værdi ud af Agillic-plattformen, så de i højere grad vælger at udvide engagementet med os.

I 2. kvartal har vi indgået partnerskaber med Omnicom Media Group (OMG), House of Friends (HofF) og Adapt. Vi forventer stort udbytte af de nye forretningssamarbejder og glæder os til at udbrede kendskabet til Agillic-plattformen til deres kunder, og vi er klar til at erobre nye kunder sammen med dem.

Omnicom Media Group, Norden

Med partnerskabet med Omnicom Media Group (OMG) konvergerer to tidligere adskilte forretningsområder - adtech og martech. Martech, som er Agillics ståsted, anvendes typisk i forbindelse med en virksomheds egne medier (f.eks. website, App, nyhedsbrev), mens adtech fokuserer på annoncering via betalte medier (TV-reklamer, Facebook, Google adwords, bannere etc.).

Det er et unikt og visionært partnerskab, som giver Agillics kunder mulighed for at øge aktiviteterne på tværs af kanaler og nå ud til langt flere slutbrugere, og vi forventer at tiltrække nye kunder i hele Norden på baggrund af samarbejdet.

Omnicom Media Groups samlede medieomsætning for alle de nordiske lande er EUR 735 millioner for 2017.

House of Friends (HofF), Sverige

Vi har et mål om at skabe mere forretning i Sverige, der er det største marked i Norden. Det skal vi opnå gennem salg direkte til kunder og gennem bureausamarbejder.

Et af de partnerskaber, vi forventer os meget af, er med House of Friends, der er et succesfuldt Stockholm-bureau med 80 medarbejdere og mere end 100 svenske og internationale virksomheder på kundelisten. HofF's vækststrategi bygger på udvikling af kreative kommunikationsprogrammer, som anvender marketing automation og AI for optimal skalering og effekt. Det er et perfekt match for Agillic, og vi er overbevist om, at samarbejdet med House of Friends styrker Agillics position på det svenske marked og øger tilgangen af kunder.

Adapt, Danmark

Adapt er et internationalt bureau med kontorer i syv lande. Partnerskabet med Adapt er indgået i forbindelse med samarbejde på en række kunder, og det er vores forventning, at vi med partnerskabet kan udbygge den fælles forretning med flere kunder, både lokalt og internationalt.



Agillic Summit18: Den nøgne sandhed

Under titlen "The Naked Truth about AI-driven Marketing Automation" afholdt vi den 28. maj konferencen Agillic Summit18 på Nationalmuseet i København. Konferencen var udsolgt og tiltrak mere end 400 deltagere.

Agillic Summit er en væsentlig begivenhed for os. Det er med til at positionere Agillic som en ledende aktør i den stigende udbredelse af de marketing-teknologier, der driver den vækst, vi forfølger.

Virksomheder som Interflora, Eidsiva bredbånd og SPORTMASTER samt bureauer og marketing-specialister delte ud af deres erfaringer med brugen af Artificial Intelligence (AI) i marketing. Gennem præsentationer og workshops diskuterede deltagerne muligheder og udfordringer med nogle af de dygtigste og mest erfarne profiler i branchen.

Den 30. maj afholdt vi Agillic Summit18 i London i en mini-udgave for 70 deltagere, hvor vi præsenterede Agillic-plattformen og udvalgte kunde-cases, der illustrerer effekten af AI-drevet marketing automation.

Besøg www.agillic.com/summit18 for mere information.



Agillic Summit18 tiltrak mere end 400 deltagere



Agillics forventninger til resten af året

Vi fastholder forventningen om, at Agillic indfrier de udmeldte finansielle mål for 2018, herunder at ARR vil stige med 40-50 %. Det svarer til, at ARR vokser til mellem DKK 46 millioner og DKK 50 millioner per den 31. december 2018.

På nuværende tidspunkt ses god aktivitet i både Danmark, UK, Sverige og Norge, og vi forventer at kunne rapportere om nye kunder såvel som nye partnerskaber løbende.

Vi fastholder ligeledes forventningen til, at Agillic realiserer en omsætning på mellem DKK 47 millioner og DKK 53 millioner i regnskabsåret 2018. EBITDA forventes at lande mellem DKK -5 millioner og DKK -10 millioner som følge af investeringer i en række vækstinitiativer, herunder øget markedsføring og større salgsstyrke i Norden og UK. Effekten af disse investeringer ses typisk først efter 6-9 måneder og vil derfor påvirke EBITDA negativt på kort sigt.

