

FastPassCorp A/S årsresultat 2018

FastPassCorp A/S' bestyrelse har godkendt årsregnskabet for 2018 samt gennemgået revisionsprotokollatet, og i overensstemmelse hermed offentliggøres regnskabsmeddelelsen indeholdende de væsentligste oplysninger fra den kommende årsrapport for 2018.

Nedenfor angives et sammendrag af resultatopgørelse, balance og pengestrømsopgørelse:

Resultatopgørelse

(DKK 1.000)

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Bruttofortjeneste	7.187	6.960
Personale omk.	-4.205	-3.976
Resultat før renter, afskr. og skat	2.982	2.984
Årets resultat	792	840

Balance

(DKK 1.000)

Immaterielle anlægsaktiver	7.255	6.560
Materielle anlægsaktiver	16	0
Finansielle anlægsaktiver	47	46
Anlægsaktiver i alt	7.318	6.606
Tilgodehavender	7.815	9.218
Likvide beholdninger	787	388
Omsætningsaktiver i alt	8.602	9.605
Aktiver i alt	15.920	16.211
Egenkapital	11.304	11.362
Langfristede gældsforpligtelser	0	0
Kortfristede gældsforpligtelser	4.616	4.849
Passiver i alt	15.920	16.211

Egenkapitalforklaring (DKK 1.000)	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Aktiekapital	4.185	4.053
Beholdning af egne aktier	55	72
Overkurs ved gældskonvertering	0	0
Overkurs ved emission	0	0
Reserve for udviklingsomkostninger	4.178	2.828
<u>Overført resultat</u>	<u>2.886</u>	<u>4.409</u>
I alt	11.304	13.362

Pengestrømsopgørelse (DKK 1.000)	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Resultat før finansielle poster	1.165	1.227
Pengestrømme driftsaktiviteter	2.612	1.222
Pengestrømme investeringsaktiviteter	-2.506	-2.212
<u>Pengestrømme fra egenfinansiering</u>	<u>- 872</u>	<u>-276</u>
Nettoændring i likviditet	399	-39
Likvide beholdninger primo	388	349
Likvider ultimo	<u>787</u>	<u>388</u>

Regnskabsrelaterede nøgletal

	2018	2017
Overskudsgrad	14 %	16 %
Afkastningsgrad	19 %	20 %
Soliditetsgrad	71 %	70 %

Aktierelaterede nøgletal

	2018	2017
Indre værdi pr. aktie	13,33	13,77
Resultat efter skat pr. aktie i DKK	0,93	1,02
Antal nominelle aktier	847.917	824.917

Definition af Bruttofortjeneste og personaleomkostninger er ændret i forhold til tidligere år. Aktiverede personaleudgifter relateret til udviklingsprojekter er flyttet fra personaleomkostninger til en separat linje under bruttofortjenesten. Sammenligningstallene er tilpasset. Ændringen har ikke nogen effekt på hverken resultatet eller egenkapitalen.

Selskabets revision har ikke givet anledning til yderligere bemærkninger.

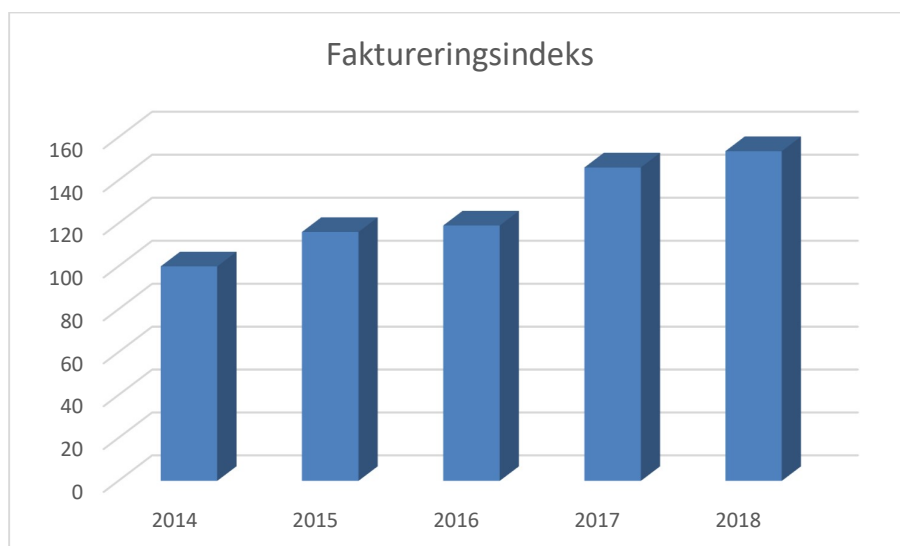
Resume

I 2018 fortsatte den positive udvikling fra de foregående år:

- ekstern fakturering er 5% højere end i 2017
 - andelen af løbende kontrakter er steget fra 75 til 85 procent. Der var oprindeligt budgetteret med uændret procenttal.
 - fortsat fremgang i omsætning og aftaler med internationale managed service providers /IT-outsourcing firmaer (MSP)
 - strategisk vigtige nye kunder på FastPass
 - udvidelse af organisationen
- fortsat positivt resultat og cashflow fra driften

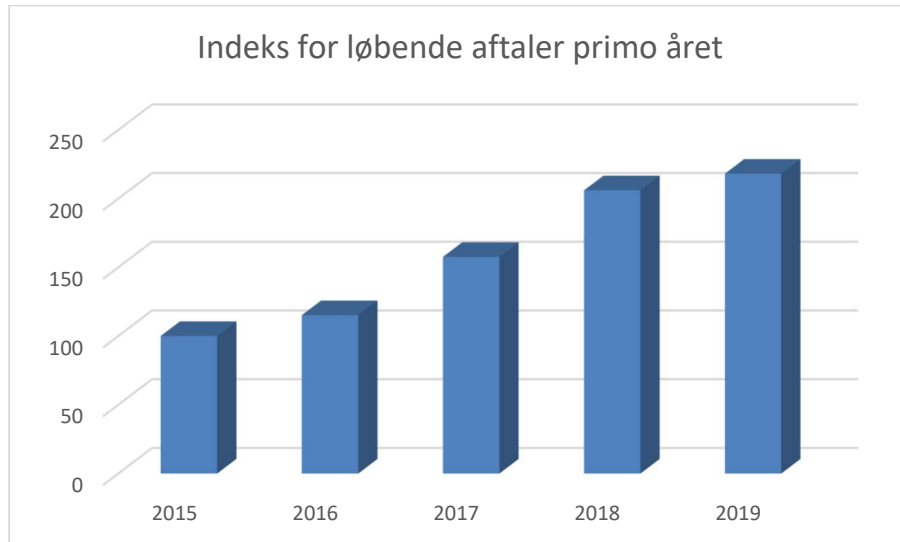
Dækningsbidrag er øget fra TDKK 6.960 til TDKK 7.187. Resultat før skat er TDKK 1.165 og dermed på niveau med året før. Resultat efter skat på TDKK 792 er ligeledes på niveau med foregående år.

Selskabet ønsker ikke at opgive konkrete omsætningstal af konkurrencehensyn. Flere aktionærer har efterspurgt indikatorer for selskabets vækst. Selskabet offentliggør derfor indeks over den årlige faktureringsudvikling.



Værdien af uopsagte aftaler er den højeste nogensinde.

Det er lykkedes at fortsætte med en høj andel af tilbagevendende omsætning på cirka 85% samtidig med væksten i fakturering. Denne illustration viser udviklingen over tid i uopsagte aftaler primo året:



Ved offentliggørelse af 2017 årsresultatet var forventningen til hele 2018 (som blev fastholdt ved halvårsregnskabet): "For 2018 planlægges med stærkt øgede omkostninger til salg/markedsføring og produktudvikling udover niveauet i 2017. Der forventes yderligere vækst i omsætningen til at dække de øgede omkostninger, mens resultat før skat forventes på samme niveau som 2017. I 2018 vil fremgang i de strategiske mål være vigtigere end resultatet før skat isoleret set."

Omsætning fra nysalget har været påvirket af, at der har været en højere andel i kontrakter med løbende afregning i forhold til tidligere år. Reduktion i planlagte omkostninger i løbet af året har bevirket, at resultatet holdes på niveau. Bestyrelsen udtrykker tilfredshed med årets samlede resultat.

Markedsudvikling:

IT-drift i store organisationer bliver i høj grad outsourced til specialister, som kategoriseres som managed service providers (MSP). Det betyder, at relativ få MSP'er bestemmer, hvilke værktøjer der anvendes i IT-driften hos kunderne. Succes med salg og implementering hos MSP'er kan derfor medføre en hurtig og stor spredning til deres store kunder.

Vor markedsstrategi er primært baseret på MSP-segmentet, da vi dermed kan nå et stort markedspotential med en relativ begrænset salgsindsats. Salg til en MSP kan potentiel betyde FastPass installation hos flere hundrede store organisationer!

