



Vil du med på Børsen?

Vi har udviklet en marketing automation platform, der koblet med kunstig intelligens giver virksomheder et forspring i kampen om at skabe tilfredse og profitable kunder. For med det enorme omfang af kundedata virksomhederne har til rådighed, er der ingen undskyldning for ikke at kommunikere personaliseret og relevant – og det synes forbrugerne faktisk heller ikke.

Jesper Valentin

CEO, Agillic



Invester i vækst

Vi går på børsen i begyndelsen af marts, og vi håber du vil med. Vi vokser kraftigt, fordi vi har det rigtige produkt. Vi har ambitioner, fordi vi har den rigtige ledelse. Og vi har et forspring, fordi vi er og altid vil være agile. Deraf vores navn.

Hvis du har lyst til at være en del af Agillics vækst, har du mulighed for at købe aktier. Det er en investering i marketing automation software og kunstig intelligens, så virksomheder som Matas, SPORTMASTER, Banco Santander, Storytel og Egmont Publishing kan udnytte store mængder data til personaliseret og vedkommende kommunikation.

Vil du vide mere, er du velkommen til at tilmelde dig et af vores investormøder. Besøg www.agillic.com/investor for mere information. Her kan du også tilmelde dig Investor News, så holder vi dig orienteret helt frem til børsnoteringen.



Jesper Valentin
CEO, Agillic

E: investor@agillic.com
P: +45 6093 3630





Agillic oplever stor vækst

Agillic tilbyder marketing automation software, så virksomhederne kan kommunikere personaliseret og relevant med sine kunder. Vi anvender kunstig intelligens (AI), fordi det er med til at styrke træfsikkerheden i den personaliserede kundekommunikation og er derfor et helt centralt redskab i virksomhedernes konkurrence om lønsomme, tilfredse kunder.

Vækst på nye markeder

Agillic er en del af marketingteknologisektoren (MarTech) og vi er vokset kraftigt de seneste år. Denne vækst fortsætter og for at rejse kapital til at komme ud på flere nye markeder, **går vi på børsen i begyndelsen af marts.**

Agillic er blandt de ledende selskaber inden for marketing automation i Norden. Den position skal provenuet på op til 37 mio. kr. fra børsnoteringen udvikle og intensivere.

Vi har brug for kapital til at ekspandere, så vi fortsat kan være de bedste til at udvikle personaliserede løsninger, der rammer dér, hvor forbrugerne er – på mobilen, laptoppen, app'en, de sociale medier, den fysiske butik eller det klassiske brev.

Agillic går på Nasdaq First North Denmark med:

- en erfaren ledelse og bestyrelse med mangeårig, international erfaring
- en attraktiv og fuldt skalérbar forretningsmodel med stor forudsigelighed
- en gennemtestet marketing automation platform med AI-modeller, som optimerer kundekommunikation
- en stor efterspørgsel som i de to seneste regnskabsår har genereret 60 procent årlig vækst i Annual Recurring Revenue (ARR) *
- en målsætning på 100 mio. kr. i årlig abonnementsomsætning (ARR) i 2020 med fortsat vækst på 50 procent

* Den abonnementsbaserede model måles med Annual Recurring Revenue, ARR, hvilket illustrerer den forventede tilbagevendende omsætning – derudover kommer salg til nye kunder.

Data er virksomhedens guld

Mængden af data vokser eksponentielt og marketingafdelinger verden over har store udfordringer med at håndtere og operationalisere data – især når det gælder om at udnytte det potentiale, der ligger i at kommunikere på baggrund af den kundeindsigt, som data repræsenterer.

Læg dertil kompleksiteten, når virksomheden gerne vil kommunikere i flere kanaler: Hvordan sikres relevant kontakt med en kunde med det rigtige budskab, det rigtige produkt og på det helt rigtige tidspunkt.

Det problem har Agillic løst gennem marketing automation og kunstig intelligens.



Agillic platformen er et fuldstændig uvurderligt værktøj til at holde vores kunder engagerede.

Morten Strunge
CCO, Storytel

Agillic i dag:

Agillic er en dansk tech-virksomhed, der udvikler en cloud-baseret softwareplatform til marketing automation.

