

DECIDEACT

DECIDEACT

INVESTERINGSCASE



KASPER LIHN

KASPER@HCANDERSENCAPITAL.DK

+45 28 73 93 22

29. OKTOBER 2021 KL. 09:00



VICTOR SKRIVER

VICTOR@HCANDERSENCAPITAL.DK

+45 22 59 27 27

29. OKTOBER 2021 KL. 09:00

#DIGITALIR

DECIDEACT

DecideAct er en SaaS virksomhed, der udbyder en Strategy Execution Management (SEM) softwareløsning til virksomheder og offentlige organisationer.

Ticker: ACT
 Aktiekurs (DKK): 9,70
 Markedsværdi (DKK): 86.415.816



NØGLETAL (DKKm)

	H1 2021	2021E	2022E	2023E
ARR	5,55	9,50	22,70	56,90
EBITDA	-6,79	N/A	N/A	N/A

DISCLAIMER

HC Andersen Capital modtager betaling fra DecideAct for en Digital IR/Corporate Visibility abonnementsaftale. Kasper Lihn og Victor Skriver har ingen aktier i DecideAct. Denne investeringscase er ikke et råd om at købe, ikke at købe, sælge eller ikke at sælge. Materialet har været til gennemlæsning hos selskabet før offentliggørelse. HC Andersen Capital tager ikke ansvar for korrektheden af indholdet i dette materiale.

INVESTERINGSCASE

- **Hvert minut spildes USD 3 millioner på forføjede strategier**, og 3 ud af 4 strategier eller transformationsprojekter når enten ikke i mål eller løber i sandet. **Med DecideActs softwareløsning løser selskabet et kerneproblem**, hvor strategi trackes og følges til døren gennem en struktureret SaaS-løsning fremfor Excel-ark og manuelle arbejdsgange. Selskabet har også lanceret en ESG-løsning til strategiplanlægning- og eksekvering.
- **DecideActs horisontale software kan benyttes i alle industrier**, hvilket åbner op for et stort marked. Ifølge selskabet kan det adresserbare marked (TAM) for Strategy Execution Management (SEM) potentielt blive på størrelse med CRM-markedet, der på globalt plan udgør USD 48 mia. Alene i Norden estimeres op mod 10.000 virksomheder at have behov for et digital værktøj til strategieksekvering.
- **DecideAct har et solidt fundament i Danmark og Island med både offentlige kunder og private kunder i mange industrier**. I første halvår har selskabet også fået **god momentum i Frankrig og Canada med flere kontrakter og partnerskaber**, der åbner yderligere op for disse markeder.
- **En rettet emission på DKK 14,8 mio. og en nylanceret vækstplan** skal sikre, at DecideAct kan investere yderligere ind i vækstinitiativer og nå vækstambitionerne. DecideAct har også investeret yderligere ind i teknologi til platformen, herunder DKK 2,2 mio. i første halvår 2021.
- **ARR guidance peger på en høj vækst frem mod 2023, der belønnes i SaaS sektoren**. Ultimo 2021 forventer DecideAct en ARR på DKK 9,5 mio. (fra ARR på DKK 5,9 mio. d. 27. august 2021) som følge af en stærk pipeline, og DecideAct estimerer en ARR CAGR på 145% fra 2021 til 2023. AI og dataindsamling vil på sigt kunne udvide markedet markant ved at gå fra et strategieksekveringsværktøj til også at indeholde rådgivning.
- **Aktien handles til 14,6x ARR** mod SaaS sektoren på 14,1x ARR i Danmark og 16,4x ARR i USA. ARR multiplen afspejler en relativ høj ARR vækst. **Baseret på DecideActs ARR guidance ved udgangen af 2021 handles aktien til 9,1x ARR.**

INVESTERINGSÅRSAGER

- Softwaren løser en enorm "pain" med strategier, der løber ud i sandet
- Store markeder er åbnet op med partnerskaber i Frankrig og Canada og kunder i Danmark, Island, Canada og Frankrig
- Finansieringen til vækstplanen over de næste 24 måneder ventes at være på plads efter den rettede emission

INVESTERINGSRISICI

- Modningen af SEM-markedet kan ske langsommere end ventet, da markedet skal opdrives
- I et "winner-takes-it-all" marked kan konkurrenter komme i forkøbet
- Med en nyetableret organisation og en ny løsning i markedet er der en relativ stor usikkerhed forbundet med ARR guidance

UDVALGTE RISIKOFAKTORER OG LOCK-UP AFTALER

Flere risici påvirker investeringscasen, som man bør have for øje som investor

Nasdaq First North Growth Market: Investorer og potentielle investorer skal være opmærksomme på de væsentlige risici forbundet med investering i selskaber, der er noteret på Nasdaq First North Growth Market. Selskaber, der handles på Nasdaq First North Growth Market, er underlagt færre regler i forhold til hovedmarkedet.

Aktiekursudvikling: Aktien kan udvikle sig negativt afhængigt af flere faktorer, herunder finansielle resultater, der afviger fra forventningerne, ændrede finansielle forventninger, økonomiske kriser, ændringer i geopolitiske forhold samt faldende globale aktiemarkeder.

