



ÅRSRAPPORT 2021

1. JANUAR 2021 - 31. DECEMBER 2021





INDHOLD

LEDELSESBERETNING

2021 Highlights	s. 4
CEO Letter	s. 5
Bestyrelsesformanden har ordet	s. 7
Annual Recurring Revenue	s. 8
SaaS metrikker	s. 10
Nøgletal	s. 11
Guidance for 2022	s. 14
Equity story	s. 15
Vores forretning	s. 17
Vores kunder	s. 19
Vores platform	s. 21
Vores organisation	s. 22
Case: STARK	s. 23

GOVERNANCE

Aktionærinformation	s. 25
Ledelsesteam	s. 26
Bestyrelse	s. 28
Risikostyring	s. 30
Selskabsinformation	s. 34

FINANSIEL RAPPORT 2021

Ledelsespåtegning	s. 36
Den uafhængige revisors erklæring	s. 37
Resultatopgørelse for 2021	s. 39
Balance pr. 31.12.2021 - Aktiver	s. 40
Balance pr. 31.12.2021 - Passiver	s. 41
Egenkapitalopgørelse 2021	s. 42
Pengestrømsopgørelse for 2021	s. 43
Noter	s. 44

ANVENDT REGNSKABSPRAKSIS

ORDLISTE



LEDELSESBERETNING

NASDAQ

FIRST NORTH GM DENMARK


WELCOMES

“I 2021 leverede Impero stærk vækst og succesfuld eksekvering på tværs af vores strategiske mål.

Udover en succesfuld IPO, inkluderede dette også fortsat udvikling af Impero-plattformen, øget engagement fra eksisterende kunder og udvidelse af vores kundebase.”

Rikke Skov, CEO

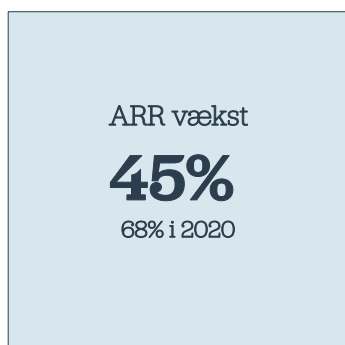
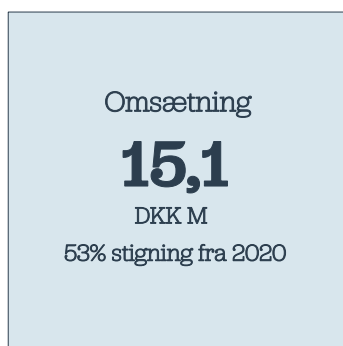
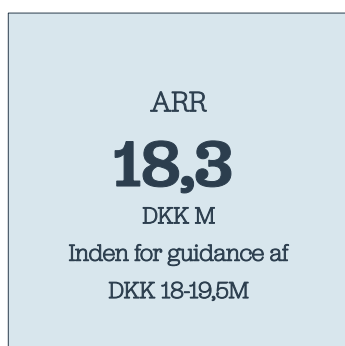
 IMPERO

 Nasdaq

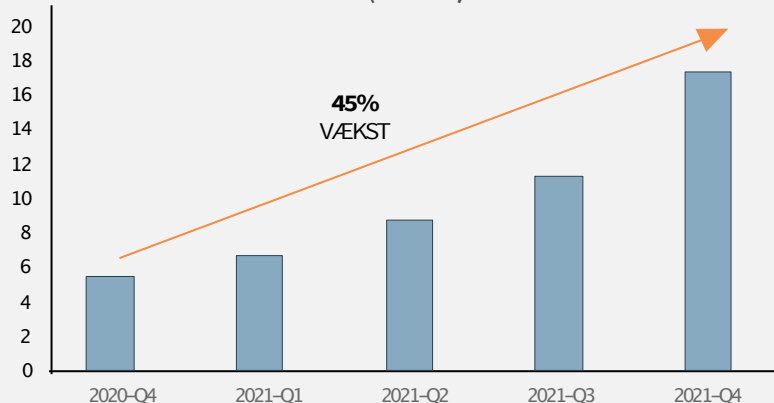
2021 Highlights

Kernen i Imperos mission er at hjælpe virksomheder og organisationer med deres ønske om at være compliant.

Med fokus på internationalisering, opbygning af solide partnerskaber, udvikling af platformen samt skalering af organisationen mødte Impero de ambitiøse vækstmål præsenteret i virksomhedsbeskrivelsen i forbindelse med noteringen på Nasdaq First North Growth Market i 2021.



Kvartalsvis udvikling i Annual Recurring Revenue (DKK M)



Uddrag af guidance for 2022

I 2022 forventer Impero fortsat at levere ARR-vækst på linje med de mål, som vi kommunikerede i forbindelse med børsnoteringen. Impero forventer således ARR i intervallet DKK 26-29M ved udgangen af 2022.

Endvidere vil Impero fortsat investere i at skalere organisationen for at sikre langsigtet ARR-vækst. Vi forventer således at realisere et EBITDA for 2022 i intervallet DKK -22 til -18M.

Se side 14 for detaljeret guidance.

CEO Letter

I 2021 fokuserede vi på at eksekvere på vores strategiske prioriteter.

Vi leverede stærk vækst i Annual Recurring Revenue (ARR), gennemførte en succesfuld introduktion på Nasdaq First North Growth Market, etablerede et salgsselskab i Tyskland, og udvidede vores organisation for at understøtte videre skalering - alt dette i overensstemmelse med planerne præsenteret i IPO-dokumentet.



Den positive modtagelse vi sidste år fik af kunder og investorer afspejler styrken og vigtigheden af vores mission.

Vi formåede at kombinere vores transparens- og tillidsagenda med den voksende efterspørgsel på compliance-redskaber på vores hovedmarkeder og drev væsentlig vækst i vores ARR samt i andre vigtige Software-as-a-Service (SaaS) metrikker.

Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market

Vores succesfulde introduktion på Nasdaq First North Growth Market i København var første vigtige milepæl for Impero i 2021. Børsnoteringen gav os mulighed for at byde nye investorer velkommen og var et vigtigt skridt mod at sikre fortsat vækst og internationalisering. Vi er taknemmelige for den varme velkomst, vi fik fra investorerne.

Vækst i Annual Recurring Revenue

Indenfor governance, risk management, og compliance (GRC), opfylder vores brugervenlige platform et voksende behov for at understøtte virksomheder i at leve op til deres ansvar og imødekomme stigende samfundskrav om transparens.

Som et SaaS-selskab i et høj-vækstmarked er vores vigtigste succesparameter vækst i vores årlige tilbagevendende abonnementsomsætning kaldet ARR. I 2021 steg ARR med 45% til DKK 18,3M, og er således inden for vores guidede interval. Denne betydelige vækst blev opnået gennem en fokuseret eksekvering af vores go-to-market-strategi, som vi præsenterede i IPO-dokumentet. Det tager os godt et år at dække omkostningerne ved at skaffe en ny kunde - det er en stærk indikator for, at selskabet fortsat skal investere i vækst.

I 2021 demonstrerede vi vores evne til at lykkes i vores primære marked i Nordvesteuropa og udvide vores kundebase med blandt andre fremtrædende blue-chip virksomheder såsom thyssenkrupp, Siemens Energy, Bertelsmann og en større international bank. Yderligere implementerede en global, tysk bilproducent Impero i sin finansafdeling - et eksempel på øget interesse for Impero-platformen fra domæner uden for skatteområdet i det tyske marked.

At så prominente kunder vælger Impero, underbygger, at Impero både har platformen og ekspertisen til at understøtte vigtige forretningsprocesser i nogle af de største og mest kendte selskaber og organisationer i de markeder, vi opererer i.



Imperos voksende kundebase benytter vores intuitive platform til compliance og risikostyring på tværs af forskellige domæner, såsom skat, finans og IT, samt i stigende grad inden for ESG (environmental, social, and governance). Vi er stolte af at se vores kunder øge brugen af Impero til nye compliance-områder og derved maksimere udbyttet af deres anvendelse af Impero.

Videre udbygning af partnerskabsmomentum

I 2021 fortsatte vi med at kultivere eksisterende og nye partnerskaber. COVID-19 pandemien påvirkede vores mulighed for fysisk at møde potentielle partnere, hvilket er en essentiel del af succesfuld etablering af gensidig tillid og forståelse. På trods af denne udfordring forbliver vores nuværende partnerskaber solide, og 40% af ARR fra nye kunder stammer fra partnerkanalen i 2021. Derudover bød vi sidste år velkommen til to nye partnere fra KPMG-netværket.

Gennem de eksisterende partnerskaber så vi øget interesse for udbredelse og brug af Impero på tværs af nye domæner, idet nuværende partnere indenfor eksempelvis skat understøtter udbredelse af platformen i retning af ESG, enterprise risk management, finansiell compliance og andre områder.

Succesfuld eksekvering af land and expand-strategien

For fortsat at sikre høj kundeloyalitet og kontinuerlig udvidelse af vores eksisterende kundebase, fortsætter vi med at udvikle vores supporttilbud til kunder, både i onboarding-processen og efterhånden som de bliver erfarne Impero-brugere. I 2021 voksede vores uplift til 20% fra 14% i 2020, hvilket kan tilskrives platformens mange use-cases, vores ease-of-use, høje serviceniveau og Imperos skalerbarhed.

Fortsat udvikling af intuitive løsninger

Som præsenteret i vores IPO-dokument skalerede vi vores produktorganisation og lancerede opgraderinger af vores platform i form af nye funktionaliteter og optimeringer i overensstemmelse med vores roadmap for produktudvikling.

Vi dedikerede ressourcer til yderligere at supportere store, globale selskaber i at udvikle en stærk og transparent compliance-kultur. Vi udviklede stærkere multi-tier kontrolprocesser, der letter arbejdet for virksomheder underlagt myndighedskrav som eksempelvis Sabanes-Oxley (SOX) compliance, og videre fokuserede vi på at sikre optimeret administration af miljøer for organisationer med mange brugere, foranderlige virksomhedsstrukturer og komplekse og mangeartede compliance-aktiviteter.

Imperos skalering

Sidste år bød vi 17 nye kolleger velkommen på tværs af organisationen og oplevede en fantastisk fleksibilitet og vilje til at tilpasse sig nye strukturer og processer på tværs af vores team. Vores stærkt engagerede team er fundamentet for Imperos vækst, og rejsen med at sikre udlevelse af vores værdier, der garanterer transparens, omsorg, nysgerrighed, og en smule rebelskhed, forbliver en høj prioritet.

Afslutningsvis vil jeg gerne takke alle kunder, samarbejdspartnere og aktionærer for deres tillid til Impero. Det har været et privilegie at mærke den opbakning, vi har mødt.

Vores platform leverer øjeblikkelig værdi og skalerer på tværs af compliance-domæner, altid med ease-of-use og dataintegritet i højsædet. Vi fortsætter med at arbejde hårdt for at levere i overensstemmelse med vores strategi, og vi vil fortsætte med at styrke Imperos DNA for at drive vores mission om transparens og hjælpe endnu flere virksomheder og institutioner med at opbygge tillid baseret på handling, ikke blot på ord.