Selskabet har 39 ansatte samt et udviklingsteam på otte personer i Ukraine.

I 2017 realiserede Agillic en årlig abonnementsomsætning (ARR) på mere end 33 mio. kr. og sigter mod minimum 100 mio. kr. i 2020.

Ejerkredsen består udover ledelsen af venture-selskabet Dico samt fem kompetente erhvervsprofiler, der tilsammen ejer 85 procent af selskabet. Personkredsen består blandt andet af Johnny Henriksen og Peter Aue Elbek, som udover at være business angels også bidrager med yderst relevant erhvervs erfaring.

Kundekredsen tæller blandt andet Matas, SPORTMASTER, Banco Santander, Storytel og Egmont Publishing.

SaaS og sneboldeffekt

Agillic platformen leveres som Software as a Service (SaaS), og kræver stort set ingen integration – derfor er implementeringstiden hos kunderne kort og de kan hurtigt komme i gang med at anvende løsningen. Vi bruger de nyeste teknologier til sikring af skalerbarhed, høj performance og robusthed. Med en licens i hånden kan kunden logge på Agillics platform og er derefter klar til at arbejde med Agillics marketing automation software.

Licensen gælder typisk i 1 til 3 år og forudbetales. Den form for afregningsmodel giver Agillic forudsigelighed i budgetterings- og planlægningsfasen, og reducerer dermed den økonomiske risiko. Den abonnementsbaserede model måles med *Annual Recurring Revenue*, ARR, hvilket illustrerer den forventede tilbagevendende omsætning – derudover kommer salg til nye kunder.

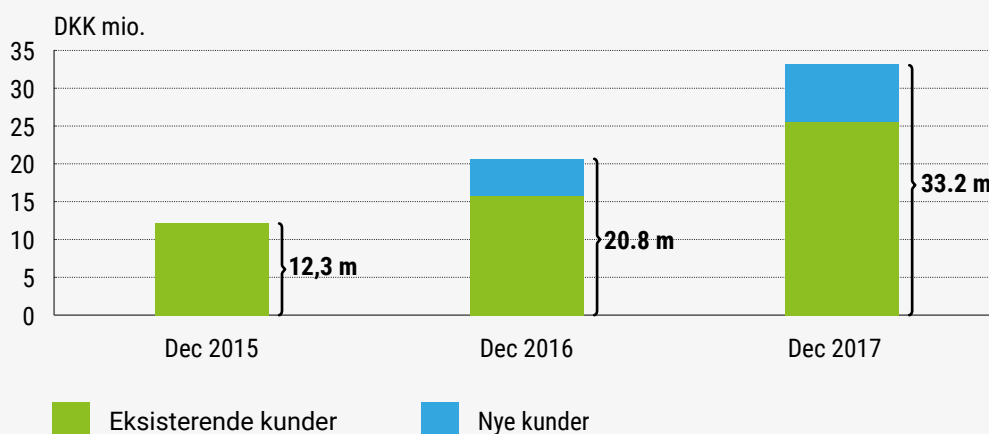


Vi oplever 2-3 gange forbedring i konverterings- og åbningsrater, og op til 40-45% forbedring i værdi per kunde, efter vi er begyndt at benytte Agillic

Stefan Kirkedal

Head of Omnichannel, SPORTMASTER

SaaS udløser en økonomisk sneboldeffekt. Udviklingen i ARR er et af de vigtigste nøgletal, når værditilvæksten skal beskrives



Figur 1

Kilde: Agillic

Illustrationen viser, at vi i Agillic har oplevet en vækst i ARR fra 12,289 mio. kr. ved udgangen af 2015 til 20,775 mio. kr. ved udgangen af 2016. Det svarer til en vækst i perioden på 69%. ARR fra eksisterende kunder voksede i perioden med 22%, mens resten af væksten i ARR stammede fra salg til nye kunder. Tilsvarende steg ARR fra 20,775 mio. kr. ved udgangen af 2016 til 33,218 mio. kr. ved udgangen af 2017, en vækst i perioden på 60%. Fortsætter den vækst – med 50% årligt - vil vi nå en årlig abonnementsomsætning (ARR) på over 100 mio. kr. ved udgangen af 2020, svarende til en vækst på mere end 300% over perioden.