Konkurrencerisiko: Da DecideActs industri inden for softwareløsninger til Strategy Execution Management (SEM) er i et tidligt stadie, er konkurrencen begrænset. DecideAct ser dog risiko for, at flere større spillere inden for Enterprise Resource Planning (ERP) vil træde ind i dette segment. Med store virksomheders infrastruktur, ressourcer og markedsadgang vil dette ændre den konkurrencemæssige situation signifikant.

Operational risiko: DecideAct udbyder en SaaS-løsning, som betyder at det er vigtigt at selskabets platform er online, og at platformen altid er tilgængelig. Et nedbrud på platformen, hvor kunderne ikke har adgang i kortere eller længere perioder, vil kunne have en negativ påvirkning på DecideActs evne til at fastholde kunder og tiltrække ny kunder. Dette vil også kunne få en negativ effekt på DecideActs finansielle situation.

Likviditet/finansieringsrisiko: I forbindelse med børsnoteringen i december 2020 rejste DecideAct DKK 18,5 mio. DecideAct foretog i juli en rettet emission til eksisterende aktionærer, hvor storaktionær Jens Munch (ejer i alt 21,9% af selskabet) og bestyrelsesformand Peter Søndergaard (ejer i alt 4,9% selskabet) bidrog med størstedelen af de i alt DKK 14,8 mio., der blev hentet ind i ny kapital. Derudover har selskabet også yderligere DKK 6 mio. i kapital fra Vækstfonden. Med en likviditetsreserve på DKK 28,8 mio. i august vurderes risikoen for en ny aktieemission på kort sigt at være lav, da selskabet har brugt DKK 13,4 mio. til at opbygge og investere i organisationen det første halvår 2021.

Nøglemedarbejdere: DecideActs evne til fortsat at skabe vækst er afhængig af ledelsesteamet, da selskabet fortsat er i en vækstfase. Hvis én eller flere nøglemedarbejdere forlader DecideAct kan det have en signifikant negativ betydning for selskabet. Dog er alle nøglemedarbejdere gjort til aktionærer i DecideAct, hvilket alt andet lige er vigtig for engagementet. DecideAct er fortsat også afhængig af at kunne tiltrække og fastholde de rigtige medarbejdere, der matcher selskabets vækst- og internationaliseringsstrategi.

IT-sikkerhed: Som softwareudbyder håndteres og opbevares data og dokumenter på vegne af virksomhedens kunder. Der er risiko for, at et cyberangreb kan resultere i et brud på datasikkerheden. DecideAct benytter dog sikkerhed, der skal forhindre disse angreb. Følgerne efter et cyberangreb vil kunne påvirke DecideActs finansielle situation negativt og påvirke virksomhedens omdømme.

Salg af aktier fra storaktionærer og lock-up aftaler: Der er en risiko for et aktiefald, såfremt medlemmer af selskabets bestyrelse, ledelse eller andre storaktionærer sælger en del af deres beholdning af aktier i selskabet. Der er også en risiko for, at tilliden til selskabet kan blive mindre ved insidersalg. Alle eksisterende aktionærer med signifikante ejerandele forud for børsnoteringen har 1 års lock-up aftale fra første handelsdag, dvs. lock-up for disse aktionærer udløber den 16. december 2021. Samlet set er 4.000.000 aktier under lock-up svarende til 45% af det samlede antal aktier.

DECIDEACT – KORT FORTALT

DecideAct løser et stort pain i virksomheder og organisationer, der har strategiprocesser som i mange tilfælde ender med at løbe ud i sandet

Overblik: DecideAct blev grundlagt i 2014 af CEO Flemming Videriksen og CSO Bjarni Snæbjörn Jónsson, der har arbejdet med strategi- og lederskab i mange år. Selskabet har hovedsæde på Bornholm og har 18 medarbejdere ved udgangen af august. Over en årrække har DecideAct udviklet en SaaS-løsning, der gør det muligt at flytte manuel eksekvering og opfølgning af strategier til en cloud-baseret Strategy Execution Management (SEM) software platform. Platformen er skalerbar og er målrettet topledere og beslutningstagere, der alle sidder med udarbejdelse af strategier. Løsningen tilbydes i kombination med ekspertservices, der styrker brugen af platformen.

