

København, den 17.6.2021

SameSystem skal hente 75 mio. på Børsen

Danske SameSystem skal børsnoteres og hente 75. mio. kr. på Nasdaq First North Premier. Selskabets softwareløsning til detail- og restaurationskunder hjælper blandt andet i dag kunder som IKEA, Normal, Bestseller samt over 700 andre virksomheder og er solidt repræsenteret i 21 europæiske lande, med salgsteams i 9 af landene. SameSystems ambition er, at selskabet ved udgangen af 2023 har fået en solid kundebase i 23 lande.

SameSystem er født ud af detailbranchen og har fra starten haft fokus på at anvende IT til at løse de problemstillinger, der er i branchen. Den årlige vækst er skabt både ved at følge en kæde, som Normal, fra starten og derefter videre ud på dets vækstrejse. Bestseller afprøvede først systemet i 200 butikker, hvorefter det er blevet bredt ud til flere butikker.

"SameSystem tilbyder en unik Retail Workforce Management-løsning, der udover vores second-to-none prognoseværktøj leverer timeregistrering, automatisk lønberegning og rapportering samt et digitalt kontraktmodul. Uanset hvad, så skal der være fokus på "retail", og vi er et retail-selskab, der laver løsninger til retail. Vores produkt beviser sit værd hver eneste dag hos nogle af Europas største detailkoncerner, og nu er tiden inde til, at vi etablerer os med lokal repræsentation i flere lande, samtidig med, at vi styrker vores eksisterende landeorganisationer," siger CEO i SameSystem Henrik Salicath, der forventer, at den markante vækst vil fortsætte de kommende år.

Med 119 ansatte i dag, heraf halvdelen i udviklingsafdelingen, havde SameSystem, ved udgangen af 2020-regnskabet (september 2020), en ARR eller en årlig abonnementsindtægt på 30 mio. kr., som var 17 pct. højere end året før. Fra september 2020 til september 2021 ventes en vækst på 40 pct., og målet for 2023 er have en solid kundebase i 23 lande i Europa. Kunstig intelligens og machine learning er en central årsag til succesen for den danskbaserede vækstvirksomhed. Samesystem leverer en cloud-baseret administrationsløsning, som blandt andet knækker en afgørende kode for succes i detailbranchen.

"Detailbranchen er dybt afhængig af at have den rette mængde medarbejdere på arbejde, når der er brug for dem. Der skal hverken være for mange eller for få, og netop den udfordring løser vores software, fordi det hjælper vores kunder med at lægge blandt andet vagtplaner på et ekstremt højt niveau til gavn for både ledere og medarbejdere. Nu er vi klar til yderligere ekspansion i Europa," forklarer Henrik Salicath.

Optimal ressourcefordeling

"Det kræver mange års erfaring at lægge den optimale vagtplan i en detailvirksomhed, uanset størrelsen på butikken eller varehuset. For få ansatte til mange kunder betyder tabt omsætning, mens for mange ansatte til få kunder giver for store omkostninger og frustration hos medarbejderne. Samesystem sikrer, at butikkerne hele tiden har den rigtige bemanning baseret på interne og

eksterne data og brugen af kunstig intelligens. Den økonomiske effekt af at bruge SameSystem kan være omfattende, idet selv mindre løbende tilpasninger i bemanningen i sidste ende kan betyde store beløb for de enkelte butikker,” siger CEO Henrik Salicath, der tidligere var topchef for it-virksomheden Fiftytwo.

Udover at spare penge og tid for butikkerne ved at styre bemandinger på et mere oplyst grundlag, så ser SameSystem også, at medarbejdere bliver glattere og mere tillidsfulde overfor den måde, butikkerne bliver drevet på. Med systemet får lederne et komplet overblik, og både de og medarbejderne kan på deres telefon se vagtplaner 16 uger frem. Det betyder, at alle kan se, hvis der sker ændringer, og at alle kan være sikre på, at lønnen præcist svarer til den tid, som medarbejderne har været på arbejde.

Integrerbart med andre løsninger

Samesystem har, med hovedkvarter i Danmark, etableret kontorer foreløbigt i Storbritannien, Spanien, Frankrig, Tyskland, Norge, Holland, Sverige, Litauen og Egypten. Et tegn på styrken i Samesystems ydelser er den lave andel af kunder, der vælger SameSystem fra. Den såkaldte churn rate eller kundefrafald er således kun på 3,1 pct., hvoraf en del skyldes de virksomheder, der bliver købt af andre, lukker eller går helt væk fra automatiske løsninger

Med til at styrke virksomhedens ydelse er en høj grad af integration med andre onlineservices såsom HR-, betalings- og økonomisystemer og så videre. Samesystem har integration med over 50 andre softwareløsninger på tværs af kernemarkederne.

Udvikling på daglig basis

Hjertet, eller rettere hjernen i Samesystems service, bearbejder alt fra national lovgivning og overenskomstaftaler til forventet produktivitet/erfaring hos den enkelte medarbejder. Dette kombineres med blandt andet data om virksomhedens salg samt generel brugeradfærd og andre ydre omstændigheder. Systemets kunstige intelligens drager dagligt fordel af disse data til brug for næste dags planlægning.

"Vi er som virksomhed selv i konstant udvikling, og det er en af vores klare styrker. Ikke blot i forhold til vores produkt og kundetilgang, men det har også skabt en fantastisk virksomhedskultur," siger Henrik Salicath. Han overtog i april 2021 posten som CEO fra stifteren Henrik Ritlov, som har drevet butikker i detailbranchen i snart 30 år. SameSystem er født ud af Henrik Ritlovs dybe viden og erfaring med detailbranchen. Direktørskiftet var første skridt i eksekveringen af den ekspansionsstrategi, Samesystem nu ruller ud.

Tegningsperioden løber fra den 31. maj til og med den 22. juni 2021. Første handelsdag bliver den 30. juni 2021.