Rikke Skov
CEO i Impero





Bestyrelsesformanden har ordet

Solide præstationer understøttet af en velegnet skaleringsstrategi leverede den lovede vækst i et år med særlig fokus på kommercialisering.

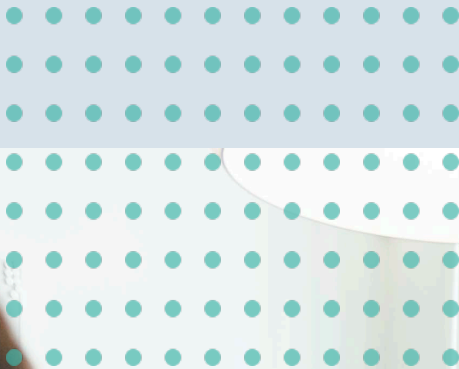


2021 var kendetegnet ved solide fremskridt i eksekveringen af vores strategiske plan, som til stadighed viser et stærkt match mellem Impero og det stigende behov for automatisering og optimering på tværs af compliance-discipliner. Jeg er tilfreds med, at vi bevarede det gode momentum i Danmark og DACH-regionen (Tyskland, Østrig, Schweiz) trods modvinden fra COVID-19.

I bestyrelsen bød vi velkommen til Line Køhler Ljungdahl, Chief Legal Officer og medlem af direktionen i Bang & Olufsen A/S. Lines omfattende viden inden for jura, compliance, internationalisering og børsrelaterede anliggender, er væsentlige bidrag til vores bestyrelse, og vi er glade for at have hende med på teamet.

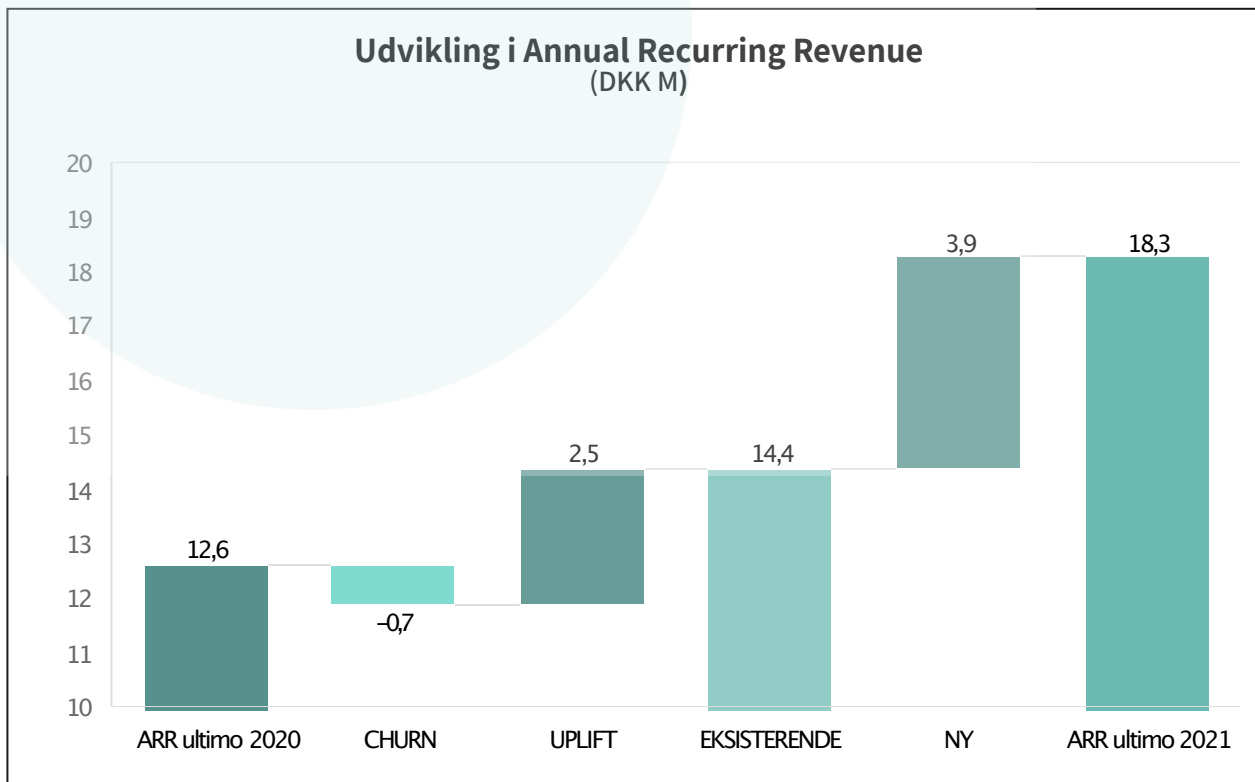
Vi ser frem til at opretholde sidste års stærke momentum og vil fremadrettet fortsat fokusere på at tilbyde en unik, agil og brugervenlig løsning til virksomheder og organisationer, som styrker dem i deres iboende ønske om at blive og være compliant.

Jørgen Bardenfleth
Bestyrelsesformand i Impero



Annual Recurring Revenue

I 2021 fortsatte Impero foregående års positive udvikling og leverede 45% ARR-vækst. Det stærke ARR oplift og lave årlige ARR churn genererede en netto ARR-retention rate (NRR) på 114% for eksisterende kunder. Churn for året udgjorde 6%*.



Da Imperos forretningsmodel primært er baseret på abonnementsomsætning, har vi i rapportering fokus på årligt tilbagevendende omsætning, kaldet Annual Recurring Revenue (ARR). ARR beregner den normaliserede årlige omsætning af Imperos eksisterende abonnemeter og kan falde, hvis en kunde opsiger eller nedgraderer deres abonnement og vil modsat stige, når der er tilgang af nye kunder, eller såfremt eksisterende kunder opgraderer deres abonnemeter.

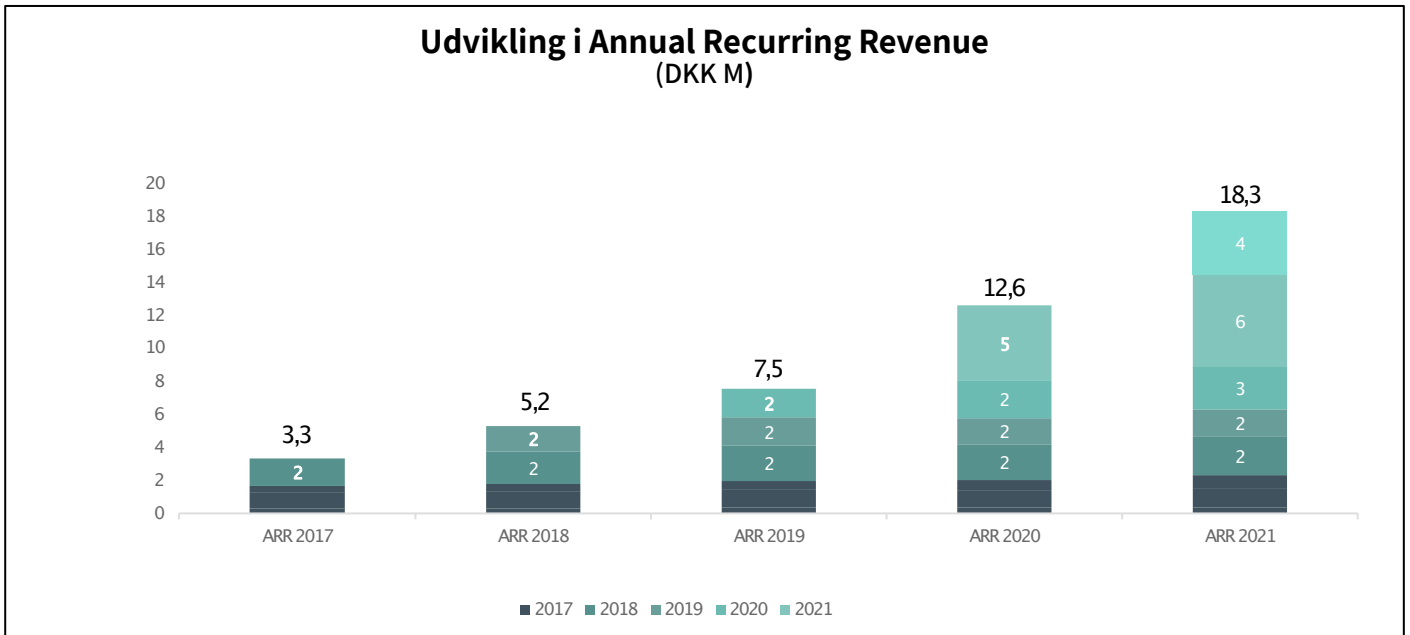
Positive tendenser i kohorter

Af kohorten på næste side fremgår det, at kunder onboardet i 2019 og 2020 gennemsnitligt voksede 18% og 21%, hvilket demonstrerer vores evne til at tiltrække kunder og efterfølgende ekspandere deres brug af Impero-plattformen.

Denne udvikling er særligt interessant, da vi i de seneste år har onboardet flere multinationale koncerner, såsom Volkswagen Group og Siemens Energy, både i Danmark og især i DACH-regionen**. Hos disse større kunder skabes mulighed for at udvide brugen af platformen og således supportere fortsat oplift.

*I 2021, justerede Impero churn-udregningsmetoden til: 12 måneders churn divideret med ARR for eksisterende kunder i begyndelsen af perioden.

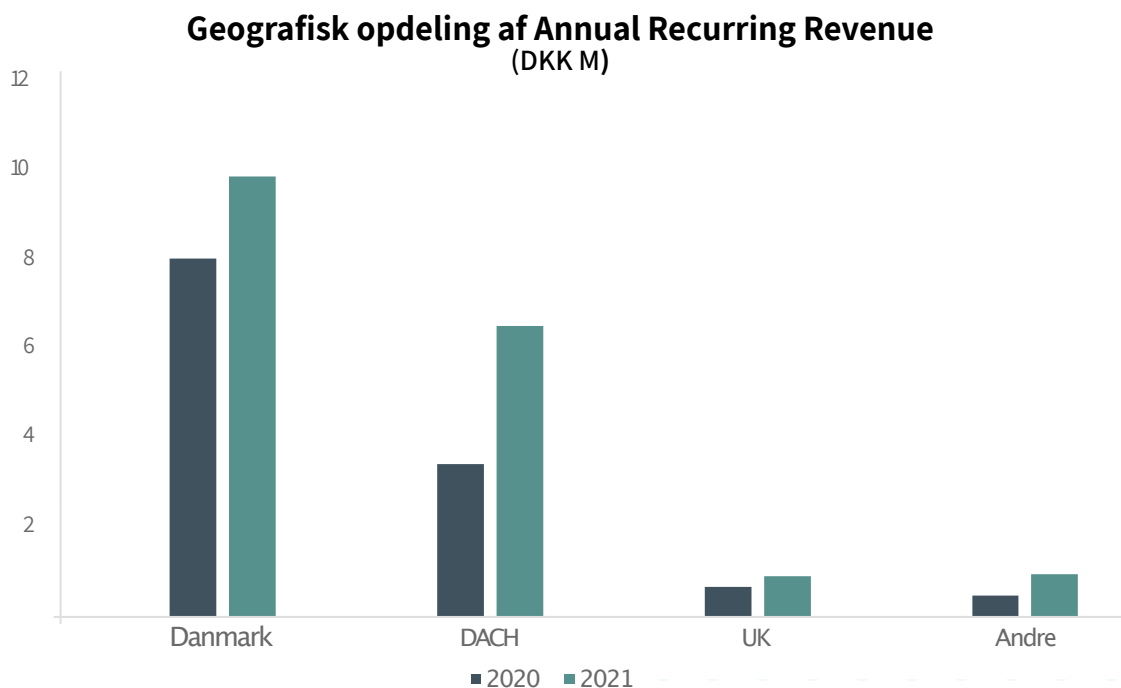
**DACH: Tyskland, Østrig, Schweiz



Regional vækst

I 2021 bød Impero velkommen til 33 nye kunder, hvoraf 17 var fra DACH-regionen, mens de resterende kunder primært kom fra Danmark. ARR voksede med hele 91% i DACH-regionen i 2021 i forhold til 2020 og udgør nu 36% af Imperos ARR, sammenlignet med 27% i 2020.