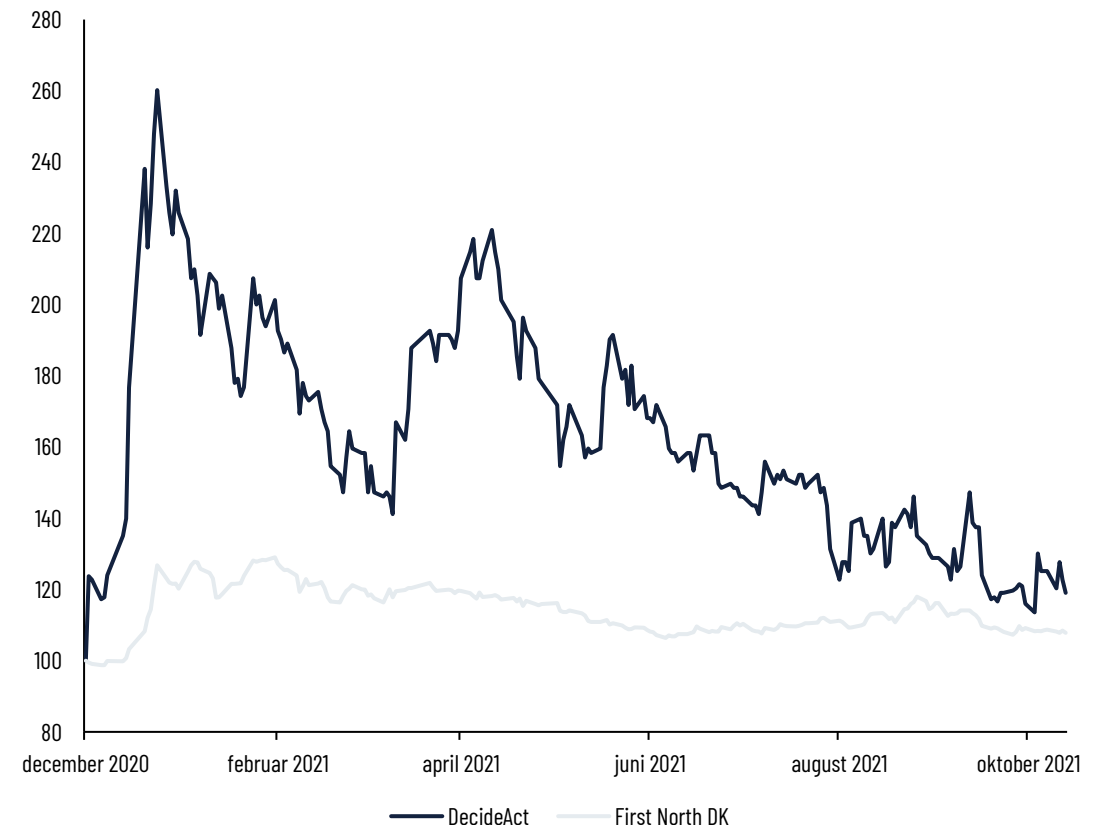
Kunder og partnere: DecideActs løsning er allerede solgt ind til mange forskellige industrier såsom som forsikringssektoren, den offentlige sektor og energisektoren. Siden børsnoteringen har DecideAct annonceret 15 kontrakter, hvoraf en lang række af kontrakterne er i nye lande og industrier. Størstedelen af DecideActs kunder er danske og islandske, men i 2021 offentliggjorde DecideAct flere kunder i både Frankrig og Canada. Med en total ARR på DKK 5,9 mio. i slutningen af august og en estimeret gennemsnitskontraktværdi på omkring DKK 125.000 om året, estimerer vi, at DecideAct har ca. 50 kunder.

Go-to-market strategi: DecideAct sælger softwaren gennem 1) direkte salg med lokale salgsmanagere og enkelte partnere i etablerede markeder og 2) lokale partnere i nye markeder, der er eksperter i strategieksekvering og har et stort netværk. De etablerede markeder er Danmark og Island, hvor DecideAct har direkte salg. På nye markeder såsom Frankrig og Canada benytter DecideAct desuden partnere, eksempelvis franske 37,5 og canadiske FOCUS Management.

På kort sigt er DecideActs primære fokus på Norden, hvor selskabet nu har den stærkeste tilstedeværelse med størstedelen af kunderne i Danmark og Island. Ifølge ledelsen er Norge det næste marked, som DecideAct vil gå ind på. I hele Norden adresserer DecideAct op mod 10.000 potentielle kunder ud fra selskabets egne estimater.

Aktieinformation: DecideAct blev børsnoteret på Nasdaq First North d. 16. december 2020 med en tegningskurs på DKK 8,15. Virksomheden rejste DKK 18,5 mio. før omkostninger fra 2.956 investorer. Per 28. oktober har DecideAct en markedsværdi på DKK 86.415.816. Aktien handles til kurs DKK 9,70.

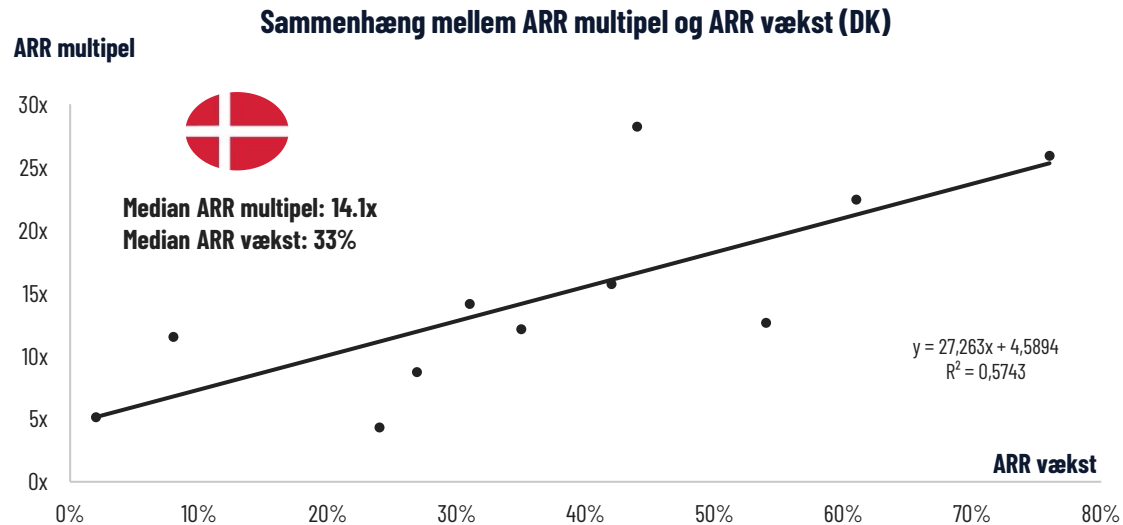
Indekseret kursudvikling (Indeks 100 = tegningskurs på DKK 8,15)