Finansiell udvikling

Ét af de vigtigste nøgletal for en virksomhed som Agillic, der sælger software as a service (SaaS) på abonnement, er Annual Recurring Revenue (ARR) samt kvartalets ændring i ARR.

Ændringen (stigningen) i ARR består af forøget licenssalg til eksisterende kunder samt licenssalg til nye kunder. Herudover består den af ændringer i Agillic-kundernes transaktioner i form af f.eks. udsendelse af SMS'er og e-mails. Eventuelle opsagte licenser modregnes i den samlede ændring i ARR.

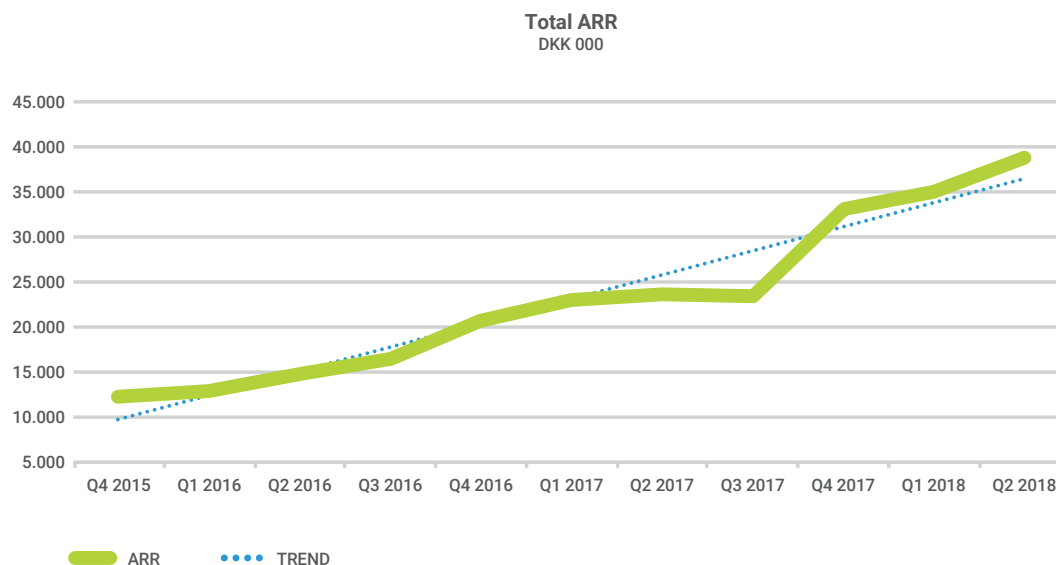
ARR udgøres af bestående licenser og transaktioner plus kvartalets ændringer (stigning) i ARR som beskrevet ovenfor.

ANNUAL RECURRING REVENUE (ARR)				
DKK 000	30. jun 2018	31. mar 2018	31. dec 2017	30. juni 2017
ARR	38.760	35.044	33.218	21.653
Ændring i ARR pr. 30. juni 2018		3.716 11%	5.541 17%	17.106 79%

Agillic fortsatte væksten i 2. kvartal, og med udgangen af kvartalet var ARR DKK 38,8 millioner, svarende til en samlet vækst på 79% (DKK 17,1 millioner) i forhold til udgangen af 2. kvartal 2017.

Væksten i ARR i 2. kvartal var DKK 3,7 millioner, svarende til en samlet vækst i ARR på 11% i forhold til udgangen af 1. kvartal 2018. Med en stigning i ARR på DKK 1,8 millioner i 1. kvartal og DKK 3,7 millioner i 2. kvartal endte ARR med en samlet stigning på DKK 5,5 millioner i 1. halvår 2018, svarende til en vækst i ARR på 17% i forhold til udgangen af 2017.

Væksten i 2. kvartal kom både fra nye kunder og fra eksisterende kunder, der gentegnede deres licensaftale samt øgede deres engagement med Agillic.