Vi har set positiv udvikling på alle markeder, og den solide vækst i DACH-regionen er i tråd med ekspansionsstrategien præsenteret i ved børsintroduktionen i april 2021. Videre understøtter udviklingen Imperos væsentlige potentiale for yderligere markedsvækst i Nordvesteuropa.





SaaS metrikker

	2021	2020
Annual Recurring Revenue (DKK M)	18,3	12,6
Average ARR Per Account (ARPA) (DKK T)	160	136
Average ARR Per New Account (DKK T)	119	140
Uplift på eksisterende kunder (%)	20	14
Churn (%)*	6	7
Net Revenue Retention Rate (%)	114	107
Customer Acquisition Cost (CAC) (DKK T)**	129	97***

Imperos SaaS metrikker

Den positive udvikling i ARR er drevet af tilgangen af større kunder samt et positivt uplift, hvilket er udtrykt ved en stigende gennemsnitlig omsætning per kunde (ARPA), som ved udgangen af 2021 er steget med 18% i forhold til det foregående år.

ARPA var DKK 160T ved udgangen af 2021 (DKK 136T for 2020), og væksten i ARPA er blandt andet drevet af uplift fra vores eksisterende kunder og vores fortsatte geografiske ekspansion.

Eksisterende kunders uplift er steget til 20% i 2021 (mod 14% året før), hvorimod churn for 2021 holdes på 6%. I forbindelse med tilblivelsen af denne årsrapport har vi justeret vores definition af churn til: *12 måneders churn divideret med ARR for eksisterende kunder i begyndelsen af perioden.*

Med den relative stigning i uplift og en forbedret churn, er vores net revenue retention rate (NRR) - hvilket viser netto abonnementsomsætningen for eksisterende kunder - for 2021 steget til 114%, hvilket er en forbedring på 7 procentpoint i forhold til 2020.

Impero havde et stærkt momentum mod slutningen af året og opnåede 14 nye kunder i årets fjerde kvartal. Customer acquisition cost eller CAC, udviklede sig fra DKK 97T i 2020 til DKK 129T i 2021, hvilket afspejler investeringer foretaget for at understøtte vores vækststrategi, som præsenteret i IPO-dokumentet.

Med en CAC på DKK 129T tager det godt et år at dække omkostningerne forbundet ved at skaffe en ny kunde, da ARPA for nye kunder i 2021 lå på DKK 119T.

*I 2021 justerede Impero churn-udregningsmetoden til: 12 måneders churn divideret med ARR for eksisterende kunder i begyndelsen af perioden. Ovenstående metrikker er opdateret og reflekterer den justerede beregningsmetode.

**CAC er defineret som inbound marketing-omkostninger og personaleomkostninger direkte relateret til onboarding af kunder.

***I 2021 justerede Impero CAC udregningsmetoden til at reflektere faktisk tid brugt på anskaffelse af nye kunder. I 2020 inkluderede CAC alle omkostninger relateret til salgs- og supportpersonale, uanset om tiden blev brugt på eksisterende eller nye kunder, hvilket skabte et "oppustet" tal tidligere rapporteret som DKK 121T.





Nøgletal

	2021 DKK	2020 DKK
Nettoomsætning	15.094.673	9.895.712
Direkte omkostninger	(1.424.265)	(547.080)
Bruttoresultat	13.670.408	9.348.632
Andre eksterne omkostninger	(10.349.016)	(5.105.166)
Personaleomkostninger	(18.126.392)	(7.569.735)
EBITDA	(14.805.000)	(3.326.269)
Immatrielle aktiver	5.851.200	5.115.962
Tilgodehavender	4.106.193	6.418.920
Likvide beholdninger	27.536.972	5.568.198
Aktiver	38.025.252	17.171.480
Egenkapital	26.338.943	5.406.718
Pengestrømme vedrørende drift	(12.350.136)	(1.668.366)
Pengestrømme vedrørende investeringer	(2.635.453)	(2.731.973)
Pengestrømme vedrørende finansiering	36.954.363	8.000.004

	2021-Q4 DKK	2021-Q3 DKK	2021-Q2 DKK	2021-Q1 DKK
Nettoomsætning	4.699.738	3.440.983	3.816.335	3.137.617
Direkte omkostninger	(708.478)	(98.582)	(470.421)	(146.784)
Bruttoresultat	3.991.260	3.342.401	3.345.914	2.990.833
Andre eksterne omkostninger	(3.465.118)	(2.603.086)	(2.931.415)	(1.349.397)
Personaleomkostninger	(5.287.468)	(4.911.977)	(4.704.209)	(3.222.738)
EBITDA	(4.761.325)	(4.172.662)	(4.289.710)	(1.581.302)



Nettoomsætning

Nettoomsætningen steg med 53% i forhold til 2020 og er et resultat af det kommercielle fokus og investeringer i salg og marketing. Særligt var omsætningsvæksten drevet af et godt momentum i DACH-regionen og en stabil udvikling i Danmark.

Direkte omkostninger

Direkte omkostninger er steget med 160% sammenlignet med 2020, hvilket har ført til et fald i bruttoavancen fra 94% til 91%. Udover de direkte omkostninger relateret til drift og vedligeholdelse af Impero-plattformen, har selskabet haft yderligere engangsomkostninger i forbindelse med kunde-onboarding, hvilket forklarer faldet i bruttomarginen. Nettoomsætningen blev modsat påvirket positivt og udlignede indvirkningen på bundlinjen.

Andre eksterne omkostninger

Andre eksterne omkostninger steg med 103%. I overensstemmelse med strategien præsenteret i IPO-dokumentet øgede Impero omkostningerne for at understøtte væksten og internationaliseringen af selskabet, herunder omkostninger til kontorlokaler til det voksende team på tre geografiske lokationer, øgede marketingaktiviteter samt rekrutterings- og onboarding-omkostninger.

Personaleomkostninger

Personaleomkostninger steg med 139% i forhold til 2020 og skyldes primært ansættelser relateret til salg, marketing og softwareudvikling, i overensstemmelse med planen fra IPO-dokumentet, lavere aktivering af udviklingsomkostninger sammenlignet med 2020 og øgede bestyrelseshonorarer. Pr. 31. december 2021 består Imperos team af 35 fuldtidsmedarbejdere målt på årsværk, hvilket er en stigning på 84% fra 31. december 2020.

EBITDA

I overensstemmelse med strategiplanen præsenteret i IPO-dokumentet udgjorde Imperos EBITDA DKK -14,8M i 2021 sammenlignet med DKK -3,3M i 2020. Impero investerer i produktudvikling og kommercielle aktiviteter for at opbygge en global compliance softwareplatform, der kan sikre fremtidig ARR-vækst og langsigtet rentabilitet.

Immaterielle aktiver

Immaterielle aktiver er steget med 14% til DKK 5,9M i forhold til 2020, hvilket skyldes investering i udviklingsprojekter.

Tilgodehavender

Tilgodehavender er faldet med 48% i forhold til 2020. Faldet er relateret til timing af betaling fra nogle få betydelige kunder og primært påvirket af et betydeligt tilgodehavende hos en ny kunde tilbage i 2020.

Tilgodehavende skat

Tilgodehavende skat består af en skattecredit relateret til Imperos udviklingsprojekter.

Likvide beholdninger

Pr. 31. december 2021 udgjorde likvider DKK 27,5M.

Pengestrømme vedrørende drift

Nettopengestrøm fra driftsaktiviteter resulterede i en negativ pengestrøm på DKK 12,4M i 2021 sammenlignet med en negativ pengestrøm på DKK 1,7M i 2020. Nettopengestrøm fra driftsaktiviteter er relateret til stigningen i de driftsrelaterede omkostninger (f.eks. personaleomkostninger, omkostninger til lokaler og øgede marketingaktiviteter), som en del af den internationale ekspansionsstrategi for Impero.

Pengestrømme vedrørende investering

Nettopengestrømme fra investeringsaktiviteter resulterede i negative pengestrømme på DKK 2,6M i 2021 sammenlignet med negative pengestrømme på DKK 2,7M i 2020. Faldet skyldes primært lavere tilførsel af immaterielle aktiver.

Pengestrømme vedrørende finansiering

Nettopengestrømme fra finansieringsaktiviteter resulterede i en tilgang på DKK 37,0M i 2021 sammenlignet med en tilgang på DKK 8,0M i 2020. Stigningen forklares af børsnoteringen i 2021, hvor Impero havde en likviditetstilførsel på DKK 40,3M og relaterede negative pengestrømme fra øvrige finansieringsaktiviteter på DKK 3,3M.

KAPITALSTRUKTUR

Impero forvalter sin kapital med henblik på at sikre, at selskabet vil være i stand til at fortsætte driften og samtidig maksimere afkastet til aktionærene gennem optimering af gælds- og egenkapitalbalancen. Kapitalstrukturen i Impero består i øjeblikket af egenkapital.

BEGIVENHEDER EFTER REGNSKABSÅRETS AFSLUTNING

Der er ikke efter balancedagen indtruffet begivenheder, som vurderes at have væsentlig indflydelse på vurderingen af årsrapporten.

Guidance for 2022

Strategiske ambitioner

Vi fastholder den strategiske ambition præsenteret i IPO-dokumentet, hvilket understøttes af Imperos vækstrejse i et marked, der forventes at fortsætte med at vokse betydeligt. Med øget kompleksitet og et stigende lovgivningsmæssigt fokus på at kunne håndtere og dokumentere compliance-processer, efterspørger stadigt flere kunder løsninger, som kan understøtte det imperative krav om digitalisering af compliance og risikostyring.

Imperos strategiske fokus er todelt. Vi fortsætter med at udvikle partnerskaber og udnytter samtidigt det stærke fodfæste i eksisterende markeder til at øge det direkte salg. Det umiddelbare markedsfokus vil fortsat være Nordvesteuropa.

Imperos ambition er at blive en de facto markedsstandard for compliance management, og med en platform og forretningsmodel som er yderst skalerbar, er målet at skabe fodfæste i nye markeder og inspirere til bredere brug af vores platform hos eksisterende kunder.