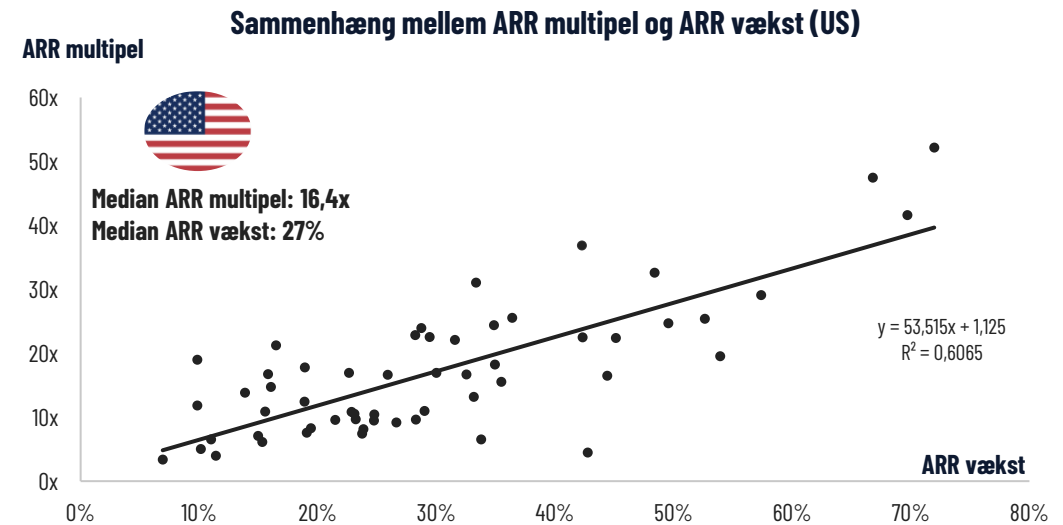
VÆRDIANSÆTTELSESPERSPEKTIVER

DecideAct handles til en ARR multipel, der afspejler høje vækstrater – dog ungt SaaS selskab med kort historik

SaaS selskaber handles til høje multipler som følge af investorernes appetit for tilbagevendende omsætning med høj forudsigelighed og visibilitet. Udgangspunktet for værdiansættelse af SaaS selskaber er *The SaaS Capital Index* (+60 amerikansk-noteret B2B SaaS selskaber) og *The SaaS HCA Index* (13 danske SaaS selskaber med ARR data). **Ved udgangen af september 2021 var medianværdien på 16,4x ARR i USA og 14,1x ARR i Danmark.** I de to diagrammer nedenfor ses den positive sammenhæng mellem den historiske ARR vækst og den nuværende ARR multipel. Andre faktorer såsom selskabsstørrelse, modenhed, kunder, teknologiniveau, investeringer i produktudvikling, markedsstørrelsen og markedsvæksten osv. påvirker også værdiansættelsen, hvilket vi inddrager i vores vurdering på næste side.



Sammenhæng mellem historisk ARR vækst og ARR multipel (The SaaS HCA Index, 30 september 2021). To selskaber er ekskluderet, herunder DecideAct der ikke har rapporteret en historisk ARR vækstrate. Kilde: HC Andersen Capital



Sammenhæng mellem historisk ARR vækst og ARR multipel (The SaaS Capital Index, 30 september 2021). Selskaber uden ARR vækstrater er ekskluderet. Kilde: SaaS Capital Index.

DECIDEACT

ARR multipel*

August 2021A

14,6x

December 2021E

9,1x

December 2022E

3,8x

December 2023E

1,5x

*Baseret på DecideActs markedsværdi den 28. oktober 2021 og DecideActs realiserede ARR den 27. august og ARR guidance for 2021-2023.