Den positive udvikling i ARR var som planlagt, og da Agillics salg som vist nedenfor normalt har været højere i 2. halvår end 1. halvår, fastholder Agillic sin forventning til en stigning i årets ARR på mellem DKK 13 millioner og DKK 17 millioner. Agillic forventer dermed et ARR ved udgangen af 2018 på mellem DKK 46 millioner og DKK 50 millioner, svarende til en vækst på 40-50% i forhold til ARR ved udgangen af 2017.



Agillics vækst i ARR kom også til udtryk i omsætningen, der voksede fra DKK 5,1 millioner i 2. kvartal 2017 til DKK 9,3 millioner i 2. kvartal 2018, svarende til en vækst på 83%. For 1. halvår 2018 endte omsætningen på DKK 19,0 millioner mod DKK 9,7 millioner i tilsvarende periode 2017, svarende til en vækst på 96%.



FINANSIELLE NØGLETAL

DKK 000	2018 Apr-jun	2017 Apr-jun	2018 Jan-jun	2017 Jan-jun	2017 Jan-dec
Nettoomsætning	9.304	5.093	18.989	9.676	29.641
EBITDA	-4.200	-1.066	-6.068	-2.213	4.041
Resultat efter skat	-6.507	-1.947	-9.925	-3.346	-4.658
Indtjening per aktie	-0,79	N/A	-1,27	N/A	-0,64
Antal aktier, vægtet gennemsnit	8.286.900	N/A	7.789.239	N/A	7.313.216

DKK 000	2018 30. juni	2017 30. juni	2018 30. juni	2017 30. juni	2017 31. dec
ARR (Annual Recurring Revenue)	38.760	21.653	38.760	21.653	33.218
Likvide beholdninger	24.111	621	24.111	621	40
Aktiepris (periodens sidste handelsdag, DKK)	35,30	N/A	35,30	N/A	N/A

Bruttoresultatet fulgte udviklingen i omsætningen og voksede til DKK 3,8 millioner i 2. kvartal 2018 mod DKK 2,1 millioner i 2. kvartal 2017. Bruttoresultatet voksede med 104% fra DKK 3,7 millioner i 1. halvår 2017 til DKK 7,6 millioner i 1. halvår 2018.

For at opnå denne vækst har Agillic investeret massivt i ressourcer, der skal understøtte den fortsatte vækst. Med ansættelse af bl.a. et salgsteam i UK, ny salgsdirektør og ny Head of Global Partner Programs til udvikling af Agillics videre internationale ekspansion endte personaleomkostningerne i 2. kvartal på DKK 9,2 millioner mod DKK 4,4 millioner i 2. kvartal 2017.

Investeringerne i personaleressourcer medførte, at personaleomkostningerne i 1. halvår 2018 endte på DKK 16,2 millioner mod DKK 8,4 millioner i 1. halvår 2017. Den store investering i væksthæmmende initiativer medførte, at Agillic fik et EBITDA (Resultat før Afskrivninger) på DKK -4,2 millioner i 2. kvartal 2018 og DKK -6,1 millioner i 1. halvår 2018.

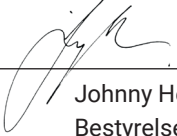
Den 30. juni 2018 udgjorde den likvide beholdning DKK 24,1 millioner. De samlede likvide midler forventes fortsat at blive investeret i yderligere vækstinitiativer målrettet øget ARR og større omsætning.



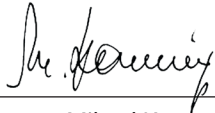
Information om risici og usikkerheder

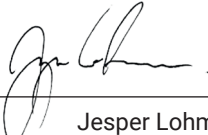
Risici og usikkerheder er ikke ændret i forhold til de forhold, der er nævnt i virksomhedsbeskrivelsen udarbejdet i forbindelse med, at Agillics aktier blev optaget til handel på Nasdaq First North Copenhagen. Virksomhedsbeskrivelsen er tilgængelig på www.agillic.com.

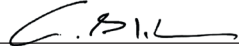
Kvartalsmeddelelsen godkendes af bestyrelsen. København, den 22. august 2018.