Øremærket vækst

Potentialet i MarTech-industrien er stort, og vi går på børsen for at rejse op til 37 mio. kr. til Agillics fortsatte vækst, så vi for alvor kan udnytte udviklingen i sektoren og sikre Agillics markedsledende position. Pengene fra børsnoteringen er øremærket til vækst på fem områder:

1. Geografisk ekspansion

Vi skal styrke vores nordiske position, og vi skal fortsat øge vores penetration på det britiske marked – det største i Europa. På sigt vil også andre europæiske lande, samt ikke mindst USA og Asien, være naturlige markeder.

2. Styrket salgsorganisation

For at understøtte den geografiske ekspansion vil vi investere i en udvidelse af salgsstyrken i både Storbritannien og Norden. Vi har en veludviklet og gennemtestet salgsmodel, som skal danne udgangspunkt for den kommende udvidelse af salgsorganisationen.

3. Indtage ekspertpositionen

På det nordiske marked skal vi tage positionen som "ledende ekspert" inden for marketing automation. Vi vil udbygge denne *thought-leadership* strategi som en del af den geografiske ekspansion.

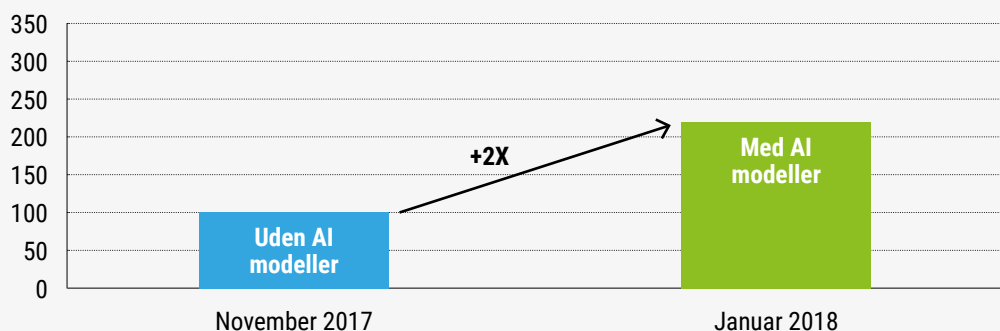
4. Produktudvikling og kunstig intelligens

Det er vores vurdering, at marketing automation software bliver et afgørende konkurrenceparameter. Vi vil derfor investere yderligere i udvikling af Agillic platformen ved at tilføje AI-modeller. Figur 2 illustrerer det kommercielle potentiale ved de AI-modeller vi planlægger at udrulle, baseret på en række testforløb.

5. De bedste kandidater

Ledelsen planlægger at ansætte et større antal medarbejdere i Agillics udviklingsafdeling. Vi ønsker at tiltrække de bedste danske og internationale kandidater med state-of-the-art teknologi, innovation og design, produktledelse og ikke mindst udvikling af AI-modeller.

ARR udvikling på de to største kunder som har købt adgang til AI modeller



Figur 2

Den daglige ledelse, der bringer Agillic på børsen



Jesper Valentin, CEO

Som CEO har Jesper det overordnede ansvar for Agillics forretning og produkt. Han er en anerkendt leder og strategisk visionær tænder. Jesper kommer med en baggrund som digital forretningsrådgiver for både danske og internationale kunder. Senest har Jesper været hos konsulentvirksomheden Valtech, hvor han havde ansvaret for Digital Marketing & Commerce-divisionen.



Bo Sannung, COO

Bo er ansvarlig for salg samt strategiske og tekniske partnerskaber. Bo har en baggrund som CMO, forretningsrådgiver, salgsleder, taler og lektor. Senest har Bo været hos SAS Institute som Nordisk direktør for Centre Of Excellence.