KOMMENTAR TIL VÆRDIANSÆTTELSE

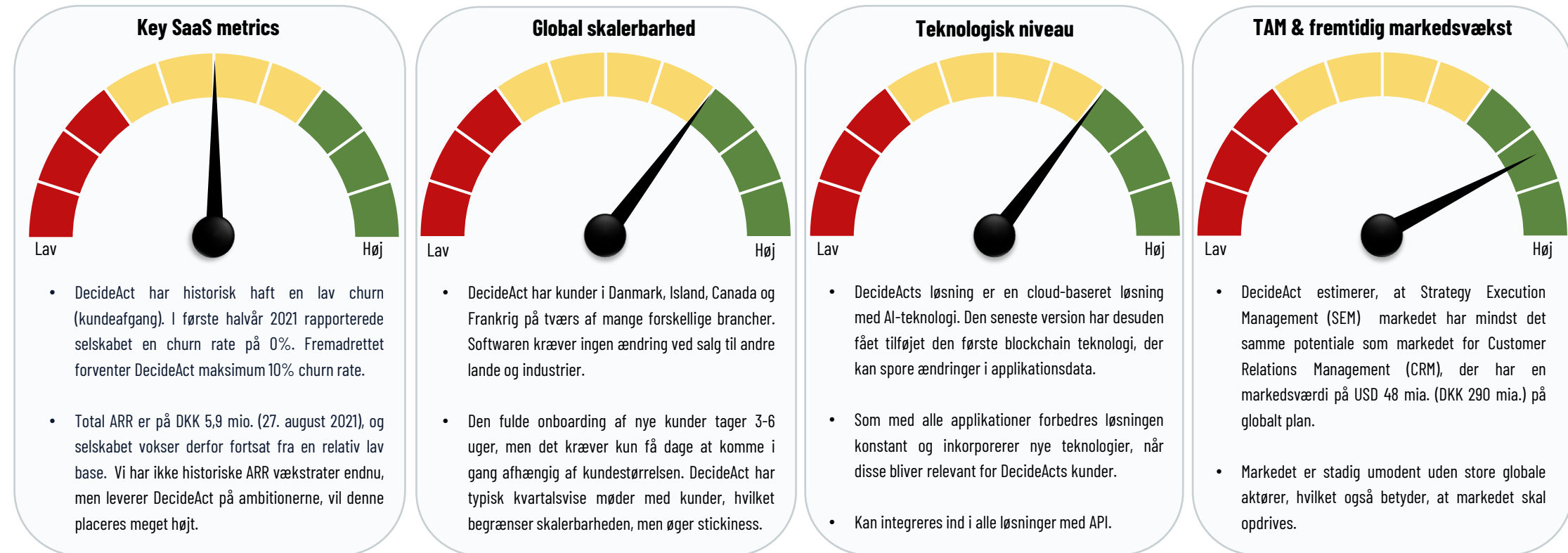
- Nuværende ARR multipel ligger mellem medianen for den danske og amerikanske SaaS sektor
- Forudsat DecideAct leverer på 2021 guidance, er prissætningen relativ lav baseret på data fra andre SaaS selskaber

SaaS VURDERING AF DECIDEACT

Hvordan klarer DecideAct sig i forhold til sektoren?

SaaS forretningsmodellen og markedspotentialet varierer på tværs af virksomheder og brancher. Derfor er det vigtigt at vurdere selskabet på de vigtigste generelle kriterier for SaaS sektoren i forhold til at bedømme, om selskabet skal handles med en rabat/præmie i forhold til sektoren. Som vist i speedometrene, har vi valgt fire kriterier for at vurdere DecideAct eller et andet SaaS-selskab. En medium/neutral bedømmelse peger på en prissætning, der ligger på niveau med SaaS-sektoren.

Kriterierne er **1) Key SaaS metrics** dvs. DecideActs ARR-vækst, churn rate, opsalg, osv., **2) Global skalerbarhed**, dvs. hvor skalerbar er forretningsmodellen på tværs af grænser, onboarding osv., **3) Teknologisk niveau**, dvs. hvor avanceret er softwaren, kan den imiteres osv., og **4) Samlet adresserbart marked (TAM) & fremtidig markedsvækst**, dvs. hvor stort og voksende er markedet.



LØSNING OG FORRETNINGSMODEL

DecideAct har udviklet en cloud-baseret platform til Strategy Execution Management (SEM), der udbydes som Software-as-a-Service

Løsning: DecideActs softwareløsning er udviklet til at flytte manuel implementering og strategiopfølgning til en cloud-baseret Strategy Execution Management (SEM) platform. Ved at benytte SEM-plattformen bliver en organisationsstrategi gjort håndgribelig, gennemsigtig og kvantificerbar. DecideAct sikrer dermed, at en virksomhedsstrategi trackes og følges til døren gennem en app fremfor et Excel-ark og manuelle arbejdsgange. DecideAct lancerede også et ESG-softwareværktøj i september, der skal hjælpe med at implementere og eksekvere virksomheders ESG-strategi.

DecideAct kan derfor ses som en "gps" for virksomheders strategier. Plattformen gør det muligt at lave en digital infrastruktur til strategien og hjælper med at tildelte opgaver bliver udført og implementeret. Med en mobil app kan alle i organisationen holdes opdateret, og platformen kan integreres med ERP-systemer samt værktøjer inden for HR, projektledelse og økonomi.

DecideAct tilbyder forskellige løsninger til virksomheder og offentlige institutioner:

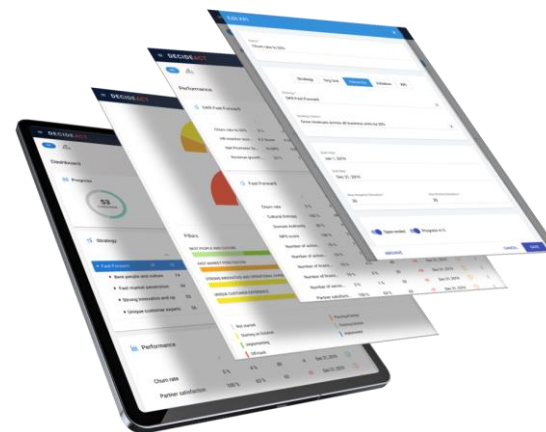
- **DecideAct Professional** til organisationer med en fuldt ud implementeret strategisk metode og egne ressourcer på plads til implementering, hvor DecideAct supporterer kundens behov.
- **DecideAct Managed** til organisationer med begrænsede ressourcer til implementering, hvor DecideAct guider kunden gennem løsningen med månedlige rapporter, der løbende viser signifikante afvigelser og kvartalsvise opsamlinger.
- **DecideAct Enterprise** til organisationer, der ønsker en fuldt ud skræddersyet løsning, der skal integreres med ERP systemer, og DecideActs strategiekspertes hjælper med strategiske frameworks og support.

