

Announcement: Agillic Kvartalsmeddelelse Q3 2018

07.11.2018

Agillic øger Annual Recurring Revenue (ARR) med 79% og tiltrækker højtprofilerede klienter

København – 7. november, 2018 – Agillic A/S (Nasdaq First North Copenhagen: AGILC) leverer et solidt resultat i Q3, som er i overensstemmelse med den lovede guidance for 2018. Annual Recurring Revenue (ARR), selskabets primære værdiindikator, er øget med 79% sammenlignet med Q3 2017. Omsætningen er øget med 39% sammenlignet med Q3 2017, og omsætning i Q1- Q3 2018 er øget med 72% sammenlignet med Q1-Q3 2017. Agillics eksisterende klienter genererer et positivt EBITDA, og i overensstemmelse med selskabets strategi fortsatte Agillic med at investere dette i yderligere vækst i Danmark og i de internationale markeder. Derudover tiltrak Agillic højtprofilerede klienter og indgik strategiske partnerskaber.

”Agillic fortsatte sin vækst efter planen, og vi er tilfredse med de fremskridt, vi har gjort i tredje kvartal af 2018 og bekræfter vores helårsforventninger til 2018. Vi øgede vores Annual Recurring Revenue (ARR), selskabets primære værdiindikator, med 79% i forhold til sidste år, og vi genererede et positivt EBITDA fra vores eksisterende klienter. Vi har indgået aftaler med klienter med betydeligt potentiale såsom TDC, Jyske Bank og Amedia. Derudover har vi indgået strategiske partnerskaber, der skal hjælpe os med at realisere vores fortsatte vækst.”

Jesper Valentin, CEO, Agillic A/S

Finansielle højdepunkter

- Omsætningen i 3. kvartal 2018 udgjorde DKK 10,1 mio., hvilket svarer til en stigning på 39% i forhold til samme periode i 2017; omsætningen i 1.-3. kvartal 2018 udgjorde DKK 29,1 mio. kr. svarende til en stigning på 72% i forhold til samme periode i 2017.
- Bruttoresultatet i 3. kvartal 2018 udgjorde DKK 7,9 mio., hvilket svarer til en stigning på 21% i forhold til samme periode i 2017, mens bruttoresultatet i 1.-3. kvartal 2018 udgjorde DKK 21,7 mio. svarende til en stigning på 53% i forhold til samme periode i 2017.
- EBITDA i 3. kvartal 2018 udgjorde DKK -2,7 mio., og EBITDA i 1.-3. kvartal 2018 udgjorde DKK -8,7 mio.
- Ved udgangen af 3. kvartal 2018 udgjorde kontantbeholdningen DKK 15,6 mio. (DKK 23,9 mio. inklusive tilgodehavende fra salg og gæld til leverandører).



Helårsforventninger 2018

- Som følge af en stærk pipeline er det Agillics overbevisning, at helårsforventningerne 2018 om en stigning i Annual Recurring Revenue (ARR) til DKK 46-50 mio. ved udgangen af 2018 svarende til en stigning på 40-50% i forhold til udgangen af 2017 samt et EBITDA på DKK -5 til -10 mio. bliver indfriet.

Key Performance Indicators

- Ved udgangen af 3. kvartal 2018 udgjorde Annual Recurring Revenue (ARR) DKK 41,9 mio. Det svarer til en stigning på 79% i forhold til 30. september 2017 og 26% i forhold til 31. december 2017.
- I 3. kvartal 2018 steg ARR med DKK 3,2 mio. i forhold til 2. kvartal 2018, mens stigningen i forhold til udgangen af 2017 udgjorde DKK 8,7 mio.

Højdepunkter i tredje kvartal 2018

- Ny britisk salgsstyrke underskrev aftale med første klient
- TDC, Jyske Bank og Amedia var blandt de nye klienter i Norden
- Agillic indgik strategiske partnerskaber med blandt andet IMPACT Extend, Intermail, CoolGray og Lifted
- Virksomheden ansatte spidskompetencer inden for salg, R&D og support for at sikre Agillics konkurrenceevne og position som en state-of-the-art AI-drevet marketing automation-platform, herunder Kim Elsass som Head of Global Partner Programme.

Yderligere information:

Jesper Valentin Holm, CEO, Agillic A/S

+45 6093 3630

jesper.valentin@agillic.com

Christian Tange, CFO, Agillic A/S

+45 2886 2666

christian.tange@agillic.com

Webcast

Selskabet afholder et webcast den 7. november, 2018, kl. 15.00 CET

For registrering og præsentationsslides, se venligst www.agillic.com/investor

Certified Adviser

Tofte & Company

Thomas Tofte Hansen, info@toftecompany.com

Christian IX's Gade 7

1111 København K



Om Agillic A/S

Agillic A/S (Nasdaq First North Copenhagen: AGILC) 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 klienter et forspring i kampen om at vinde markeder og kunder. Det gør vi blandt andet for Banco Santander, Egmont Publishing, Matas, Vita og Storytel.

Agillic har udover hovedkontoret i København salgskontor i London, England og en udviklingsenhed i Kiev, Ukraine.

For yderligere information, se venligst www.agillic.com

Denne information er information som Agillic A/S (publ) (Nasdaq First North Copenhagen: AGILC) er forpligtet til at offentliggøre i henhold til EU Market Abuse Regulation. Informationen blev offentliggjort via agent af Agillic A/S, 08:00 CET 7. november 2018.