 Johnny Henriksen
 Bestyrelsesformand


 Peter Elbek


 Mikael Konnerup


 Jesper Lohmann


 Casper Moltke-Leth


 Jesper Valentin
 CEO

Datoer for publiceringen af finansiell information

Halvårsmeddelelse 2018:	22. august 2018
Kvartalsmeddelelse, 3. kvartal 2018:	7. november 2018
Helårsrapport 2018:	20. februar 2019
Årsrapport 2018:	11. marts 2019
Ordinær generalforsamling:	11. april 2019

Agillic er kun pligtig at udsende halvårsrapport og helårsrapport i henhold til Nasdaq First North rulebook af 3. januar 2018. Selskabet har dog valgt også at udsende kvartalsrapport for første og tredje kvartal.

Denne rapport blev offentliggjort den 22. august 2018 og er tilgængelig på www.agillic.com

Aktier

Agillics aktier er optaget til handel på Nasdaq First North under tickersymbol "AGILC". Prisen for aktien den 29. juni 2018 var DKK 35,30, svarende til en markedsværdi på DKK 293 millioner.

Agillics aktiekapital 30. juni 2018 udgjorde DKK 828.690 fordelt på 8.286.900 aktier med i alt 8.286.900 stemmer.

Finansielle rapporter

RESULTATOPGØRELSE

DKK 000	Note	2018 Apr-jun	2017 Apr-jun	2018 Jan-jun	2017 Jan-jun	2017 Jan-dec
Nettoomsætning		9.304	5.093	18.989	9.676	29.641
Direkte omkostninger		-2.255	-1.099	-5.143	-2.023	-4.449
Andre eksterne omkostninger		-3.254	-1.859	-6.245	-3.924	-7.357
Bruttoresultat		3.795	2.135	7.601	3.729	17.834
Personaleomkostninger		-9.245	-4.439	-16.187	-8.418	-18.745
Personaleomkostninger overført til aktiver		1.250	1.238	2.519	2.476	4.952
Resultat før afskrivninger		-4.200	-1.066	-6.068	-2.213	4.041
Af- og nedskrivninger af materielle og immaterielle anlægsaktiver		-725	-538	-1.325	-546	-1.621
Resultat før finansiering		-4.925	-1.604	-7.392	-2.759	2.420
Indtægter af kapitalandele i tilknyttede virksomheder		-1.197	0	-1.868	0	-1.716
Andre finansielle indtægter		0	0	0	0	90
Andre finansielle omkostninger		-385	-343	-665	-587	-1.727
Resultat før skat		-6.507	-1.947	-9.925	-3.346	-934
Skat af periodens resultat		0	0	0	0	-3.725
RESULTAT		-6.507	-1.947	-9.925	-3.346	-4.658

INDTJENING PER AKTIE

DKK 000	Note	2018 Apr-jun	2017 Apr-jun	2018 Jan-jun	2017 Jan-jun	2017 Jan-dec
Indtjening per aktie		-0,79	N/A	-1,27	N/A	-0,64
Antal aktier, vægtet gennemsnit		8.286.900	N/A	7.789.239	N/A	7.313.216



BALANCE

DKK 000	Note	30. jun 2018	30. jun 2017	31. dec 2017
AKTIVER				
Udviklingsprojekter		15.402	12.522	13.941
Goodwill		2.004	0	0
Immaterielle anlægsaktiver i alt		17.406	12.522	13.941
Driftmidler og inventar		52	87	69
Software		0	45	0
Materielle anlægsaktiver i alt		52	132	69
Kapitalandele i tilknyttede selskaber		0	0	0
Kapitalandele i associerede selskaber		0	0	0
Finansielle anlægsaktiver i alt		0	0	0
Anlægsaktiver i alt		17.458	12.654	14.010
Tilgodehavender fra salg		9.086	2.807	14.384
Tilgodehavender hos tilknyttede selskaber		1.778	3.124	2.384
Udskudt skatteaktiv		5.000	10.000	5.000
Andre tilgodehavender		221	559	0
Periodeafgrænsningsposter		368	18	0
Tilgodehavender i alt		16.452	16.509	21.768
Likvide beholdninger i alt		24.111	621	40
Omsætningsaktiver i alt		40.563	17.129	21.808
AKTIVER I ALT		58.021	29.783	35.818



