

Vækst, investeringer og overskud

InterMail har i 1. halvår 2022/23 realiseret en omsætningsvækst på 7% samt et overskud på 3,7 mio. kr. før skat. InterMail har investeret i fremtiden ved at gennemføre to digitale opkøb samt ved at udbygge ESG og compliance området således, at InterMail står godt rustet til fremtidens forretningsmæssige muligheder.

Det kontinuerlige fokus på at skabe en digital og fremtidssikret virksomhed fortsætter i høj hastighed. Salget af digitale løsninger indenfor leadgenerering er vokset markant, som følge af integrationen af Head of Search, Behavior CPH og Modifinder i 1. halvår 2022/23. De gennemførte opkøb har medført en mere kommerciel og forretningsorienteret tilgang til vores kunder, som sammen med en stærk markedsfølsom tilstedeværelse i Århus, København, Malmø og Gøteborg gør InterMail til en stærk nordisk virksomhed.

Kommercielt har vi udviklet "IM operating model", som er en dynamisk samarbejdsmodel målrettet virksomheder, som ønsker at skabe vækst ved at tiltrække nye kunder og øge salget til eksisterende kunder. IM operating model er således implementeret hos en større række kunder som bl.a. G4S, Karnov, Lusini, Basico, Edutasia og Keyhole, som alle oplever positive resultater. Modellen bliver implementeret hos en række yderligere kunder i regnskabsåret 2022/23, og vil være driver for en række af de kunder, som vi kommer til at arbejde sammen med fremadrettet.

InterMails markedsfølsomme position er som følge af ovenstående investeringer forbedret i 2022/23, og vi har oplevet en stigende tilgang af nye internationale kunder, såsom GreenPeace, Karnov, UniTeam, LarsaFood, Elos Medtech, som alle har fået øjnene op for InterMails kompetencer og måde at arbejde på for internationale virksomheder, hvor ESG, GDPR og ISO certificerede processer er afgørende.

For 1. halvår 2022/23 opnåede InterMail en omsætning på 67,4 mio. kr., hvilket er 7% højere end 1. halvår 2021/22. EBITDA blev 12,7 mio. kr. for 1. halvår 2022/23 mod 13,8 mio. kr. for 1. halvår 2021/22 og resultat før skat for 1. halvår 2022/23 udgjorde 3,7 mio. kr. mod 4,9 mio. kr. for 1. halvår 2021/22, hvilket skyldes besluttede investeringer i dygtige digitale kompetencer, ESG og compliance.

FREMTIDEN FOR INTERMAIL

Bestyrelsen, direktionen og koncernledelsen oplever fortsat stor interesse for InterMail, som følge af de positive forretningsmæssige resultater, som InterMail kontinuerligt har leveret over de seneste år. I forlængelse heraf vil bestyrelsen, direktionen og koncernledelsen over den kommende periode begynde at identificere yderligere muligheder for at accelerere den lønsomme vækst. Det overordnede fokus er fortsat at skabe lønsomme vækst, fastholde vores dygtige medarbejdere, styrke vores interne processer så vi øger skalerbarheden samt hjælper vores kunder med at skabe leads, salg og kundeloyalitet.

FORVENTNINGER TIL 2022/23

InterMail fastholder de udmeldte forventninger for 2022/23 og forventer således:

- En koncernomsætning i niveauet 125-135 mio. kr. mod 121,8 mio. kr. i 2021/22
- Et EBITDA-resultat i niveauet 22-28 mio. kr. mod 26,2 mio. kr. i 2021/22
- Et EBT-resultat i niveauet 5-10 mio. kr. mod 8,9 mio. kr. i 2021/22

Venlig hilsen
InterMail A/S

Yderligere oplysninger:

Anders Ertmann, CEO
Telefon: 36 86 33 21
E-mail: anders.ertmann@intermail.com

Nicolas Olivares, CFO
Telefon: 36 86 33 09
E-mail: nicolas.olivares@intermail.com

InterMail er et datadrevet kommunikationshus, som rådgiver kunder i at skabe leads, salg samt øge kundeloyaliteten. Vi arbejder sammen med mere end 500 virksomheder, og hjælper dem med at skabe tydelige forretningsmæssige resultater på platforme som Google, Facebook, LinkedIn, Instagram samt via direct mails. Det kan vi fordi vi har erfarne og dygtige specialister med stor faglig ekspertise og mange års forretningsmæssig erfaring.