

Investeringscase

 nexcom.

Investeringscase

Danmarks **billigste** SaaS-aktie

Nexcom A/S

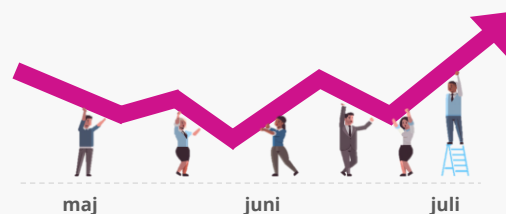
NASDAQ OMX COPENHAGEN

2,39 DKK

UPSIDE
2-8X

Nexcom handles til 2-8x under aktiemarkedet og danske SaaS peers

- Med en markedsværdi på ca. DKK 26 mio., 65% omsætningsvækst i 2021 og 46-75% forventet vækst i år (DKK 19,5 – 23,5 mio.), samt ARR på DKK 8 mio., er aktien prisfastsat markant under markedet og peers.
- Nexcom har været hårdt ramt af Covid-19, som har skabt yderligere forsinkelser i etableringen af en salgsorganisation i USA.
- 2022 kan genetablere tilliden til selskabet, vækstcasen og aktien.



Inden for 1-2 mdr. kan disse kurstriggers repositionere aktien:

- Kvartalsmeddelelse den 19 maj '22, gav større indsigt i ARR (samlet ARR DKK 27 mio.) og dermed større tiltro til vækstforventningerne i niveauet 60% i år samt bedre mulighed for at markedet prisfastsætter aktien i forhold til peers og markedet.
- Kapitaltilførsel inden 30.06.22 vil eliminere risiko for konvertering af lån og et relativt stort udbud af aktier – en risiko som p.t. presser aktiekursen.
- Nye store og internationale kunder vil styrke forretningsfundamentet og vækstcasen.



Solide fundamentals giver ballast til langsigtet vækst og positiv kursudvikling

- Ingen churn i over 10 år.
- 3 års varighed på kontrakter med årlig forudbetaling med store og internationale kunder som f.eks. Telenor og Groupon.
- Stærke produkter og lanceret AI-produkt (med første implementering) har stort potentiale hos nye såvel som eksisterende kunder.

Investeringscase

DKK 14 mio. investeringsrunde

Investeringsrunde på DKK 14 mio., hvoraf der er investeringstilsagn på DKK 5,5 mio. fra eksisterende investorer, selskabets ledelse samt Vækstfonden.

Provenuet på DKK 14 mio. skal anvendes til indfrielse af lån samt driftskapital frem til positiv drift.

Investeringstilsagn		Tilsagn
Valore Capital Group ApS	<i>CEO, Rolf Gordon Adamson</i>	1,0 MDKK
Charlotte Josefine Enlund	<i>Bestyrelsesmedlem</i>	0,5 MDKK
Andre eksisterende aktionærer	-	1,0 MDKK
Vækstfonden	-	3,0 MDKK
Total		5,5 MDKK

Anvendelse af provenu	(MDKK)
Indfrielse af lån	7,3
Driftskapital frem til cash flow positiv drift	6,7
Total	14,0

Ledelsen

 nexcom.

Styrket direktion



Rolf Gordon Adamson

Chief Executive Officer & Founder

Rolf var, inden stiftelsen af Nexcom, en del af YouSees Executive Board som Senior Vice President for TDC Group. Inden da var han regionsdirektør for COPC i Europa. Rolf er også medlem af bestyrelsen for Unisteel A/S.



Iain Ironside

Chief Technology Officer

Inden ansættelse hos Nexcom, fungerede Iain som Vice President for konsulentfirmaet COPC. Inden da var han Head of Projects and Quality for kontaktcenter-outsourcingselskabet Ventura. Iain er ekspert inden for kundeservicedrift og system-understøttelse af processerne heri.



Henrik Flintso

Chief Financial Officer

Før han kom til Nexcom, arbejdede Henrik som finanskonsulent i SaaS-selskaber, som CFO hos Albatros Travel og som økonomidirektør i Carl Bro Group. Henrik besidder stor viden om strategisk og operationel ledelse samt om SaaS-forretningsmodellen gennem sin erfaring inden for investeringsområdet.

Styrket bestyrelse



Torjus Gylstorff
Chairman

Siden 2020 har Torjus været Head of Worldwide Sales i det franske tech-selskab Thales. Inden da har han været Vice President for Symantec og Managing Director for Normal Data Defense Systems.