Impero har et klart mål om at øge ARR med forventninger funderet i øget international vækst. Baseret på det strategiske fokus og Imperos skalerbare platform forventer vi at opretholde høje ARR-vækstrater, og fastholder målet om at vokse ARR til DKK 40,5-44M ved udgangen af 2023. Dette svarer til en årlig vækstrate på ~50% fra ultimo 2020.

Guidance for 2022

I 2022 forventer Impero fortsat at levere ARR-vækst på linje med de mål, som vi kommunikerede i forbindelse med børsnoteringen. Impero forventer således ARR i intervallet DKK 26-29M ved udgangen af 2022.

Endvidere vil Impero fortsat investere i at skalere organisationen for at sikre langsigtet ARR-vækst. Vi forventer således at realisere et EBITDA for 2022 i intervallet DKK -22 til -18M.

Forventningerne til ovenstående er baseret på forudsætninger om, at selskabet kan fastholde og tiltrække partnere samt kommercielle og tekniske profiler til at udbrede og udvikle platformen. Ydermere er tidspunktet for onboarding af nye kunder væsentlig i forhold til guidance.

Impero følger den geopolitiske situation i Europa. I øjeblikket er Impero ikke direkte engageret i aktiviteter i Ukraine eller Rusland, men som et internationalt selskab med betydelige europæiske aktiviteter kan en eskalering af krigen i Ukraine have en negativ effekt på Imperos aktiviteter.

Safe-harbor erklæring

Udtalelser om fremtiden udtrykt i rapporten afspejler Imperos nuværende forventninger til fremtidige begivenheder og økonomiske resultater. Disse udsagn er påvirket af risici og usikkerheder. Derfor kan selskabets faktiske resultater afvige fra forventningerne udtrykt i denne rapport.

Equity story



Jacob Engedal Sørensen
Morten Balle
Imperos grundlæggere



“Vi er stolte af de milepæle, som blev opnået i 2021. Impero fortsætter med at vokse, imens vi forbliver tro mod de grundlæggende principper om at bygge en løsning, der lever op til vores tanker bag Compliance. Simplified.

Det skal være let at være compliant. Og gennem vores daglige bidrag til Impero, fortsætter vi med at støtte vores partnere, kunder og missionen om at skabe tillid baseret på handlinger.”

Jacob Engedal Sørensen
Morten Balle
Imperos grundlæggere

EQUITY STORY

Vi er Impero



Hos Impero er vi dedikerede til at gøre det lettere for organisationer at levere, hvad de lover.

Vi bygger tillid baseret på handlinger, ikke på ord. Vi hjælper selskaber, organisationer og institutioner med deres ønske om at blive compliant – og at gøre det rigtige. Impero er bygget til at gøre det enklere at håndtere komplekse compliance-udfordringer, så virksomheder kan være sikre på, at de overholder gældende regler og lovgivning.

Vores mission er at bidrage til at opbygge et samfund, der hviler på søjler af tillid, transparens og pålidelighed – og at gøre compliance let. Vi kalder det **Compliance. Simplified.**

Stigende kompleksitet inden for compliance

Virksomheder skal overholde et væld af krav relateret til økonomi, skat, miljø, sundhed og sikkerhed, IT og databeskyttelse samt mange andre områder. Disse krav påvirker mange forskellige forretningsfunktioner på tværs af organisatoriske linjer.

Impero blev grundlagt for at gøre det nemt at styre uden om de alvorlige konsekvenser af at være ikke-compliant. Konsekvenserne af ikke at overholde lovkrav omfatter skade på omdømme, økonomiske sanktioner og personligt ansvar.

Vores platform fremmer tillid og transparens

Impero-platformen er en brugervenlig compliance management platform, der giver overblik over risici og mitigerende kontrolaktiviteter, sikrer pålidelig rapportering og minimerer behovet for manuelle kontrolprocesser. Som en cloud-baseret SaaS-platform, der fungerer på tværs af compliance-områder, er Imperos forretningsmodel meget skalerbar.

Vi fremmer compliance-kvalitet, transparens og tillid i og mellem organisationer og i samfundet som helhed. Fra et bredere perspektiv gør vi det muligt for virksomheder at bidrage til FN's Verdensmål nr. 16 om at fremme retfærdige samfund med effektive, ansvarlige og transparente institutioner på alle niveauer.

En stærk business case

Impero-platformen udfylder et behov i det fragmenterede globale marked for compliance management software. Vores primære marked er multinationale selskaber i Nordvesteuropa. Tilsvarende er såvel Nordamerika som Asien interessante markeder, der scorer højt på Corruption Perceptions Index. Væksten på det globale GRC-marked anslås til en årlig aggregeret vækstrate på 10-15% indtil 2025.

Vi har opbygget et stærkt go-to-market partnerskab med førende globale revisionshuse (Big4), hvilket fungerer som springbræt for markedspenetrering. Partnerskabsmodellen er, sammen med vores direkte salgsindsats, en stærk drivkraft for fremtidig kundeerhvervelse og omsætningsvækst. Inbound marketing supporterer den direkte salgsindsats og derudover er omsætningsvæksten drevet af en betydelig stigning i abonnementsindtægter fra eksisterende kunder.

Med erfarne ledere, et stærkt og dokumenteret product-market-fit, en robust forretningsmodel og en effektiv go-to-market-proces, er Impero klar til at skalere hurtigt og nå målet om at blive markedsstandarden for compliance management software, der driver en transparent compliance-agenda på globalt plan.

Vores forretning

2021 var et år med flere vigtige milepæle på vores internationale vækstrejse. Disse milepæle inkluderer vores succesfulde entré på Nasdaq First North Growth Market, etablering af et salgskontor i Düsseldorf, Tyskland, udvidelse af vores kundebase i den finansielle sektor, samt etablering af vores første nordamerikanske Big4-partnerskab.

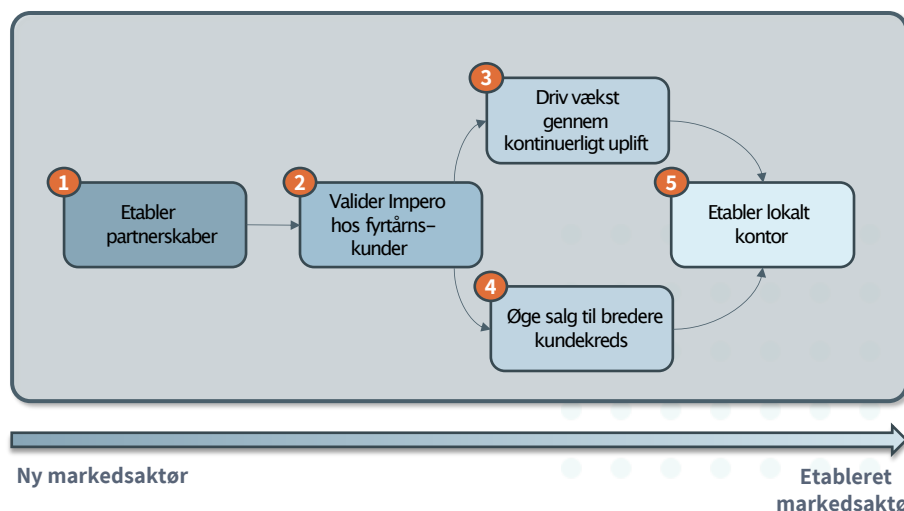
Som en cloud-baseret Software-as-a-Service (SaaS) udviklet til det globale marked, har Impero potentialet til at blive markedsført overalt i verden. SaaS-modellen sikrer høj skalerbarhed ved at køre på en cloud-infrastruktur, hvor kunderne nemt får adgang til platformen fra en browser. Impero distribueres som en en-til-mange-model, hvor softwaretjenester leveres til flere brugere samtidigt, hvilket gør det muligt for samtlige brugere at tilgå alle nye opdateringer øjeblikkeligt.

For at optimere vores go-to-market aktiviteter, fokuserer Imperos salgsorganisation på store og mellemstore selskaber, som er forpligtet til at overholde høje compliance-standarder. Vores primære fokus er fortsat på det nordvesteuropæiske marked, mens det langsigtede fokus inkluderer lande uden for Europa, der scorer højt på Corruption Perceptions Index.

Imperos vækst supporteres af at markedet for compliance management software forventes at stige med omkring 10-15% årligt, efterhånden som flere virksomheder og organisationer, med udgangspunkt i krav fra interne såvel som eksterne stakeholdere bevæger sig mod digitalisering af deres compliance-processer. Med vores stærke product-market-fit både nationalt og internationalt, er Impero velpositioneret til at kapitalisere på denne efterspørgsel.

Vores globale salgsorganisation følger en yderst skalerbar 5-trins go-to-market strategi for at indtage og udvikle nye markeder. Denne proces er også paradigmet for penetration af fremtidige markeder.

Imperos 5-trins go-to-market-strategi



Vækst i Nordvesteuropa

Vi bød 33 nye kunder velkommen til Impero i 2021. Vores hjemmemarked er fortsat stærkt repræsenteret med 14 nye danske kunder, der sidste år valgte Impero til at simplificere deres compliance management.



Impero investerede i langsigtet vækst i DACH-regionen, da vi åbnede vores første regionale kontor i Düsseldorf, Tyskland. Etableringen af et regionalt team var et vigtigt skridt i at styrke dialogen med potentielle og nuværende kunder i regionen, samt opdyrke og udvikle vores partnerrelationer.

"Tilstedeværelse og engagement i Tyskland er nøglen til at fremme vores vækst i regionen. Vores kontor i Düsseldorf gør os i stand til at servicere vores kunder og partnere endnu bedre. Vi har set betydeligt momentum i regionen i 2021, og vi fortsætter med at udvikle dette i 2022."

Kaspar Kühl
Country Manager, Impero Tyskland

På begge markeder ser vi fortsat stærk interesse for compliance relateret til skatte- og finansfunktioner. Ydermere er ESG i stigende grad et omdrejnings-punkt for mange virksomheder og organisationer, og vi oplever vækst inden for dette område. I Tyskland er Impero desuden medlem af IDST (Institute of Digital Taxation), hvor vi aktivt deltager i en arbejdsgruppe, der har til formål at lede diskussionen om modernisering af skattekontrolmiljøer.

I juni 2021 annoncerede vi en global aftale med GroupM, verdens største bureaugruppe. Den globale aftale udspringer af et pilotprojekt i Norden, som var et resultat af koncernens oprindelige aftale med Impero i Danmark.

Den globale udrulning blev annonceret med Marina Shats, Global Risk & Controls Director, der understregede vigtigheden af at implementere Imperos effektive platform for at optimere koncernens compliance management:

"Impero has helped with efficiency of controls operation in the Nordics. Following this pilot project, we look forward to working with Impero to roll out the use of this tool across our other markets."

Marina Shats
Global Risk & Controls Director, GroupM

Etablering af stærke partnerskaber

I 2021 formaliserede vi to nye partnerskaber med revisionshuse tilknyttet KPMG, da KPMG LLP (Canada) og KPMG Meijburg & Co (Holland) valgte at benytte Impero som en del af deres servicetilbud til kunder, der ønsker at optimere deres compliance management.

