

Væksten fortsætter for børsdebutanten Agillic - aktien stiger på regnskabet



Jesper Valentin (tv), adm. direktør i Agillic.

Foto: Peter-Emil Witt

Penge af Gro Høyer Thielst

9. maj 2018 kl. 08:22

Opdateret 9.59 En vækstaktie med masser af dynamik, lovede adm. direktør Jesper Valentin de kommende aktionærer i begyndelsen af året og få måneder før børsnoteringen af techselskabet Agillic.

Med første kvartals tal på skrift kan aktionæerne se, at direktøren holder ord.

Abonnementomsætningen (ARR) er steget med 51 pct. til 35 mio. kr. i første kvartal af 2018 mod 23 mio. kr. i første kvartal 2017.

Det er på linje med ledelsens guidance, da selskabet tidligere har meldt ud, at væksten skal fortsætte på det niveau for at nå den forventede årlig abonnementomsætning på 100 mio. kr. i 2020.

Regnskabstallene viser yderligere, at den reelle omsætning er steget med 111 pct. til 9,7 mio. kr. mod 4,6 mio. kr. for samme kvartal året før.

Markedet tager godt imod regnskabet, Agillic stiger med 4,2 pct.

"Vi er rigtig tilfredse med, at vi leverer det resultat, som vi har stillet aktionærer og markedet i udsigt. Vi har i kvartalet arbejdet med at levere på de hovedområder, som vi præsenterede, da vi gik på børsen," siger Jesper Valentin, adm. direktør i Agillic, og nævner bl.a. det strategiske partnerskab med den svenske bureaukæde House of Friends, nye kunder som Røde Kors, Bolia og den norske tøjkoncern Varner samt ansættelsen af nye nøglemedarbejdere.

Skræddersyet marketing

Agillic lever af at sælge abonnementsløsninger af sin cloudbaserede softwareplatform til kunder som bl.a. Sportmaster, Matas og Mofibo. Kunderne leverer selv deres kundenetværk med alt, hvad det indebærer af big data, mens Agillic med brug af bl.a. kunstig intelligens sikrer en skræddersyet og relevant marketing på medier som sms, email, online og print.

I børsmeddelelsen skriver selskabet, at kvartalet var kendetegnet ved ansættelsen af vækstfokuserede nøglepersoner til at styrke og understøtte den planlagte ekspansion i Norden og Storbritannien, bl.a. Christian Tange, som er ny finansdirektør og Thomas G. Andersen som ny salgsdirektør.

"Thomas kommer fra den danske virksomhed Sitecore, som vi er meget inspireret af og ser op til. De har været ude på den rejse, som vi gerne vil ud på og omsætter i dag for ca. 1,5 mia. kr. Da Thomas kom til Sitecore for 11 år siden, var de på størrelse med, hvad Agillic er i dag, så han har super meget erfaring med, hvordan opbygger man salgsorganisationen, hvordan driver man salget, og hvordan holder man liv i den pipeline, der skal til for at holde den vækstcase, som vi har gang i," siger Jesper Valentin.

På bundlinjen er det røde tal vokset fra minus 1,1 til minus 1,9 mio. kr. i EBITDA, men Agillic har heller ikke lovet plus endnu, og direktøren er heller ikke så nervøs for underskuddet.

"Så længe vi er i et vækstmarked, der ser ud til at femdoble over de næste fem år, og vi outperformer på vækst, så er det en attraktiv investering."

Agillic blev børsnoteret 22. marts 2018, og kursen lukkede i tirsdagens handel på 35,5 kr.