Hos Nexcom bidrager Torjus med værdifulde kompetencer inden for globalt salg og forretningsudvikling.

Torjus tiltrådte bestyrelsen d. 28. september 2020, og som formand d. 8. april 2022.



Pia Riise
Member

Pia har bestredet stillinger som CFO for IBM Nordic, Sony Nordic, IKEA Food Supply og Schneider Electric. Derudover er Pia mentor for talentfulde kvinder i teknologibranchen samt bestyrelsesformand og -medlem af adskillige juridiske enheder under Schneider Electric.

Pia bidrager med signifikant international erfaring fra Europa og APAC og tilfører Nexcom værdi gennem hendes ekspertise inden for finans og compliance.

Pia tiltrådte bestyrelsen d. 27. april 2021.



Charlotte Enlund
Member

Siden 2019 har Charlotte været Vice President for Digital Health Solutions hos det globalt ledende medtech-selskab Getinge. Før denne position var hun COO ved den globale udbyder af industriel automatisering, FlexLink. Derudover bestrider hun bestyrelsesposter hos Sveriges ledende online dagligvareforretning Mathem samt hos Revibe.

Charlotte tilfører Nexcom flere års erfaring inden for teknologi, drift og lederskab.

Charlotte tiltrådte bestyrelsen d. 8. april 2022.

Nexcom

 nexcom.

Forretningsmodel og kunder

- ✓ Nexcom leverer løsninger til automatisering, effektivisering og kvalitetssikring af store B2C-selskabers kundeservicefunktioner (supportcentre).
- ✓ Nexcoms softwareløsninger reducerer behandlings- og håndteringsfejl, hvilket bl.a. fører til øget kundetilfredshed, mere effektiv kundeservice samt en reduktion af omkostninger.
- ✓ Ved at reducere antallet af kunder, der henvender sig flere gange, mindsker Nexcoms systemer behovet for ansatte i supportcentre, hvilket er efterspurgt, da det er svært for selskaberne at rekruttere tilstrækkeligt mange til centrene.
- ✓ Alle Nexcoms løsninger sælges på abonnement (SaaS) med op til 3 års forudbetaling. Den samlede kontraktsum for eksisterende kunder er på DKK 27 mio. til og med 20224.
- ✓ Nexcom har endnu ikke (10 år) oplevet nogen churn (tab af kunder)



Abonnementsbaseret
forretningsmodel



Lange kontrakter og
forudbetaling giver
god sigtbarhed



Ingen churn i 10 år

CBB
MOBIL

Telia

telenor

nuuday

GROUPON®

domea.dk

“
Kunders supportoplevelse er blevet et
større og større konkurrenceparameter.
Jeppe Rindom, stifter Pleo

”

Produkter

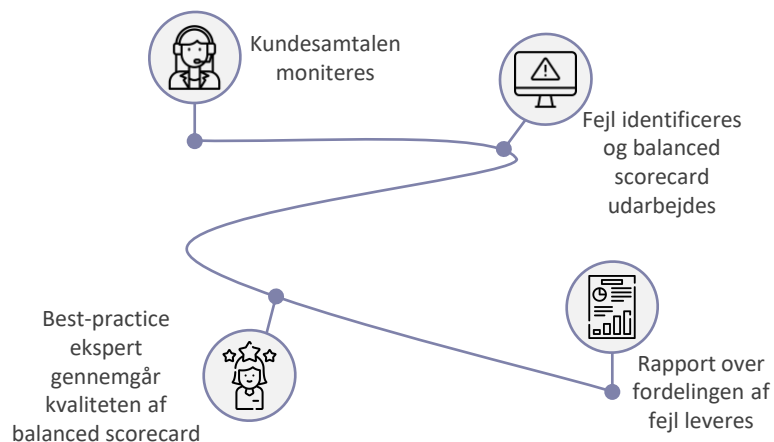
eTray

En workflow management softwareløsning til behandling og automatisering af arbejdsgange og -opgaver. Systemet effektiviserer kundeservicecentre ved bl.a. at håndtere alle skriftlige henvendelser og distribuere dem til relevante medarbejdere. Hertil kan eTray yderligere automatisere arbejds- og rutineopgaver gennem integration med andre af organisationens IT-systemer, f.eks. CRM- og ERP-systemer.