Alexander Zegers, Tax Technology & Transformation Leader for KPMG Meijburg & Co pointerede vigtigheden af at tilbyde kunderne den intuitive og fleksible løsning, som Impero tilbyder:

"Offering our clients best-in-class tax transformation services and delivering the optimal solution for often-complex tax governance, process & compliance needs are critical to us. Adding Impero to our offering of carefully selected technology solutions will allow us to provide the best assistance to our clients. We look forward to further strengthen our clients' tax function and the collaboration with Impero is an important technology enabler for us."

Alexander Zegers
Tax Technology & Transformation Leader, KPMG Meijburg & Co

I tillæg til de to nye partnerskaber har Impero formaliserede partnerskaber med forskellige Big4 revisionshuse i Europa, og disse nye partnerskaber er i overensstemmelse med vores strategi præsenteret i IPO-dokumentet. Imperos partnerprogram støtter nuværende og nye partnere i den vigtige proces med at udvikle strategiske markedsmuligheder, der kombinerer transformationsprojekter med optimal teknologi. Resultater fra de partnerskaber, der blev dannet i 2021, forventes i 2022.





Vores kunder

Vores mangfoldige kundebase tæller 100+ selskaber og omfatter både offentlige og private kunder med hovedkontor i 10 lande. Kunderne er primært større internationale selskaber, men også mindre organisationer med høje ambitioner på compliance-området. Ingen kunde udgør mere end 10% af vores samlede ARR, og de fleste kunder kun 1-2%. Impero har således lav afhængighed af individuelle kunder, hvorfor vores operationelle eksponering er tilstrækkelig diversificeret.

Vores kunder har typisk hovedkontor i lande med omfattende compliance-krav og -standarder, og opererer under høje niveauer af kompleksitet og foranderlighed. Imperos stærke product-market-fit er forankret i evnen til på enkel vis at håndtere og rapportere på det høje antal risici og kontroller, der skal behandles i store organisationer, som opererer på tværs af organisatoriske og geografiske grænser, herunder til tider på mere risikable markeder. Sådanne organisationer eksponeres for risici relateret til compliance-procedurer, skattekrav og finansielle bestemmelser.

Med et stort potentiale i eksisterende og nye markedssegmenter, forventer vi at udvide vores kundebase markant i fremtiden.

Vores kunder



47%

ARR uden for Danmark

10

Forbes 2021 Global 2000

1/3

af OMX C25

12,5%

af DAX40

VOLKSWAGEN

AKTIENGESELLSCHAFT

“Impero is a great match for Volkswagen’s tax function.

With our joint effort, Impero is being rolled out throughout the [Volkswagen] Group and its subsidiaries, supporting our ongoing work with tax compliance management. Impero is a flexible, adaptable and efficient platform that with ease has been tailored to our needs.”

Petra Baumgarten
Head of Tax Reporting & Tax Compliance, Volkswagen Group



Allan Lykke Christensen
CTO

"Behovet for GRC-løsninger fortsætter med at vokse, efterhånden som fleksibilitet og digital transformation er blevet alafgørende i kølvandet på pandemien.

Hos Impero fortsætter vi med at investere i at udvikle en platform, der forenkler compliance for vores kunder i samarbejde med både partnere og kunder for at sikre en optimal balance mellem fleksibilitet, effektivitet og brugervenlighed."

Allan Lykke Christensen
CTO i Impero

Vores platform

Impero-platformen er en softwareplatform, som selskaber benytter til at automatisere og effektivisere deres compliance- og risikostyringsprocesser på dynamisk vis. Med vores platform skaber selskaberne bæredygtige compliance frameworks for risikostyring, kontrolstyring, dokumentation og rapportering. Med alle compliance og risikostyrings-workflows kontrolleret gennem platformen leverer Impero omkostningsreduktioner, skalerbarhed, agilitet og proaktivitet og lader selskaber reagere hurtigt på skiftende markeds- og regulatoriske krav.

Udviklingsfokus i 2021

Vores hovedprioriteter i 2021 var at forenkle vedligeholdelse af komplekse kontrolmiljøer, sikre bedre understøttelse af SOX-relaterede compliance frameworks, kontinuerlig opgradering af platformens sikkerhed samt yderligere automatisering af support-processer, som understøtter fremtidig skalering med platformen.

Vores platform er nu optimeret til at lette administrationen af compliance-programmer for organisationer med mange brugere, komplekse virksomhedsstrukturer og utallige compliance-aktiviteter. Administration af kontrolprogrammer kan blive arbejdskrævende, og sidste år prioriterede vi at forbedre effektiviteten af Impero-platformen ved at sikre, at masseopdateringer kan udføres automatisk. Dermed sparer kunderne en betydelig mængde tid.

For at imødekomme behovet hos kunder, der er underlagt strenge krav til finansiel compliance, eksempelvis SOX-regelsættet, implementerede vi i 2021 muligheden for at håndhæve 2-tier review af kontroller. Den samme funktionalitet er værdifuld for en risikobaseret tilgang til compliance, et helt afgørende aspekt af moderne compliance management.

Dataintegritet og sikkerhed forbliver førsteprioritet

Cybersikkerhed og databeskyttelse er fortsat en topprioritet for Impero og for vores kunder. I 2021 blev sikkerheden løbende forbedret, blandt andet da vi inkluderede understøttelse af en ny og mere sikker autorisationsmetode og integrerede med Okta, en af verdens førende identitetsudbydere. Som et led i godkendelsen som leverandør til den tyske bilindustri, opnåede Impero desuden TISAX-certificering (Trusted Information Security Exchange) i løbet af 2021.

Fokus for 2022

Som et led i at understøtte compliance best-practice, fokuserer vi i 2022 på at forbedre revisionssporet i kundernes risikohåndtering, styrke det nuværende risikovurderingsflow, samt åbne for yderligere integration til tredjepartsapplikationer gennem API'er (Application Programming Interfaces). Fokus er desuden på forbedret understøttelse af intern revision og test af kontroller, samt synliggørelse af insights, der kan udledes fra aktiviteter udført på platformen.

Det er endvidere en strategisk prioritet at støtte vores kunder i at designe lean compliance-processer og mindske det manuelle arbejde med at flytte compliance-processer og data manuelt mellem systemer.

Efter at have kickstartet processen i 2020, vil vi fortsætte vores strategiske rejse med at øge interoperabiliteten mellem Impero og andre platforme for i endnu højere grad at understøtte, at virksomheder bliver mere compliant på en skalerbar, digital, intuitiv og nem måde.



Vores organisation

Imperos organisation voksede markant i 2021 og vedbliver med at vokse i 2022. Ved udgangen af 2021 talte vi ti nationaliteter fordelt på 35 fuldtidsansatte og vi fokuserer til stadighed på at dyrke en virksomhedskultur, der underbygger vores bidrag til at styrke compliance og skabe stærkere institutioner, som udtrykt i FNs 16. verdensmål: Fred, retfærdighed og stærke institutioner.

Vi ønsker at sikre bæredygtighed, mangfoldighed og lighed, og vi tror på, at det er vigtigt at tilbyde et rummeligt og mangfoldigt arbejdsmiljø - både for at sikre vores medarbejderes trivsel og for at få succes som organisation. Vores People First-filosofi er forankret i den stærke tro på, at de rigtige mennesker er nøglen til at sikre høj vækst og i viden om, at vores mangfoldige arbejdsstyrke øger innovationen og fører til bedre og mere nuanceret beslutningstagning.

Vi stræber hele tiden efter at skabe en arbejdsplads, hvor vores medarbejdere har et tilhørsforhold og lige muligheder. Disse overbevisninger er kernen i, hvem vi er, og afspejles i vores organisatoriske værdier.

Nøgletal

	Ultimo 2021	Ultimo 2020	Ændring (%)
Antal årsværk	35	19	84
Nationaliteter	10	4	150
Kønsfordeling (K/M) (%)	33	26	27
Kønsfordeling, ledelse (K/M) (%)	40	25	60
Medarbejdertilfredshed (10-skala)	7,7	-	-
Kønsfordeling, bestyrelse (K/M) (%)	17	0	-

Vores værdier



Curious

We are curious and explore through creativity



Caring

We care about our surrounding world and maintain an attention to details



Transparent

We are founded in trust and transparency



Rebellious

We challenge the status quo

CASE STARK

Modernizing internal controls setup and empowering an organization

Employing more than 10,000 people across 400 branches in Northern Europe, STARK is the leading builders merchant in the region.

Group Head of Internal Controls and Enterprise Risk Management, Ragna Kr. Jóhannsdóttir, immediately realized the importance of optimizing processes, digitizing internal controls, and developing strong risk management within the organization and discovered a great fit with Impero.

“A great strength at STARK is an international overview combined with local presence. It makes for a strong organization, but it also requires strong processes to stay aligned and effective. Impero’s platform helps us with that exactly.”

Although STARK had well-established processes and procedures, these were completed manually and paper-based, often differing from country to country. When Ragna Kr. Jóhannsdóttir discovered Impero, she began mapping new processes based on data that would continuously ensure data relevancy across all operating countries.

Implementing the new control and processes framework took the organization a single day, allowing Ragna Kr. Jóhannsdóttir and the entire organization to proceed with business as usual, though with the added benefit of a digitized approach.

Today, STARK’s compliance agenda is powered by Impero with Ragna Kr. Jóhannsdóttir singlehandedly administrating all processes in the platform, explaining that the modernization of internal controls has given STARK employees a sense of relevancy when using Impero.

“With Impero’s flexible control setup, it is possible to give users different options when completing a control. If necessary, I can ask for documentation, and I also like giving users the opportunity to explain why a control has not been performed (...) It gives the control performer a sense of being heard. Impero makes this possible with just a few clicks and with quick and great overview.”

Putting the United Nations’ Sustainable Development Goals no. 12 (“Responsible consumption and production”) and 15 (“Life on land”) on STARK’s agenda, the organization is setting up processes to track, manage, and document their journey.

Continuing to develop relevant frameworks, controls, and optimizing existing processes in Impero, STARK’s constantly changing organization must be able to quickly and efficiently enroll new business areas, ensuring streamlining across functions and countries.

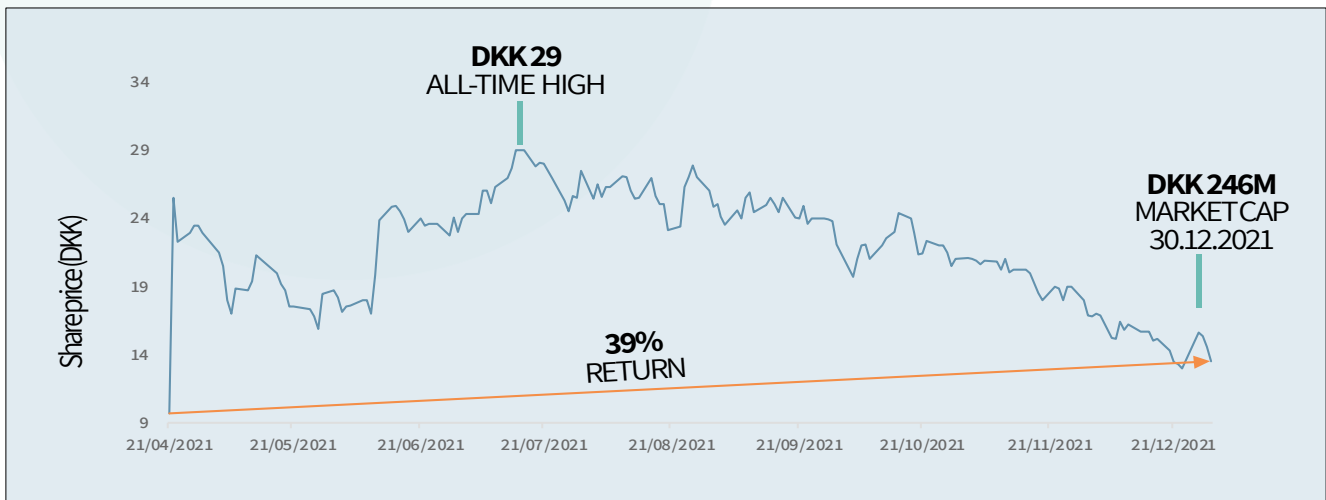
“With Impero, we will advance into our next journey, which will be to ensure better quality documentation of the ESG initiative we currently have in place. STARK is already working with sustainability on a high level, now we are bringing the documentation of this good work to the same standard.”