Ud over ovenstående tre løsninger tilbyder DecideAct også en dedikeret løsning til den offentlige sektor, en dedikeret løsning til ESG samt genopretningsplaner og en virtuel CSO.

Forretningsmodel: DecideActs forretningsmodel er en klassisk Software-as-a-Service (SaaS) forretningsmodel med salg af adgang til DecideActs platform via cloud. Som andre softwareselskaber er skalerbarheden derfor høj, og geografiske grænser begrænser ikke brugen af softwaren, da den nemt kan kodes til andre sprog. Med en forudbetaling for en årlig kontrakt sikrer DecideAct et cash flow, der kan investeres i yderligere vækst. Kontraktlængderne varierer, men DecideAct har bl.a. tre-årige kontrakter med både Lyngby-Taarbæk Forsyning og Bornholms Brand, hvilket skaber en god visibilitet.

Prisen afhænger af typen af de forskellige løsninger og ligger i niveauet EUR 10.000 – 25.000 om året. Set i et konkurrencemæssigt perspektiv er det i premium-segmentet på niveau med konkurrenter såsom Cascade, Achievt og Clearpoint.

DecideActs primære krydssalg/opsalgsmuligheder er 1) øge antallet af brugere fra mellemledere og topledelsen til en større del af organisationen og 2) tilkøb af yderligere services såsom Expert Service, der indebærer, at kunder får tilknyttet DecideActs strategiekspertes til at foretage implementeringen. DecideAct rapporterer ikke krydssalg/opsalg endnu på eksisterende kunder.



Kilde: DecideActs hjemmeside

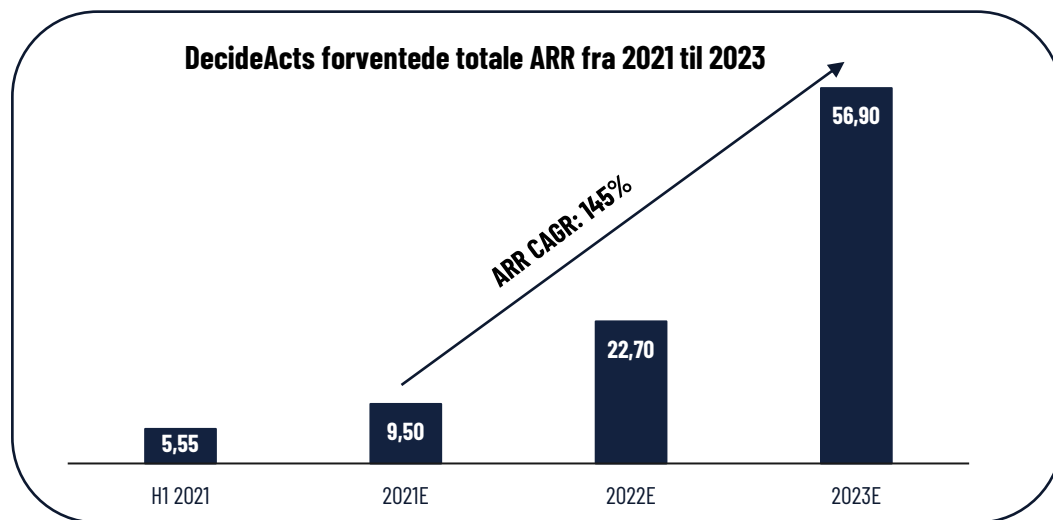
KEY SaaS METRICS OG FINANSIELLE RESULTATER

DecideAct har for nyligt lanceret en fuld finansieret vækstplan på DKK 15 mio., der skal accelerere væksten

Key SaaS metrics: DecideAct rapporterede en total ARR på DKK 5,55 mio. ved udgangen af juni og DKK 9,90 mio. den 27. august. Selskabet fastholder ARR guidance til udgangen af 2021 på DKK 9,50 mio. på baggrund af en god pipeline.

Et vigtigt mål for SaaS selskaber er churn rate, der angiver kundeforluden. Med en churn rate på 0% i første halvår er der gode indikationer på, at kunderne er tilfredse med løsningen, og DecideActs onboarding og service går efter planen. Da DecideAct er med omkring løsningen i forhold til kvartalsvise opfølgninger er stickiness relativ høj. I de kommende år vil man som investor kunne få et bedre billede af churn, når nye længerevarende kontrakter skal genforhandles. Selskabet forventer fremadrettet en churn rate på under 10%.

Selskabet rapporterer ikke på den historiske ARR vækst, men forventer baseret på 2021-2023 guidance at vokse ARR med en gennemsnitlig årlig vækstrate på 145%. Ledelsen har selv påpeget, at der er stor risiko forbundet med denne guidance.