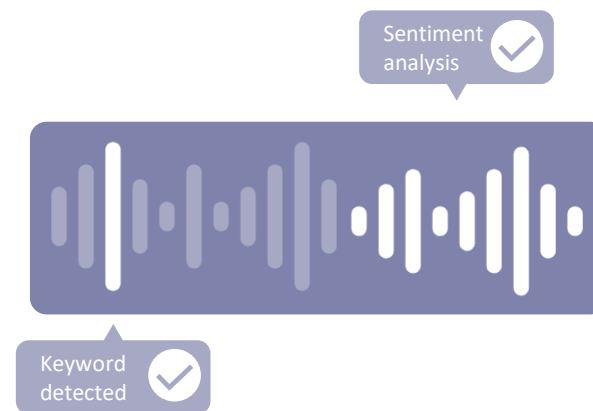
RevealCX

Et komplet webbaseret system, der gennem monitorering af supportmedarbejderne bl.a. hjælper virksomheder med, at få et nøjagtigt overblik over kundecentrets performance, identificere årsagsfaktorer for fejl samt opnå forbedringer i kundetilfredshed, salg, omkostninger og compliance.



RevealCX Boost

RevealCX Boost er et AI-baseret add-on til RevealCX. Gennem machine learning, analyse af alle kundehenvendelser (og ikke kun stikprøver) samt talegenkendelse i realtid kan Boost AI belyse områder, hvor kundeoplevelsen kan forbedres. Dette gøres eksempelvis ved at assistere kundeservice-medarbejderen med de rigtige svar til den givne situation eller ved identificering af kundens humør og tone gennem analyse af talemønstre.



Udvikling siden IPO og fremadrettet

 nexcom.

Udvikling siden IPO

Start-up problemer

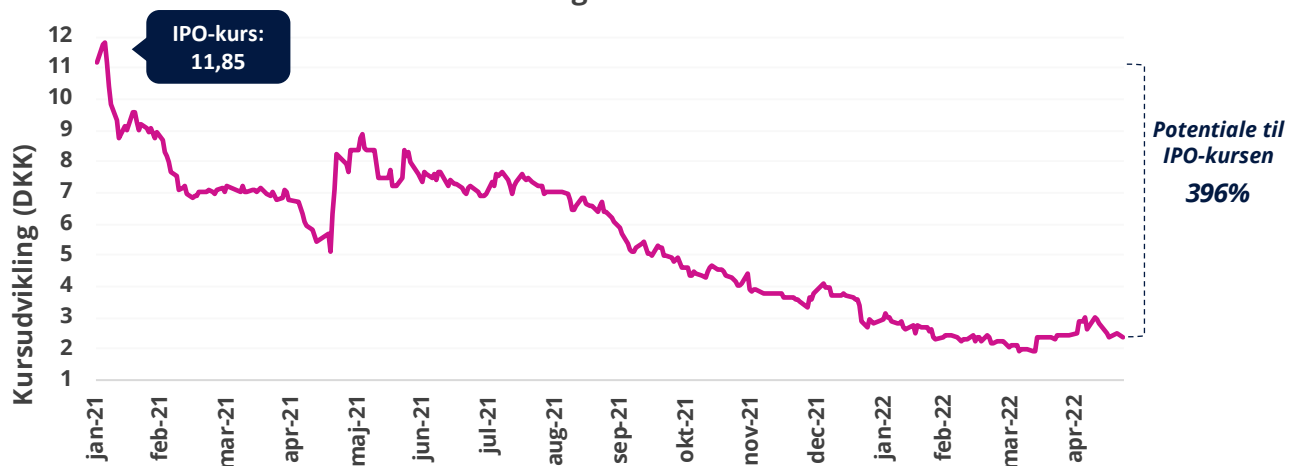
1 Nexcom fik indirekte negativt fokus i pressen omkring børsnoteringen, hvilket startede en negativ trend for aktiens kursudvikling.

Opstartsproblemer med salgsteamet i USA, forstærket af covid-19, medførte, at

2 Nexcom blev omkring 6-7 måneder forsinket mht. opbygningen af pipeline.
Nedjustering af omsætning og indtjening for 2021 pressede kursudviklingen yderligere.

3 Risiko for konvertering af lån på DKK 7 mio., der udløber 30. juni i år, og dermed salgspres på aktien har senest presset aktiekursen, der dog siden april er steget med op til ca. 50%.