GOVERNANCE



Aktionærinformation

Impero-aktien blev noteret på Nasdaq First North Growth Market den 22. april 2021 og handles under tickeren 'IMPERO'. Imperos aktiekapital udgør DKK 1.825.890 fordelt på 18.258.901 aktier med en pålydende værdi på DKK 0,10 for hver aktie. Der er én aktieklasser, og alle aktier giver én stemme. Imperos aktiekurs var DKK 13,5 den 31. december 2021, hvilket er en stigning på 39% fra tegningskursen på DKK 9,7, sammenholdt med et fald på 41% af Nasdaq First North Growth Market i samme periode. Aktiekursen på DKK 13,5 svarede til en børsværdi på DKK 246M.



Aktionærstruktur

Den 31. december 2021 havde Impero 1.199 registrerede aktionærer. De største aktionærer var Kolind A/S og JG Invest & Consult ApS, der hver ejede mere end 20% af det samlede antal aktier ved udgangen af 2021. PN12 Invest ApS ejede mere end 10%, mens BankInvest ejede mere end 5%. Bestyrelsen og direktionen ejede 32% af Impero-aktierne.

Udbytte

Impero har ikke udbetalt udbytte, og der vil ikke blive fremsat forslag herom af bestyrelsen, før Impero har opnået langsigtet rentabilitet.

Warrants

Impero har i alt 3.075.500 udestående warrants pr. 31. december 2021. Heraf besidder ikke-ledende medarbejdere 1.453.000 warrants, den nuværende direktion har 1.082.250 warrants og bestyrelsen i Impero har 540.000 warrants. I løbet af 2021 blev 100.000 warrants udnyttet af en ekstern partner (Selskabsmeddelelse nr. 12-2021), og 10.000 warrants er udnyttet af en ikke-ledende medarbejder (Selskabsmeddelelse nr. 14-2021). Den tidligere CCO for Impero, som fratrådte sin stilling pr. 17. december 2021, udnyttede 393.000 warrants den 12. januar 2022. Da warrants for den tidligere CCO ikke blev udnyttet inden udgangen af 2021, er de inkluderet i beholdningen af ikke-ledende medarbejdere nævnt ovenfor. På tidspunktet for offentliggørelsen af årsrapporten udgør de samlede udestående warrants 2.682.500. Der er på tidspunktet for offentliggørelse af årsrapporten ingen bemyndigelser for bestyrelsen til at udstede nye warrants.

Ledelsesteam



RIKKE SKOV, CEO

Født: 1970

Aktier: 725.590

Warrants: 1.012.500

Rikke driver selskabets vision og har været afgørende for at sikre Imperos stærke og kontinuerlige vækst.

Inden hun kom til Impero, var Rikke partner i rådgivningsvirksomheden Odgers Berndtson og inden da partner i PwCs Risk Assurance Services. Rikkes karriere omfatter også stillinger hos Mærsk, ISS og Siemens.

Uddannelse

HA(jur.), HD(O) samt Board Masterclass, alle Copenhagen Business School.



MORTEN LEHMANN NIELSEN, CFO

Født: 1982

Aktier: 3.160

Warrants: 70.000

Morten sætter kursen for Imperos finansielle udvikling. Endvidere driver Morten den operationelle agenda, sikrer økonomisk compliance og skaber indsigt til at understøtte og evaluere virksomhedens finansielle strategi.

Morten har tidligere tilbragt seksten år i blue-chip selskaber, såsom Demant, Oticon Medical og Deloitte, hvor han har beskæftiget sig med M&A, investor relations samt finansledelse i Danmark og USA.

Uddannelse

Cand.merc. i Applied Economics and Finance, Copenhagen Business School.



ALLAN LYKKE CHRISTENSEN, CTO

Født: 1979

Aktier: 20.618

Warrants: 90.000

Allan leder den fortsatte succesfulde udvikling af Impero-plattformen og sikrer at platformens DNA, som indebærer intuitiv og effektiv compliance og risikomanagement, er i højsædet.

Før han kom til Impero, var Allan Lykke Christensen CTO for Boyum IT Group og fungerede også som Head of Delivery & Optimization hos LEGO Group i flere år.

Uddannelse

B.Sc. i Computer Science and E-Business fra Loughborough University.



SHANE KING, CMO



Født: 1978

Aktier: -

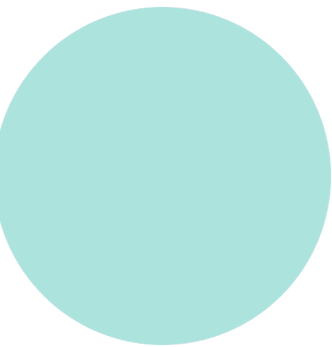
Warrants: -

Shane leder Imperos marketingteam og er en nøglespiller i at drive virksomhedens succesfulde internationalisering og sikre vækst. Shane leder yderligere den strategiske og taktiske planlægning af indtræden på nye markeder i tæt samarbejde med hele ledelsesteamet.

Før han kom til Impero, var Shane Digital Marketing Director hos Visma Enterprise, Creative Director hos Falcon.io og Director of Digital and Creative hos Planday.

Uddannelse

MA i European Business Law fra Lund University.



Bestyrelse



JØRGEN BARDENFLETH, BESTYRELSESFORMAND

Født: 1955

Aktier: 125.000

Warrants: 195.000

Uafhængig

Jørgen Bardenfleth er bestyrelsesmedlem i flere virksomheder inden for tech, software, life science og rådgivning, ligesom han er mangeårig investor.

Jørgens lange erfaring inden for teknologi- og it-sektoren omfatter ledende stillinger hos teknologivirksomhederne Hewlett-Packard, Intel og Microsoft. Han er desuden underviser hos Bestyrelsesforeningen og Board Assure.

Uddannelse

MBA Marketing and Finance, University of California, Los Angeles, og M.Sc. Electronic Engineering, DTU.



STEN T. DAVIDSEN, NÆSTFORMAND

Født: 1957

Aktier: 9.481

Warrants: 325.000

Ikke Uafhængig

Sten T. Davidsen er administrerende direktør hos Kolind A/S og Jacob Jensen Holdng A/S. Hans erfaring omfatter endvidere rollerne som CFO hos KMD A/S og CEO hos KMD BPO A/S samt rollen som COO hos Oticon A/S.

Sten er medlem af flere bestyrelser i flere danske virksomheder. Hans lange erfaring spænder bredt over ledelse, økonomi, IT, jura, strategi og forandringsledelse.

Uddannelse

M.Sc. i Economics og executive diplomas fra Wharton, University of Pennsylvania og Institute for Management Development, Lausanne.



JØRN GROVE, MEDLEM AF BESTYRELSEN

Født: 1949

Aktier: 4.774.038

Warrants: -

Ikke Uafhængig

Jørn er professionel investor i en række selskaber og har mangeårig erfaring fra en række brancher.

Uddannelse

M.Sc. i Business Administration and Accounting fra Aarhus Universitet.



CARSTEN GERNER, MEDLEM AF BESTYRELSEN

Født: 1953

Aktier: 149.720

Warrants: 10.000

Uafhængig

CEO hos Carger Invest ApS. Carsten Gerner er bestyrelsesmedlem i flere virksomheder og har stor erfaring inden for revision og risikostyring, ligesom han er tidligere Territory Senior Partner og CEO i PwC Danmark; en stilling, som han bestred i mere end otte år.

Carsten har omfattende erfaring som bestyrelsesmedlem i flere store danske virksomheder. Hans højt specialiserede kompetencer omfatter blandt andre ledelse, strategi og organisationsudvikling.

Uddannelse

Certified Public Accountant og M.Sc. i Business Administration fra Aarhus Universitet



MARTIN PRONK, MEDLEM AF BESTYRELSEN

Født: 1970

Aktier: 5.830

Warrants: 10.000

Uafhængig

CTO og medstifter hos Queue-it. Martin Pronk har et langt og indgående kendskab til start-up økosystemet. Han er medstifter af den succesrige SaaS-virksomhed Queue-it, hvilket giver ham en dyb indsigt i teknologi, udvikling og skalering af SaaS-virksomheder.

Uddannelse

M.Sc. i Electronic Engineering fra Aalborg Universitet, BA i Advanced Control Engineering fra University of Hull, og Executive MBA i Leadership fra Copenhagen Business School.



LINE KØHLER LJUNGDAHL, MEDLEM AF BESTYRELSEN

Født: 1978

Aktier: 10.000

Warrants: -

Uafhængig

Line er Chief Legal Officer hos Bang & Olufsen A/S og medlem af direktionen med ansvar for Global Legal, IP, Commercial Brand Protection, Enterprise Risk Management, Compliance og Insurance.

Line har stor international erfaring fra en række ledende stillinger inden for det juridiske område, ligesom hun tidligere har været advokat hos Kromann Reumert.

Uddannelse

Master of Law fra Københavns Universitet og Executive MBA fra Copenhagen Business School.

Risikostyring

Risikostyring i Impero fokuserer på at minimere eksponeringen over for de forretningsrelaterede og finansielle risici, som virksomheden med en vis sandsynlighed kan blive eksponeret for. Under udarbejdelsen af Imperos strategiske og årlige planer genovervejer bestyrelsen de identificerede risici.

Vi befinder os på et marked, der vokser med en årlig vækstrate på ca. 10-15%, og under normale omstændigheder vil de risici, som Impero kan blive eksponeret for, sandsynligvis ikke ændre sig på kort sigt.

Dette afsnit beskriver de risici, der anses for at være de væsentligste kendte risici. Andre risici og usikkerheder, som Impero ikke er bekendt med på nuværende tidspunkt, kan også have væsentlig negativ indvirkning på selskabet. Risikofaktorerne er ikke præsenteret i prioriteret rækkefølge efter betydning.

COVID-19 (Coronavirus)

I det meste af 2020 og 2021 var COVID-19-pandemien en udfordring for Impero, da den omfattende nedlukning i Imperos primære markeder begrænsede mulighederne for at møde partnere og potentielle kunder og dermed udvikle engagement med kunderne. Dette har i særdeleshed gjort sig gældende i DACH-regionen. Ved årsskiftet udgjorde COVID-19-pandemien fortsat en risiko for Imperos forretning.