I 2018 har FastPassCorp opnået stor fremgang indenfor MSP strategien. Det blev offentliggjort, at en international MSP partner har igangsat udrulning af FastPass hos en kunde med 150.000 brugere. Andre store MSP-kunder er kommet om bord internationalt og har påbegyndt udrulning af FastPass til deres kunder. I begyndelsen af januar 2019 kunne FastPassCorp annoncere, at danske KMD har valgt at inkludere FastPass i deres portefølje af services til KMD's kunder.

Forventningen om hurtig vækst baseres især på fortsat fremgang i arbejdet med MSP'er. Den grundlæggende omsætning pr. MSP beregnes ved antal af brugere og et årligt beløb pr. bruger. Årsbeløbet pr. bruger hænger sammen med det samlede beløb MSP'en vil forpligte sig til, således at store kunder får en lavere pris pr. bruger end mindre kunder. Desuden indgås der ofte individuelle aftaler dækkende de første 3-5 år, hvor FastPassCorp ønsker at se en hurtig og bred vækst blandt MSP'ens kunder, og der aftales faste beløb uanset antal brugere i opstartsperioden. Det kan betyde, at stor vækst i brugerantallet først afspejler sig i tilvækst efter afslutning af opstartsperioden på de eksempelvis 3-5 år.

FastPassCorp største marked er fortsat UK, der succesrigt udnytter, at flere store MSP'er har deres europæiske hovedkvarter i UK. FastPassCorp har ikke noget klart billede af, hvad Brexit vil betyde for den engelske omsætning. Dog er det FastPassCorps holdning, at afledte effekter af en lavere vækst i UK og måske en faldende pundkurs kun vil påvirke omsætningen i mindre grad.

Vækst initiativer:

For at forberede stor vækst i årene fremover er det besluttet at udvide salgsstyrken og udviklingsafdelingen med flere medarbejdere, som ansættes efterhånden, som de rigtige kandidater findes. Fokus vil fortsat være på vores kendte geografiske markeder.

FastPassCorp har identificeret nye tilknyttede områder, hvor en udvidelse af FastPass, kan hjælpe kunderne med forbedret IT-sikkerhed. Nye funktioner, moduler og produkter vil løbende blive udviklet og annonceret.

I 2019 vil FastPassCorp også understøtte lokale partnere med ekstra midler til forøgelse af FastPass salgsaktiviteten.

Selvom det er en mindre del af vores nye kunder, der kommer via WEB-kontakt, så er det en kanal, der ønskes at gøre mere værdifuld. FastPassCorp har derfor fra begyndelsen af 2019 ansat en ny WEB-manager, som er fokuseret på at skabe flere salgsemner til partnere og intern salgsstyrke.

Vision og mål for 2021-22:

Interessen for sikring af IT-infrastruktur er steget betydelig over de seneste få år. Investeringer i IT-sikkerhed vokser hurtigere end den generelle vækst i IT-markedet, og det forventes at fortsætte de kommende år. FastPassCorp er overbeviste om, at selskabet er godt positioneret til at drage fordel heraf.

FastPassCorp besidder stor viden og erfaring med autentifikationsløsninger og processer relateret hertil - også udover passwords, som kun er en af mange "credentials", som kan anvendes til autentifikation. FastPassCorp har identificeret adskillige naturlige udvidelsesområder for vores software løsninger indenfor autentifikation. Det vil gøre FastPass løsningerne mere værdifulde for slutkunderne og for partnere som eksempelvis managed service providers (MSP). Herved kan der opnås mersalg til nuværende kunder, samt større ordrer ved salg til nye kunder.

FastPassCorp har derfor besluttet at allokere yderligere ressourcer til at styrke vor nuværende stærke position hos store managed service providers.

Følgende tiltag er taget:

- udvikling af nye software løsninger indenfor vor niche for at skabe større værdi for kunderne
- øge salgskapacitet for at vinde nye partnere og nye kunder
- styrke tilstedeværelsen på WEB, således at nye kunder finder os
- styrke support og konsulent assistance overfor kunder og partnere, for at sikre succes i anvendelsen af vore produkter

FastPassCorp er derfor i gang med ansættelser af flere udviklere ved direkte ansættelse og via programudviklingsfirmaer, som kan påtage sig ansvar for udvikling af udvalgte moduler.

For udvalgte markeder, hvor det vurderes, at der er et særligt stort potentiale, vil FastPassCorp ansætte egne sælgere, som skal åbne nye kanaler gennem service providers og value added resellers.