Kursudvikling siden IPO

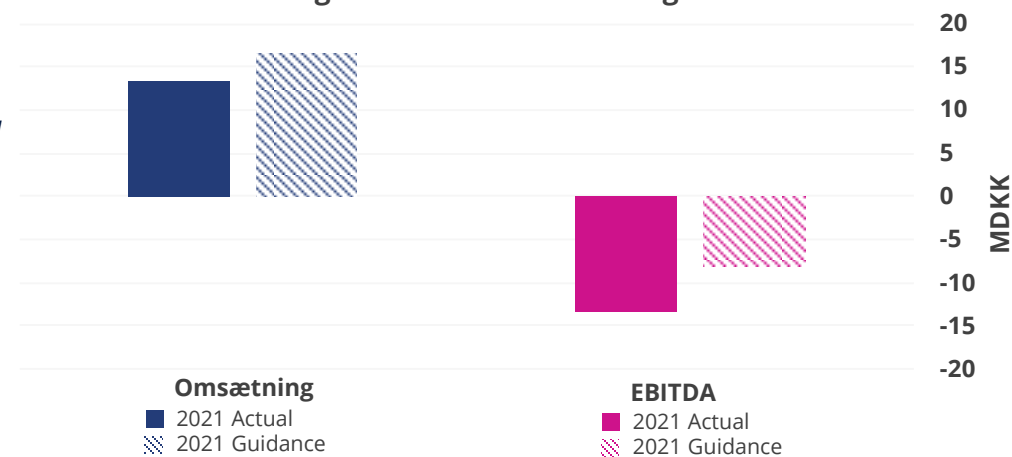


Indvirkning på indtjening

Mindre end forventet nysalg og onboarding af færre end forventet nye kunder førte til en lavere end forventet omsætning. Selskabet guidede ved børsnoteringen en omsætning på ca. DKK 16,7 mio., men endte året på DKK 13,4 mio.

Problemerne førte endvidere til højere omkostninger, da Nexcom måtte bruge flere penge på rekruttering og markedsføring for at kompensere for manglen på kvalificeret personale. EBITDA i 2021 blev derfor DKK -13,5 mio. mod en guidance på (oprindeligt DKK -8,1) og senere DKK -9,9 mio.

Regnskabstal for 2021 mod guidance

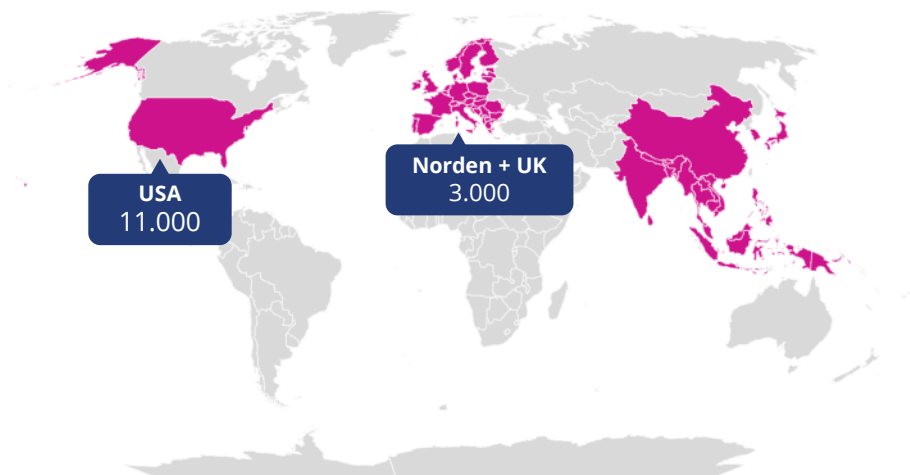


Nexcom fremadrettet

Vækstforudsætningerne på plads

Nexcom har siden starten af 2021 udvidet organisationen med 16 medarbejdere samt tilpasset og justeret direktionen og bestyrelsen med fokus på vækst og styrkelse af relationerne til aktiemarkedet.