Den geopolitiske situation i Europa

Vi følger løbende den igangværende krig i Ukraine. Som en international virksomhed påvirker krigen Impero og vores medarbejdere. Vi træffer foranstaltninger for aktivt at støtte dem, der er direkte berørt af situationen, ligesom vi fortsætter med at have sundhed og sikkerhed i højsædet for alle Imperos medarbejdere.

I øjeblikket har Impero ikke nogen direkte forretningsaktiviteter i Ukraine eller Rusland, men som ethvert andet internationalt selskab med betydelige aktiviteter på det europæiske kontinent, kan en eskalering af krigen have en negativ effekt på Imperos vækst.

Som en konsekvens af krigen i Ukraine er Imperos sikkerhedsorganisation i øget beredskab, da situationen kan medføre et højere niveau af cyberangreb.

Ydermere har Impero implementeret *impersonated user protection* for at beskytte ledere og andre nøglepersoner, som ofte kan være ofre for spear-phishing. Vi overvåger løbende Microsoft Threat Analytics' dashboard for at kunne forholde os til de seneste opdaterede trusler, og afgøre, om Impero er et mål for sådanne, samt overholde anbefalede foranstaltninger.

For at reducere sandsynligheden for potentielt tab af data, datalækage eller uautoriseret adgang, har Impero engageret Microsoft Azure til hosting, som er blandt de mest velansete sikkerhedspartnere på markedet.

INDUSTRIELLE RISICI

Markedet for compliance management inden for GRC-området er karakteriseret ved flere aktører, både virksomheder, platforme og single-point-løsninger, der konkurrerer på high-, mid- og low-end segmenterne.

Konkurrenterne kan opdeles i fire kategorier; globale aktører, lokale aktører, Big4s egenudviklede løsninger og et segment af generiske redskaber, der er baseret på ikke-proprietære GRC-værktøjer. Udvalgte store, globale softwareudbydere i GRC-industrien, f.eks. SAP eller Oracle, kan erhverve viden, der giver dem mulighed for at bygge lignende funktionalitet eller investere yderligere i deres nuværende GRC-tilbud.

Sådanne konkurrenter har finansielle og strategiske ressourcer, der overstiger Imperos. Der er en risiko for, at andre markedsaktører vil tilbyde GRC-løsninger rettet mod Imperos kundebase og platform. I så fald risikerer selskabet at miste markedsandele til konkurrenterne eller risikerer at blive presset ud i øget priskonkurrence, hvilket kan have en væsentlig negativ effekt på selskabets forretning, indtjening og finansielle stilling.

Der er en risiko forbundet med partnermodellen, såfremt Imperos partnere vælger ikke at fortsætte samarbejdet og dermed ikke længere anbefaler nye kunder at benytte Imperos platform. Det er Impero, der har den juridiske kontrakt med alle sine kunder, og er derfor ikke påvirket af, at selskabets kunder vælger eksempelvis en ny revisions- eller skatterådgiver. Impero kan have flere samarbejdspartnere i et enkelt land og oftest er det op til den enkelte rådgivningspartner at afgøre, hvilke løsninger, de vil anbefale deres kunder at gøre brug af, hvorfor der er begrænset risiko for at en enkelt rådgivningsvirksomhed på globalt plan vil fravælge anbefaling af brug af Impero.

Regulatoriske risici

Som udbyder af en softwareløsning er Impero underlagt en række internationale regler om databeskyttelse, compliance og informationssikkerhed. Impero håndterer proaktivt disse regulatoriske risici ved at udføre årlige risikovurderinger og rekvirere tredjeparts IT-sikkerhedsgennemgange fra velrenommerede sikkerhedsfirmaer. Disse vurderinger gælder ligeledes for GDPR-compliance.

Ikke desto mindre er der en risiko for, at ændringer af føromtaltte regler vil pålægge begrænsninger på Imperos mulighed for at levere sine tjenester, hvilket kan have en negativ indvirkning på selskabet, dets indtjening og dets finansielle stilling. Hvis der indføres ændringer i eksisterende regler eller nye regler, er der risiko for, at Impero bliver nødt til at investere i yderligere produktudvikling for at forblive compliant, hvilket kan have en negativ indvirkning på selskabet, dets indtjening og dets finansielle position.

OPERATIONELLE RISICI

IT-sikkerhed

Impero er en softwareplatform, der hostes på vegne af selskabets kunder. Som softwareudbyder, der håndterer og opbevarer data og dokumenter på vegne af kunder, er der risiko for et databrud og uautoriseret adgang fra cyberangreb. I tilfælde af cyberangreb er der risiko for, at kunderne ikke kan bruge platformen i kortere eller længere perioder. Som følge heraf kan databrud og uautoriseret adgang medføre en undersøgelse fra myndighederne. Dette kan resultere i bøder og retsforfølgelse fra kunder med krav om økonomisk kompensation, hvilket kan have en negativ effekt på virksomhedens forretning og omdømme.

For at reducere sandsynligheden for potentielt tab af data, databrud eller uautoriseret adgang, har Impero engageret Microsoft Azure, som er blandt de førende IT-sikkerhedshostingpartnere på markedet. Impero indhenter en sikkerheds- og compliancerapport fra Microsoft Azure, som revideres mindst en gang årligt, i henhold til SOC-rapporteringsrammerne, af uafhængige tredjepartsrevisorer. Revisionen af Microsofts cloud-tjenester dækker datasikkerhedskontrol, tilgængelighed, processeringsintegritet og fortrolighed, alt efter hvad der er relevant for rammerne af hver tjeneste. Microsoft har opnået SOC 1 Type 2, SOC 2 Type 2 og SOC 3 rapporter.



Sikkerhed og compliance er nøgleelementer i Imperos kerneforretning og kundeleverancer. Hvert år modtager Impero en tredjeparts IT-sikkerhedsgennemgang og udsender en IT-sikkerhedsrapport, der dækker udvalgte højrisikokontrolaktiviteter, der understøtter virksomhedens IT-infrastruktur, sikkerhed og compliance relateret til GDPR og cybersikkerhed og er understøttet af udvalgte nøglekontrolområder relateret til ISO 27001-sikkerhedsframeworket.

Imperos IT-sikkerhedsrapport ISAE 3000 type II er udstedt med det højeste sikkerhedsniveau inden for denne internationale standard og underskrevet af en uafhængig systemrevisor/autoriseret revisor og partner fra et af de velkendte og velrenommerede Big4 revisionshuse. Den seneste udsendte sikkerhedsrapport indeholdt ingen kontrolmangler.

Risici forbundet med håndtering af personoplysninger

Impero indsamler og behandler personoplysninger som en del af sin virksomhed, eksempelvis i relation til sine medarbejdere og kunder og på vegne af sine kunder. Behandlingen af personoplysninger skal ske i overensstemmelse med gældende databeskyttelseslovgivning.

Sådan databeskyttelseslovgivning opstiller krav i forhold til indsamling, behandling og ansvar for indholdet og beskyttelsen af personoplysninger.

I forhold til at operere på Imperos primære marked i Nordvesteuropa er håndteringen af personoplysninger underlagt den generelle databeskyttelsesforordning (Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/679) (GDPR). GDPR indebærer strenge sanktioner for overtrædelse af forordningen, hvor bøder kan udgøre den højeste værdi af EUR 20M og fire procent af virksomhedens globale omsætning, ligesom virksomheden kan risikere erstatningskrav i tilfælde af overtrædelse af GDPR eller andre relevante databeskyttelsesforskrifter.

Selvom Impero har truffet foranstaltninger for at sikre overholdelse af GDPR eller anden gældende databeskyttelseslovgivning, er der altid en risiko for, at disse foranstaltninger er utilstrækkelige.

Selvom GDPR er en europæisk forordning, der ikke kræver ratificering, er der ingen garanti for, at de forskellige tilsynsmyndigheder, der er ansvarlige i henhold til GDPR, vil anvende eller fortolke GDPR-krav ensartet. Dette kan medføre vanskeligheder for virksomheden med at formulere principper for håndtering af personoplysninger.

Hvis Impero ikke håndterer persondata på en måde, der opfylder gældende krav, applikationer eller fortolkninger vedrørende håndtering af persondata, herunder GDPR, kan det have en negativ indvirkning på indtjeningen gennem øgede omkostninger og bøder og forårsage skade på omdømmet. Derudover bruger Impero databehandlere og underdatabehandlere, der potentielt overfører personlige data til lande uden for Europa, f.eks. USA.

Selvom disse databehandlere overfører personoplysninger på grundlag af EUs Standard Contractual Clauses, som anses for et legitimt grundlag for overførsel af personoplysninger til tredjelande, er der risiko for, at tilsynsmyndighederne vil fastslå, at tredjemandslandet ikke vil give et tilstrækkeligt databeskyttelsesniveau, og overførslen derfor ikke er i overensstemmelse med GDPR. Dette er en udfordring, som alle virksomheder står over for, da mange virksomheder på den ene eller anden måde overfører data til tredjelande, f.eks. USA.

Kontraktuelle forpligtelser

I nogle af licensaftalerne med Imperos kunder, garanterer Impero at opfylde og overholde kundernes krav. I andre licensaftaler leverer selskabet imidlertid platformen "som den er".

Da virksomheden i nogle licensaftaler garanterer at opfylde kundernes krav, kan der være en risiko for, at kunderne vil kræve erstatning for ethvert brud på sådanne garantier.





Selskabet er dog kun ansvarlig for direkte skader, og i de fleste licensaftaler er det aftalt, at det samlede ansvar under ingen omstændigheder skal overstige et beløb svarende til de samlede gebyrer, der er betalt eller skal betales i henhold til licensaftalen i de foregående tolv til fireogtyve (12-24) måneder før indtræden af årsagen eller handlingen, der giver anledning til kravet.

FINANCIELLE RISICI

Valutakursrisici

Impero opererer fra Danmark med kunder i flere lande. Selskabet har til hensigt at udvide sin kundebase til andre nordvesteuropæiske og potentielt øvrige markeder. Kunder faktureres generelt i EUR, dog af og til i lokal valuta. Selskabet foretager ingen afdækning af valutakursudsving. Med Imperos stigende internationale aktiviteter vil der være en øget risiko for tab ved valutakursudsving. Selskabet vil løbende vurdere, hvordan sådanne valutakursudsving kan påvirke selskabets likviditet. Hvis der er en øget valutarisiko, vil Impero søge at afdække denne risiko gennem almindelige valutakurssikringsaftaler.

SIKRING AF AKTIVER

Impero søger løbende at minimere potentielle økonomiske konsekvenser af enhver skade på selskabets aktiver. Selskabet har investeret i sikkerheds- og overvågningssystemer for at forebygge skader og for at minimere skader, hvis det er nødvendigt. Se venligst ovenstående afsnit med titlen Operationel risiko for en oversigt over potentielle IT-sikkerhedsrelaterede risici.