FastPassCorp vil hjælpe nuværende partnere med målrettet markedsføringsstøtte.

FastPassCorp vil fortsat søge partnere i lande, hvor man p.t. ikke er repræsenteret.

Selskabet har formuleret 3-års mål for vækst og overskud:

I 2021 skal selskabets fakturering være over 150% højere end i 2018. Overskud før skat i niveau 30-40%.

For at opnå ovenstående mål, kræves der investeringer allerede i indeværende år. Væsentlige dele af disse investeringer bogføres direkte som omkostninger, eksempelvis salg og markedsføring. FastPassCorp budgetterer med, at der undervejs i 2019 og 2020 kan være behov for yderligere likviditet, end hvad den løbende drift tilvejebringer. Likviditetsbehovet påvirkes væsentligt af tidspunkterne for nye større ordrer og kontraktform. Derfor vurderes det, at der er brug for, at bestyrelsen løbende kan vurdere behovet for at kunne tilføre ekstra kapital, hvis det er påkrævet, og omvendt undlade, hvis tidspunkt for indtægterne er gunstigt.

Selskabet vil derfor på generalforsamlingen stille forslag om bemyndigelse til bestyrelsen for at kunne fremskaffe nødvendig ekstra kapital, hvis det påkræves.

I de mest positive scenarier kan selskabet skabe væsentlig ekstra likviditet udover investeringsbehovet. Bestyrelsen ønsker derfor også at have mulighed for at kunne sende overskydende likviditet tilbage til aktionærene i form af aktietilbagekøb. Der planlægges ikke med yderligere udbyttebetaling udover den annoncerede udbyttebetaling for 2018.

FastPassCorp har igangsat et medarbejderaktieprogram, hvor alle medarbejdere efter 12 måneders ansættelse kan modtage FastPass aktier. Aktierne hertil tages fra selskabets eget depot. Det kan blive nødvendigt med tilgang af aktier til dette formål, hvorfor bestyrelsen til generalforsamlingen vil anbefale at selskabet kan udstede nye aktier til dette formål.

Med de nye vækstplaner ønsker bestyrelsen at styrke bestyrelsens egne kompetencer indenfor de berørte vækstområder. Der vil derfor til generalforsamlingen komme forslag om opstilling af yderligere to nye bestyrelsesmedlemmer.

Forventning til 2019

For 2019 planlægges med øgede omkostninger til salg/markedsføring og produktudvikling udover niveauet i 2018. Der forventes yderligere vækst i omsætningen til delvis at dække de øgede omkostninger. Resultat før skat forventes på samme niveau som 2018; men et mindre underskud vil kunne accepteres. I 2019 vil fremgang i de strategiske mål være vigtigere end resultatet.

Generalforsamling

På basis af selskabets resultater og likviditet, så anbefaler bestyrelsen til den kommende ordinære generalforsamling, at der udbetales et udbytte på DKK 2 pr. aktie. I overensstemmelse med teksten ovenfor vil der også være forslag om nye bemyndigelser til bestyrelsen.

Kalender

Eksternt årsregnskab er tilgængelig under ”Investor” på hjemmesiden senest 8 dage før generalforsamlingen.

Generalforsamling afholdes den 26. marts 2019 kl 16:00 hos Grant Thornton Stockholmsgade 45, 2100 København Ø. Vi takker Grant Thornton for deres imødekommenhed.

Der udsendes kun dagsorden via e-mail til de aktionærer, som har anmeldt deres e-mail til VP eller direkte til selskabet.

Halvårsregnskabet for 1. halvår 2019 udsendes den 27. august 2019.

Yderligere oplysninger

FastPassCorp A/S, adm. direktør Finn Jensen, tlf. 48 10 04 10 eller mobil 24 81 12 79, fj@fastpasscorp.com

Certified Adviser

Baker Tilly Corporate Finance P/S, partner Gert Mortensen, mobil: +45 3073 0667, gmm@bakertilly.dk

Om FastPassCorp A/S

Med markedets hurtigste og sikreste selvbetjenings passwordløsning: FastPass, effektiviseres store dele af kundens service desk. Dermed opnår kunden både store omkostningsreduktioner, bedre sikkerhed og større medarbejdereffektivitet. FastPass sælges lokalt og internationalt gennem stærke salgspartnere. FastPassCorp A/S er noteret på First North, NASDAQ/ Copenhagen Stock Exchange [FASTPC]

Læs mere her: www.fastpasscorp.com