EBITDA: Vi har mindre fokus på profitabiliteten, da DecideAct er et vækstselskab, der investerer markant i organisationen, produktudvikling samt salgs- og markedsføringsaktiviteter. I 2020 trykkede DecideAct for alvor på speederen, da EBITDA og resultat efter skat landede på henholdsvis DKK -4,58 mio. og DKK -6,62 mio. mod et mindre tab i 2019. I 2021 er investeringerne øget yderligere med et EBITDA i første halvår 2021 på DKK -6,79 mio. der bl.a. også tilskrives en fordobling af lønomkostningerne. DecideAct har ikke fremsat en guidance for EBITDA.

Cash burn: Med den seneste kapitalrejsning på DKK 14,8 mio. gennem en rettet aktieemission og DKK 6 mio. fra Vækstfonden forventer DecideAct at have tilstrækkelig kapital til at investere ind i flere vækstaktiviteter frem mod 2023. Ledelsen lægger dog ikke skjul på, at man ønsker at hente ny kapital før, hvis man ser mulighed for et stort afkast på kapitalen. I august fremsatte DecideAct en ny vækstplan, hvor selskabet vil investere DKK 15 mio. og ansætte 20 nye medarbejdere over de næste to år.

De fem fokusområder i DecideActs nye vækstplan på DKK 15 mio.

- Styrke salget med et internt salgsteam
- Etablering af et ekspertisecenter til Customer Succes og SEM
- Vokse generering af leads gennem automatisering af marketing
- Udvikle og teste online salgskonvertering og automatiseret onboarding
- Styrke den kommercielle position ved at fremskynde udviklingen

MARKEDET OG KONKURRENCESITUATION

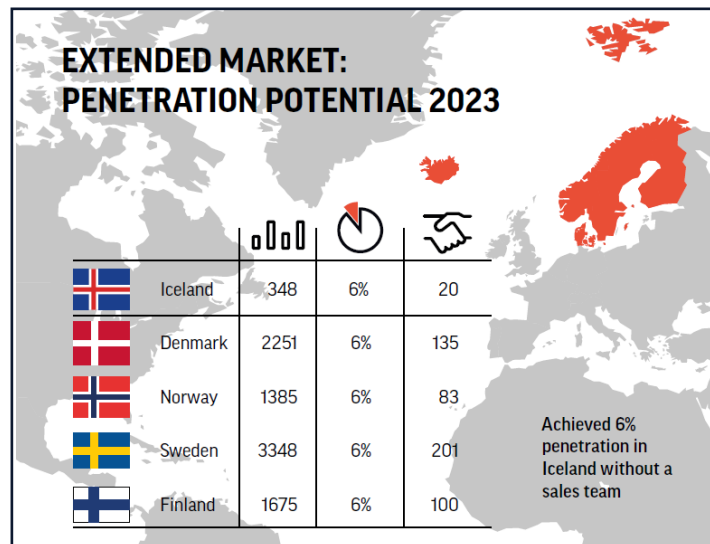
Et stort "winner-takes-it-all" marked er åbnet op for DecideAct i et nyt early-stage marked med få konkurrenter

Markedet: Markedet for Strategy Execution Management (SEM) er enormt, da der spildes millioner af dollars hvert minut på forfejlede strategier, og både private og offentlige organisationer samt NGO'er har brug for digitale værktøjer til strategieksekvering. Globalt vurderer DecideAct, at markedet kan blive ligeså stort som CRM-markedet, der er estimeret til en værdi på USD 48 mia.

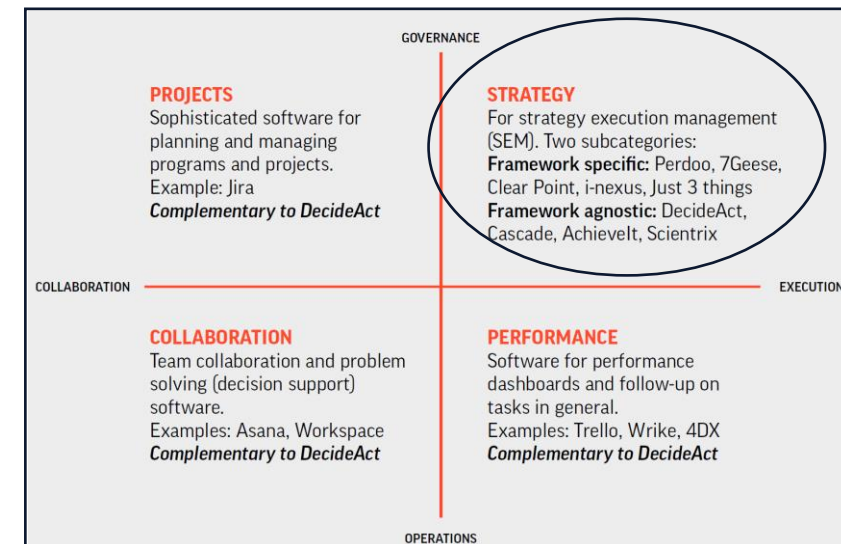
Alene i Danmark opgjorde DecideAct i forbindelse med børsnoteringen, at der var 2.251 private virksomheder med mere end 150 medarbejdere, der potentielt kan efterspørge DecideActs løsning. Derudover sælger DecideAct også licenser til offentlige institutioner og selskaber med færre ansatte, hvilket øger markedspotentialet. Gennem testmarkedet på Island har DecideAct opnået en markedsandel på 6%. Såfremt DecideAct opnår en markedsandel på 6% i hele Norden, vil DecideAct sælge 539 licenser. Til sammenligning er DecideActs ARR guidance i 2023 på ca. 250 licenser. Selskabet har dog ikke etableret sig i Norge, Sverige og Finland endnu, men har til gengæld kunder i Frankrig og Canada.