Rasmus Houliind, CSO

Rasmus er ansvarlig for bureaupartnerskaber, marketing og branding. Han har en baggrund som rådgiver, foredragsholder, forelæser og forfatter til bestselleren „Hvis det handler om mig, så køber jeg!“.



Colin Shearer, CBDO

Colin er ansvarlig for forretningsudvikling inden for området kunstig intelligens og analyser. Colin er en pioner og anerkendt ekspert inden for avancerede data-analyser, machine learning og kunstig intelligens. Colin har arbejdet i alt fra start ups til globale selskaber som SPSS og IBM. Colin har stået fadder til teknologier og metoder, som i dag anses som standarder for arbejdet med AI.



Nicolas Remming, CTO

Nicolas har ansvaret for Agillic platformens tekniske udvikling og drift. Nicolas har mange års erfaring som rådgiver for danske og internationale virksomheder inden for valg og implementering af marketingteknologier.



René Løfberg, CFO

René har i en årrække haft ansvaret for Agillics finansielle drift og rapportering. René har mange års erfaring med abonnementsbaseret Software as a Service.

Kort fortalt

Børsnotering

Vi vil rejse op til 37 mio. kr., som primært øremærkes til vækst via geografisk ekspansion, en styrket salgsorganisation og produktudvikling funderet i brug af målrettet kunstig intelligens.

Attraktiv forretningsmodel

Vi har en abonnementsbaseret forretningsmodel med stor gennemsigtighed i budgetterings- og planlægningsfasen. ARR var ved udgangen af 2017 på mere end 33 mio. kr. Vi vil tredoble vores ARR frem mod udgangen af 2020.

Fordoblet vækst

Den målsætning understøttes af markant vækst i MarTech-sektoren som Agillic er en del af. Sektoren repræsenterer i dag en værdi på 37,5 mia. \$. En værdi, som forventes fordoblet frem mod 2022.

Best-in-class

I konkurrence med nogle af de største i branchen, som eksempelvis Adobe, Salesforce og IBM, vinder vi nye, store kunder. Det gør vi blandt andet ved at være best-in-class og med en accelereret time-to-value via en lynhurtig implementering uden kompliceret it-integration.

Vi ses på Børsen!

agillic

Agillic er et dansk software selskab med en cloud-baseret marketing automation løsning, der fungerer som platform for kundekommunikation og loyalitetsklubber på tværs af alle kanaler. Sammen med et netværk af partnere og bureauer hjælper Agillic kunder som Matas, SPORTMASTER, Banco Santander, Storytel og Egmont Publishing, med at kommunikere til deres kunder.

Vigtig information

Denne brochure er udarbejdet af Agillic A/S ("Selskabet") udelukkende til orientering og udgør ikke en virksomhedsbeskrivelse. Ingen person bør købe eller tegne aktier i Selskabet, medmindre dette sker på grundlag af de oplysninger, der er indeholdt i virksomhedsbeskrivelsen, Selskabet offentliggør i forbindelse med udbuddet og optagelsen af aktier til handel på Nasdaq First North Denmark, herunder eventuelle ændringer eller tillæg dertil.

Brochuren udgør ikke eller indgår ikke som en del af og skal ikke fortolkes som et tilbud om at sælge eller udstede eller en opfordring til at købe eller tegne aktier eller andre værdipapirer i Selskabet eller en tilskyndelse til at foretage investeringsaktiviteter i nogen jurisdiktion uden for Danmark, hvor et sådant tilbud eller salg ville være ulovligt, og meddelelsen og oplysningerne heri må hverken direkte eller indirekte distribueres eller offentliggøres i eller til sådanne jurisdiktioner.

Denne brochure indeholder fremadrettede udsagn, der indebærer risici og usikkerheder. Sådanne udsagn er baseret på forventninger og forudsætninger pr. den dato, de er afgivet, og kan og vil ofte afvige væsentligt fra de faktiske resultater. Selvom Selskabet vurderer, at disse forudsætninger var rimelige, da de blev anlagt, er de i sagens natur forbundet med betydelige kendte og ukendte risici og usikkerheder. De fremadrettede udsagn, der er indeholdt i denne brochure, gælder kun pr. datoen herfor og kan ændres uden varsel.