BALANCE

DKK 000	Note	30. jun 2018	30. jun 2017	31. dec 2017
PASSIVER				
Selskabskapital		829	235	723
Overført resultat		19.764	3.086	-606
Reserve for nettoopskrivning efter indre værdis metode		0	0	0
Reserve for udviklingsomkostninger		12.148	8.030	9.921
Egenkapital i alt		32.741	11.351	10.038
Gæld til kreditinstitutter		9.945	11.000	13.000
Langfristede gældsforpligtelser i alt		9.945	11.000	13.000
Kortfristet gæld til kreditinstitutter		3.073	2.168	3.479
Leverandører af varer og tjenesteydelser		3.010	2.029	1.442
Anden gæld		4.653	1.993	3.940
Forudbetalinger fra kunder		3.919	0	3.919
Periodeafgrænsnings poster		680	1.243	0
Kortfristede gældsforpligtelser i alt		15.335	7.432	12.780
Gældsforpligtelser i alt		25.280	18.432	25.780
PASSIVER I ALT		58.021	29.783	35.818

ÆNDRING I EGENKAPITAL

DKK 000	Note	30. jun 2018	30. jun 2017	31. dec 2017
Selskabskapital		723	235	235
Reserve for nettoopskrivning efter indre værdis metode		0	0	0
Reserve for udviklingsomkostninger		9.921	5.846	5.846
Overført resultat		-606	8.616	8.616
Egenkapital, primo		10.038	14.697	14.697
Virksomhedsomdannelse		106	0	488
Overført til reserve for udviklingsomkostninger		2.519	2.476	4.952
Afskrevet reserve for udviklingsomkostninger		0	0	-877
Resultat kapitalandele - negativ reserve		-1.197	0	-1.716
Udligning negativ reserve		1.197	0	1.716
Overført resultat		20.078	-5.822	-9.222
Egenkapital i alt, ultimo		32.741	11.351	10.038



PENGESTRØMSOPGØRELSE

DKK 000	Note	2018 Apr-jun	2017 Apr-jun	2018 Jan-jun	2017 Jan-jun	2017 Jan-dec
Periodens resultat		-6.507	-1.947	-9.925	-3.346	-4.658
Regulering af skat af periodens resultat		0	0	0	0	3.725
Regulering af renteomkostninger og ligende omkostninger		385	343	665	587	1.727
Regulering af renteindtægter og ligende indtægter		0	0	0	0	-90
Regulering af andel i tilknyttet virksomheds resultat efter skat		1.197	0	1.868	0	1.711
Af- og nedskrivninger		725	537	1.325	546	1.621
Ændring i driftskapital		-4.719	197	5.763	2.746	-4.217
Total		-8.919	-869	-304	533	-181
Modtagne finansielle indtægter		0	0	0	0	90
Betalte finansielle omkostninger		-385	-343	-665	-587	-1.727
Øvrige reguleringer		0	0	0	0	1.275
Pengestrømme vedrørende drift		-9.304	-1.212	-969	-54	-543
Udlån		-306	-209	646	-584	-1.555
Køb af immaterielle anlægsaktiver		-1.250	-1.215	-4.773	-2.521	-4.952
Pengestrømme vedrørende investering		-1.556	-1.424	-4.127	-3.105	-6.507
Udstedelse af aktier		-169	0	32.627	0	0
Låneoptagelse af langfristede gældsforpligtelser		0	-250	0	500	2.500
Låneoptagelse af kortfristede gældsforpligtelser		14	2.134	-3.464	2.158	3.469
Pengestrømme vedrørende finansiering		-155	1.884	29.164	2.658	5.969
Ændring i likvider		-11.015	-752	24.068	-501	-1.081
Likvide beholdninger, primo		35.126	1.373	40	1.121	1.121
LIKVIDE BEHOLDNINGER I ALT, ULTIMO		24.111	621	24.111	621	40

AKTIONÆR	Aktiekapital	Stemmer	Kapital-%	Stemmer-%
Pe Invest ApS	156.002	1.560.015	18,83	19,09
Ad. Andco ApS	155.738	1.557.383	18,79	19,06
Lerbrandt Lokomotiv ApS	154.223	1.542.231	18,61	18,87
Dico ApS	140.494	1.404.935	16,95	17,19
Christian Nellemann	45.989	459.894	5,55	5,63
Rasmus Houllind Ivs	15.974	159.738	1,93	1,95
Lohmann Holding ApS	15.508	155.081	1,87	1,90
Valentin & Holm Holding Ivs	15.325	153.248	1,85	1,85
F. Wiedemann ApS	12.689	126.887	1,53	1,55
Baunegård ApS	10.000	100.000	1,21	1,22
Sum 10 største aktionærer	721.941	7.219.412	87,12	88,31
Sum andre aktionærer	106.749	1.067.488	12,88	11,69
Sum alle aktionærer	828.690	8.286.900	100,00	100,00