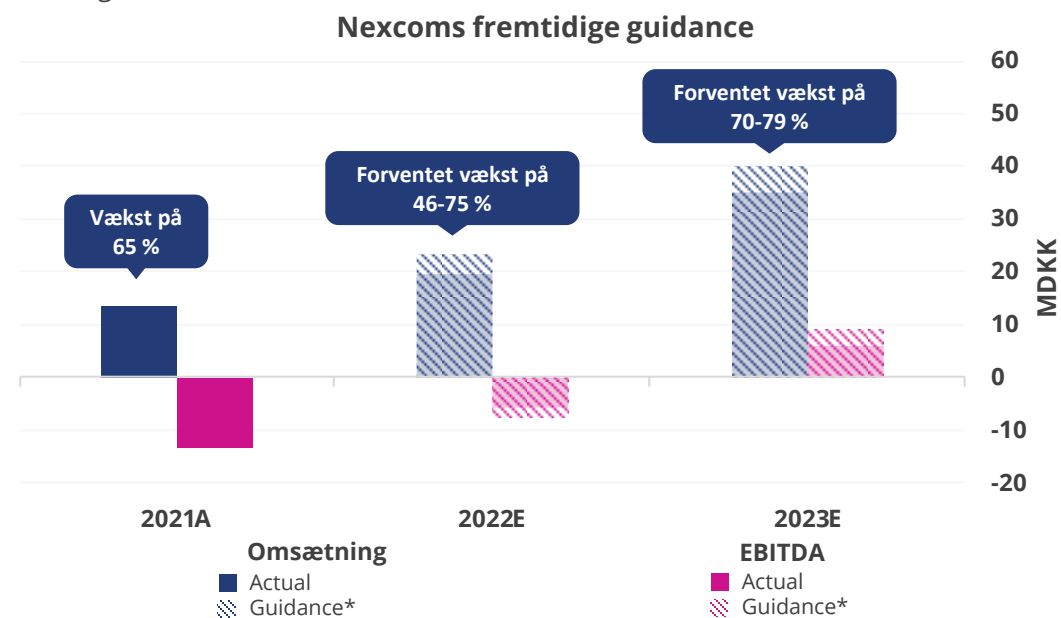
Det primære væksthøjdepunkt er det amerikanske marked, hvor der estimeres ca. 11.000 potentielle kunder for Nexcom. Derfor er der etableret et salgskontor i Atlanta, USA. Det sekundære marked er Europa med ca. 1.500 potentielle kunder i Norden og 1.500 i Storbritannien. Ekspansion i Asien vil ske via eksisterende kunder. Foruden direkte salg er der igangsat salg gennem (implementations) partnere.



Fortsat høj vækst

Nexcoms forventninger til omsætningen for 2022 og 2023 er en vækst på 46-75% i 2022 og 70-79% i 2023. EBITDA estimeres også forbedret i 2022 og 2023, således at der for 2024 forventes positiv drift på trods af den høje vækst.

Muligheden for positiv drift kombineret med høj vækst skyldes Nexcoms kundesegment, der består af store og/eller internationale selskaber, som kombineret med lav (ingen) churn medfører, at omsætningen fra nysalg i stort omfang ender på bundlinjen. ARR var pr. 1. januar 2022 DKK 8 mio. og den samlede kontraktsum for eksisterende kunder er på DKK 27 mio. til og med 2024.



Prisfastsættelse

 nexcom.

Upside på 2-8x nuværende kursniveau

Lavt prisfastsat

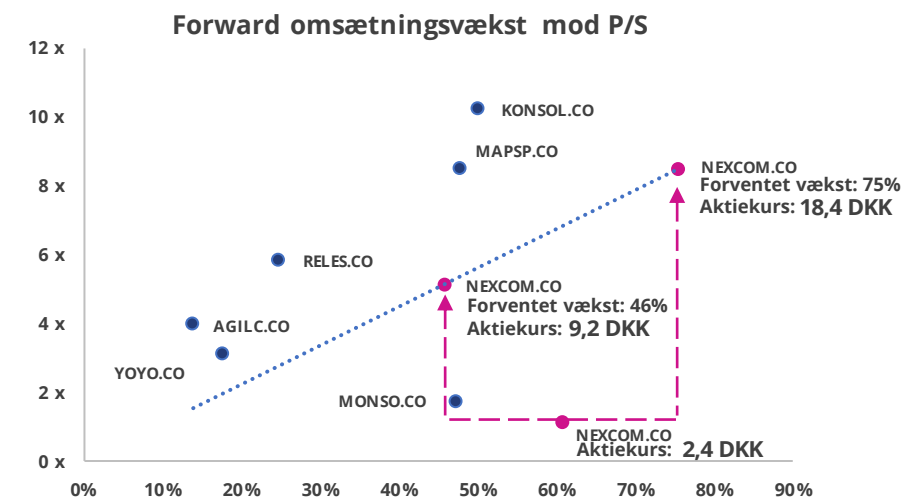
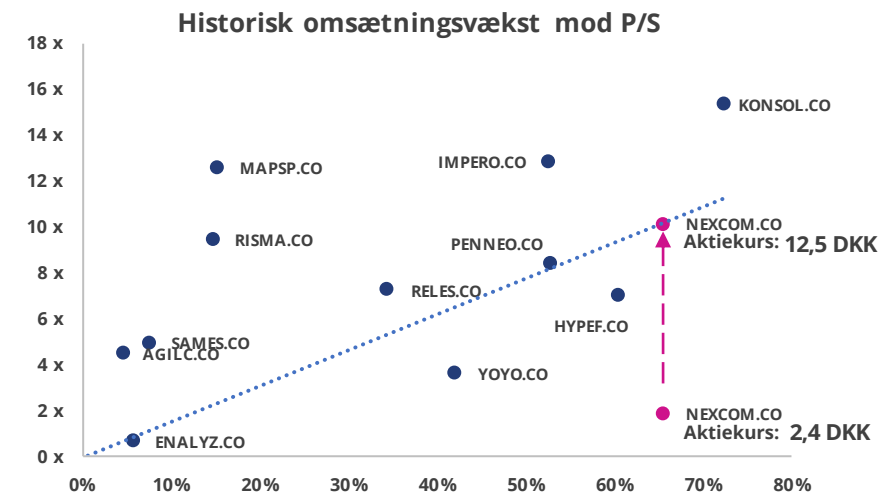
Nexcom handles på nuværende tidspunkt markant under sine danske SaaS-peers, og dette er til trods for, at selskabet har leveret større omsætningsvækst. Dette gør sig både gældende baseret på den historiske omsætningsvækst, men også baseret på selskabets fremtidige forventninger.