Konkurrencesituation: Da SEM-markedet fortsat er i et tidligt stadie, er konkurrencen relativ lav. Selskabet ser i højere grad Excel-ark og konsulenter som konkurrenter. Det betyder, at DecideAct er blandt få spillere, der skal opdrive SEM-markedet og ser derfor positiv på konkurrence, da det vil øge opmærksomhed og forståelsen af markedet.

Blandt konkurrenterne er Cascade, Achievelt, 7Geese, Perdo, i-nexus, Clear Point, Just 3 things og Scientrix, der er placeret i nedenstående figur. DecideAct vurderer, at størstedelen af konkurrenterne har løsninger, der er bygget op omkring én strategisk ramme såsom Balanced Scorecard eller Objectives and Key Results. DecideAct differentierer sig ved at have en løsning, der kan anvendes uanset strategisk ramme. Australiske Cascade er umiddelbart blandt de største konkurrenter med ca. 100 ansatte og anerkendte kunder som eksempelvis tæller Unicef, Johnson & Johnson og BMW. Der er dog ikke nogen dominerende konkurrenter på markedet, hvorfor DecideAct har gode konkurrencevilkår.



Kilde: DecideActs virksomhedsbeskrivelse



Kilde: DecideActs virksomhedsbeskrivelse

LEDELSEN OG BESTYRELSEN

CEO og co-founder Flemming Videriksen er selskabets største aktionærer sammen med CSO og co-founder Bjarni Jónsson

Flemming Videriksen
CEO



Bjarni Jónsson
CSO



Lilja Rut Graetz
COO



Peter Søndergaard
Bestyrelsesformand



Thorey Gudmundsdóttir
Bestyrelsesmedlem



Jacob T. Thomsen
Bestyrelsesmedlem



Flemming Videriksen
Bestyrelsesmedlem



Bjarni Jónsson
Bestyrelsesmedlem



CEO og co-founder Flemming Videriksen startede sin karriere inden for marketing og kommunikation, hvor han var CEO for en række bureauer. Flemming har været med omkring mange projekter inden for strategi, organisation og ledelse til organisationer, og han har derudover skrevet flere bøger om ledelse og coaching. I 2014 stiftede han DecideAct sammen med CSO Bjarni Jónsson. Flemming Videriksen ejer ca. 16% af aktierne i DecideAct.

CSO og co-founder Bjarni Jónsson har tidligere været marketingdirektør på Shell Island og har også haft ledende roller i konsulenthuset, Capacent. Bjarni har specialiseret sig i store ændringer i organisationer, strategi, struktur og ansvarlighed. Fra 2011 var han en uafhængig ledelseskonsulent og stiftede DecideAct i 2014 sammen med CEO Flemming Videriksen. Bjarni Jónsson ejer sammen med sin kone, Björg Kristjansdóttir, ca. 16% af aktierne i DecideAct.

COO Lilja Rut Graetz har igennem en længere årrække arbejdet for det islandske finanstilsyn (FME), hvor hun var en del af myndighedens direktion. Hun blev en del af DecideAct i 2018 og ejer ca. 0,7% af aktierne i DecideAct.

Bestyrelsesformand Peter Søndergaard er tidligere Vice President for Gartner Group og leder af Gartner Research i perioden 2004 til 2018. Gartner er ledende i verden inden for rådgivning af virksomheder om blandt andet strategisk indkøb af IT og software. Da Peter Søndergaard forlod Gartner, stiftede han The Søndergaard Group LLC, hvor han er ledelseskonsulent. Peter Søndergaard ejer ca. 4,9% af aktierne i DecideAct.

Bestyrelsesmedlem Thorey Gudmundsdóttir har siden 2013 været finansdirektør i Blue Lagoon, som er et geotermisk spa der er en af de mest besøgte attraktioner på Island, samt en række af hoteller. Thorey sidder også i bestyrelsen i datterselskaberne i Blue Lagoon gruppen. Tidligere var hun finanschef for Straumur Investment Bank.

Bestyrelsesmedlem Jacob T. Thomsen har siden 1993 været en succesrig iværksætter inden for bl.a. big data, AI og IT-infrastruktur. Han har grundlagt mere end 20 virksomheder og ejer en række virksomheder. Han er founder og CEO i Inpay A/S, der er et betalingsinstitut med licens fra Finanstilsynet.

HC ANDERSEN CAPITAL

TOLDBODGADE 51B

1253 KØBENHAVN K



+45 31 34 39 64

TUE@HCANDERSENCAPITAL.DK



+45 28 73 93 22

KASPER@HCANDERSENCAPITAL.DK



+45 28 73 93 22

VICTOR@HCANDERSENCAPITAL.DK



HCANDERSENCAPITAL.DK



HC ANDERSEN CAPITAL



HC ANDERSEN CAPITAL



HC ANDERSEN CAPITAL