Noter til finansielle rapporter

NOTE 1 Regnskabsprincipper

Denne rapport er aflagt efter årsregnskabslovens bestemmelser for regnskabsklasse B med tillæg af enkelte bestemmelser for regnskabsklasse C. Aflæggelsen følger i øvrigt de principper, der er beskrevet i seneste årsregnskab.

For overskuelighedens skyld er regnskabsprincipperne præciseret vedrørende indregningskriterierne for omsætningen.

Selskabet oplyser enkelte nøgletal, der ikke er omfattet af årsregnskabsloven, og disse er ligeledes præciseret.

Konsulentytelser, transaktionsindtægter

Nettoomsætningen indregnes i resultatopgørelsen, såfremt levering og risikoovergang til køber har fundet sted inden kvartalets udgang.

Licenskontrakter

Nettoomsætningen vedrørende licensaftaler indregnes i resultatopgørelsen ved indgåelse af bindende kontrakter, hvor licensindtægten er faktureret efter normale betalingsbetingelser, og risikoovergangen til køber har fundet sted inden kvartalets udgang. Indregningen forudsætter, at anvendelsen af licenserne ikke kræver løbende opgraderinger og vedligeholdelse, for at kunden kan anvende licensen i henhold til indgået kontrakt, og betingelserne for indregning på tidspunktet for aftaleindgåelse og fakturering derved er opfyldt. Løber licenskontrakten over en flerårig periode, indregnes for ét år ad gangen.

Annual Recurring Revenue

Annual Recurring Revenue (ARR) er værdien på en given dato af abonnementsaftaler inklusiv transaktionsbaseret forbrug indgået med selskabet omregnet til en månedlig værdi multipliceret med 12.

For nye abonnementsaftaler indregnes ARR på tidspunktet for indgåelse af bindende kontrakt, som typisk vil være på underskriftstidspunktet.

For ændringer til eksisterende abonnementsaftaler indregnes ARR på tidspunktet for ikrafttrædelse af ændringen.

For abonnementsaftaler, der opsiges eller ikke fornyes, reduceres ARR på tidspunktet for kontraktens ophør.

Abonnementer indgås typisk med en uopsigelig løbetid på 12-36 måneder. Beregningen af ARR foretages således:

For 12-måneders abonnementsaftaler indregnes ARR som 1 gange værdien af kontrakten.

For 24-måneders abonnementsaftaler indregnes ARR som $\frac{1}{2}$ gange værdien af kontrakten.

For 36-måneders abonnementsaftaler indregnes ARR som $\frac{1}{3}$ gange værdien af kontrakten.

Ved månedlige abonnementer indregnes ARR som 12 x den aktuelle måneds værdi af abonnementsaftalen (MRR).

Foruden værdien af abonnementsaftaler på licenser indregnes ligeledes kundernes transaktionsbaserede abonnementsforbrug, herunder e-mail og SMS-transaktioner i beregningen af ARR.

Værdien af ARR fra transaktionsbaseret forbrug opgøres som seneste kvartals faktiske transaktionsbaserede forbrug multipliceret med 4.

Fra kvartal til kvartal beregnes ARR som værdien sidste dag af seneste kvartals ARR reguleret for ændringer frem til sidste dag i indeværende kvartal.

Følgende elementer indgår i beregningen af ændringer i ARR:

- + Mersalg til eksisterende kunder (abonnementsbaserede opgraderinger/ tillægsydelse)
- + Aftalte prisjusteringer til eksisterende abonnementsaftaler
- + Nysalg af abonnementsaftaler
- + Ændringen (+/-) i transaktionsforbrug afledt af abonnementerne
- Opsigelse eller nedgradering af abonnementer
- = Ændring i ARR

ARR indregnes i danske kroner. Ved kontraktindgåelse i fremmed valuta sker valutaomregning på tidspunktet for kontraktindgåelse.