Nexcom handles også væsentligt lavere end aktierne på markederne generelt, herunder de danske small, mid og large caps, teknologiaktier på de nordiske vækstbørser (KPNGX Technology) samt aktierne på First North i Danmark, Sverige og Finland.

I forhold til danske SaaS-aktier handler Nexcom med en upside på ca. 4-8x, mens Nexcom i forhold til markedet handler med en upside på ca. 2-7x.

	Nexcom nu	Danske SaaS-selskaber	Indikativ upside
Historisk Price/Sales	1,9	10,2 *	431 %
Forward Price/Sales	1,1 - 1,3	5,2 - 8,5 **	286 - 670 %

Prisfastsættelse af danske SaaS-selskaber



Prisfastsættelse i forhold til markedet

	Historisk P/S*	Forward P/S**	Historisk EV/Sales*	Forward EV/Sales**
OMXC Large Cap	5,7	4,2	8,1	5,1
OMXC Mid Cap	5,4	5,0	5,0	4,3
OMXC Small Cap	4,7	3,3	6,3	3,3
Danske SaaS-selskaber	8,7	5,0	6,7	4,6
KPNGX Technology	6,2	-	5,2	-
First North All Share	8,0	-	8,1	-
Gennemsnit	6,5	4,3	6,6	4,3
Nexcom	1,9	1,1 - 1,3	2,9	1,6 - 2,0
Nexcom aktien				
Nexcom aktiekurs ved markedsgennemsnit	8,0	7,8 - 9,4	7,0	6,6 - 8,2
Indikativ upside ved nuværende aktiekurs	233 %	186 - 570 %	191 %	95 - 356 %

Ejerskab

Ejerskabstabel over alle eksisterende ejere med en ejerandel større end 1%

Navn	Antal aktier	Ejerandel i %
Valore Capital Group ApS	2.759.692	25,3%
Porteføljeselskabet ApS	2.726.859	25,0%
ALGORAS ApS	773.344	7,1%
PG Development ApS	395.464	3,6%
Strategic Investments A/S	347.309	3,2%
NTJ Holding ApS	306.672	2,8%
Søren Ulstrup	160.000	1,5%
<i>Andre aktionærer</i>	<i>3.430.465</i>	<i>31,5%</i>
Total	10.899.805	100%

Investeringstilsagn i forbindelse med **investeringsrunde på DKK 14 mio.**

Investeringstilsagn	Tilsagn
Valore Capital Group ApS	<i>CEO, Rolf Gordon Adamson</i> 1,0 MDKK
Charlotte Josefine Enlund	<i>Bestyrelsesmedlem</i> 0,5 MDKK
Andre eksisterende aktionærer	- 1,0 MDKK
Vækstfonden	- 3,0 MDKK
Total	5,5 MDKK

Kontakt

 nexcom.

KAPITAL — — — PARTNER



Søren Pontoppidan

Partner, Kapital Partner

Tel: +45 29 64 81 07

sp@kapitalpartner.dk



Lars Vindahl

Director, Kapital Partner

Tel: +45 42 92 92 80

lv@kapitalpartner.dk