Selskabsinformation

Selskabet

Impero A/S
Klamsagervej 27, 2.
8230 Åbyhøj
CVR-nr.: 32326676
Hjemsted: Åbyhøj
Finansiell periode: 01.01.2021 - 31.12.2021

Bestyrelse

Jørgen Vilhelm Løvenørn Bardenfleth, Bestyrelsesformand
Sten Tore Sanberg Davidsen, Næstformand
Carsten Gerner, Bestyrelsesmedlem
Jørn Gregersen Grove, Bestyrelsesmedlem
Line Køhler Ljungdahl, Bestyrelsesmedlem
Martin Pronk, Bestyrelsesmedlem

Certified Adviser

Grant Thornton
Stockholmsgade 45
2100 København Ø

Revisor

Deloitte
Weidekampsgade 3
2300 København S

Direktion

Rikke Birgitte Skov, CEO
Morten Lehmann Nielsen, CFO

Finansiell kalender

21 APR. 2022	Generalforsamling 2022
05 MAJ 2022	Kvartalsrapport (Q1) 2022
25 AUG. 2022	Delårsrapport (H1) 2022
09 NOV. 2022	Kvartalsrapport (Q3) 2022
14 MAR. 2023	Årsrapport 2022

Investor relations

Impero fremlægger relevante informationer af finansiell og selskabsretlig karakter for at give investorer, analytikere og andre interessenter omfattende og nøjagtige oplysninger til at hjælpe dem med at forstå Imperos nuværende og forventede udvikling.

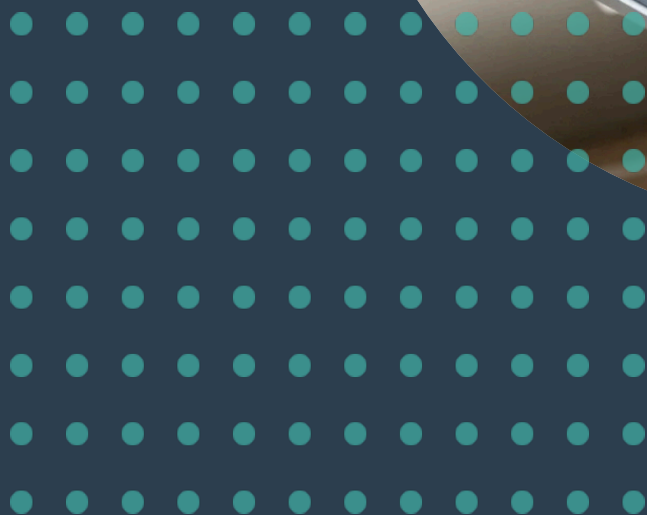
Besøg vores hjemmeside for finansielle rapporter, meddelelser, præsentationer, finanskalender, kommende begivenheder, og anden information: impero.com/investors.

Kontakt os via email på investor@impero.com.

Oplysningerne heri må ikke offentliggøres, distribueres eller leveres helt eller delvist, direkte eller indirekte i eller til USA, Canada, Australien eller Japan.



FINANSIEL RAPPORT 2021





Ledelsespåtegning

Bestyrelsen og direktionen har dags dato behandlet og godkendt årsrapporten for regnskabsåret for 01.01.2021- 31.12.2021 for Impero A/S.

Årsrapporten aflægges i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31.12.2021 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 01.01.2021 - 31.12.21.

Ledelsesberetningen indeholder efter opfattelse en retvisende redegørelse for de forhold, beretningen omhandler.

Årsrapporten indstilles til generalforsamlingens godkendelse.

Åbyhøj, 22. marts 2022.

Direktion

Rikke Birgitte Skov
Chief Executive Officer

Morten Lehmann Nielsen
Chief Financial Officer

Bestyrelse

Jørgen Vilhelm Løvenørn Bardenfleth
Bestyrelsesformand

Sten Tore Sanberg Davidsen
Næstformand

Carsten Gerner
Bestyrelsesmedlem

Jørn Gregersen Grove
Bestyrelsesmedlem

Line Køhler Ljungdahl
Bestyrelsesmedlem

Martin Pronk
Bestyrelsesmedlem



Den uafhængige revisors erklæring

Til kapitalejerne i Impero A/S

Konklusion

Vi har revideret årsregnskabet for Impero A/S for regnskabsåret 01.01.2021 - 31.12.2021, der omfatter resultatopgørelse, balance, egenkapitalopgørelse og noter, herunder anvendt regnskabspraksis. Årsregnskabet udarbejdes efter årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31.12.2021 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 01.01.2021 - 31.12.2021 i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Grundlag for konklusion

Vi har udført vores revision i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark. Vores ansvar ifølge disse standarder og krav er nærmere beskrevet i revisionspåtegningens afsnit "Revisors ansvar for revisionen af årsregnskabet". Vi er uafhængige af selskabet i overensstemmelse med International Ethics Standards Board for Accountants' internationale retningslinjer for revisorers etiske adfærd (IESBA Code) og de yderligere etiske krav, der er gældende i Danmark, ligesom vi har opfyldt vores øvrige etiske forpligtelser i henhold til disse krav og IESBA Code. Det er vores opfattelse, at det opnåede revisionsbevis er tilstrækkeligt og egnet som grundlag for vores konklusion.

Ledelsens ansvar for årsregnskabet

Ledelsen har ansvaret for udarbejdelsen af et årsregnskab, der giver et retvisende billede i overensstemmelse med årsregnskabsloven. Ledelsen har endvidere ansvaret for den interne kontrol, som ledelsen anser for nødvendig for at udarbejde et årsregnskab uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl.

Ved udarbejdelsen af årsregnskabet er ledelsen ansvarlig for at vurdere selskabets evne til at fortsætte driften, at oplyse om forhold vedrørende fortsat drift, hvor dette er relevant, samt at udarbejde årsregnskabet på grundlag af regnskabsprincippet om fortsat drift, medmindre ledelsen enten har til hensigt at likvidere selskabet, indstille driften eller ikke har andet realistisk alternativ end at gøre dette.

Revisors ansvar for revisionen af årsregnskabet

Vores mål er at opnå høj grad af sikkerhed for, om årsregnskabet som helhed er uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl, og at afgive en revisionspåtegning med en konklusion. Høj grad af sikkerhed er et højt niveau af sikkerhed, men er ikke en garanti for, at en revision, der udføres i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, altid vil afdække væsentlig fejlinformation, når sådan findes. Fejlinformation kan opstå som følge af besvigelser eller fejl og kan betragtes som væsentlige, hvis det med rimelighed kan forventes, at de enkeltvis eller samlet har indflydelse på de økonomiske beslutninger, som brugerne træffer på grundlag af årsregnskabet.

- Identificerer og vurderer vi risikoen for væsentlig fejlinformation i årsregnskabet, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl, udformer og udfører revisionshandlinger som reaktion på disse risici samt opnår revisionsbevis, der er tilstrækkeligt og egnet til at danne grundlag for vores konklusion. Risikoen for ikke at opdage væsentlig fejlinformation forårsaget af besvigelser er højere end ved væsentlig fejlinformation forårsaget af fejl, idet besvigelser kan omfatte sammensværgelser, dokumentfalsk, bevidste udeladelser, vildledning eller tilsidesættelse af intern kontrol

- Opnår vi forståelse af den interne kontrol med relevans for revisionen for at kunne udforme revisions-handlinger, der er passende efter omstændighederne, men ikke for at kunne udtrykke en konklusion om effektiviteten af selskabets interne kontrol.
- Tager vi stilling til, om den anvendte regnskabspraksis, som er anvendt af ledelsen, er passende, samt om de regnskabsmæssige skøn og tilknyttede oplysninger, som ledelsen har udarbejdet, er rimelige.
- Konkluderer vi, om ledelsens udarbejdelse af årsregnskabet på grundlag af regnskabsprincippet om fortsat drift er passende, samt om der på grundlag af det opnåede revisionsbevis er væsentlig usikkerhed forbundet med begivenheder eller forhold, der kan skabe betydelig tvivl om selskabets evne til at fortsætte driften. Hvis vi konkluderer, at der er en væsentlig usikkerhed, skal vi i vores revisionspåtegning gøre opmærksom på oplysninger herom i årsregnskabet eller, hvis sådanne oplysninger ikke er tilstrækkelige, modificere vores konklusion. Vores konklusioner er baseret på det revisionsbevis, der er opnået frem til datoen for vores revisionspåtegning. Fremtidige begivenheder eller forhold kan dog medføre, at selskabet ikke længere kan fortsætte driften.
- Tager vi stilling til den samlede præsentation, struktur og indhold af årsregnskabet, herunder note-oplysningerne, samt om årsregnskabet afspejler de underliggende transaktioner og begivenheder på en sådan måde, at der gives et retvisende billede heraf.

Vi kommunikerer med den øverste ledelse om blandt andet det planlagte omfang og den tidsmæssige placering af revisionen samt betydelige revisionsmæssige observationer, herunder eventuelle betydelige mangler i intern kontrol, som vi identificerer under revisionen.

Udtalelse om ledelsesberetningen

Ledelsen er ansvarlig for ledelsesberetningen.

Vores konklusion om årsregnskabet omfatter ikke ledelsesberetningen, og vi udtrykker ingen form for konklusion med sikkerhed om ledelsesberetningen.

I tilknytning til vores revision af årsregnskabet er det vores ansvar at læse ledelsesberetningen og i den forbindelse overveje, om ledelsesberetningen er væsentligt inkonsistent med årsregnskabet eller vores viden opnået ved revisionen eller på anden måde synes at indeholde væsentlig fejlinformation.

Vores ansvar er herudover at overveje, om ledelsesberetningen indeholder krævede oplysninger i henhold til årsregnskabsloven.

Baseret på det udførte arbejde er det vores opfattelse, at ledelsesberetningen er i overensstemmelse med årsregnskabet og er udarbejdet i overensstemmelse med årsregnskabslovens krav. Vi har ikke fundet væsentlig fejlinformation i ledelsesberetningen.

København, d. 22. marts 2022

Deloitte

Statsautoriseret Revisionspartnerselskab
CVR-nr.: 33963556

Bjørn Winkler Jakobsen

Statsautoriseret revisor
MNE-nr. Mne32127



RESULTATOPGØRELSE FOR 2021

	Note	2021 DKK	2020 DKK
Nettoomsætning		15.094.673	9.895.712
Direkte omkostninger		(1.424.265)	(547.080)
Andre eksterne omkostninger		(10.349.016)	(5.105.166)
Bruttoresultat		3.321.392	4.243.466
Personaleomkostninger	1	(18.126.392)	(7.569.735)
Af- og nedskrivninger	2	(1.437.729)	(1.911.073)
Driftsresultat		(16.242.729)	(5.237.342)
Andre finansielle indtægter		355	234
Andre finansielle omkostninger		(257.817)	(67.475)
Resultat før skat		(16.500.191)	(5.304.583)
Skat af årets resultat	3	478.053	613.877
Årets resultat		(16.022.138)	(4.690.706)
Forslag til resultatdisponering			
Overført resultat		(16.022.138)	(4.690.706)
Resultatdisponering		(16.022.138)	(4.690.706)
EBITDA		(14.805.000)	(3.326.269)

BALANCE pr. 31.12.2021

AKTIVER

	Note	31.12.2021 DKK	31.12.2020 DKK
Færdiggjorte udviklingsprojekter	5	5.179.731	4.879.865
Udviklingsprojekter under udførelse	5	671.469	236.097
Immaterielle aktiver	4	5.851.200	5.115.962
<hr/>			
Kapitalandele i tilknyttede virksomheder		213.585	0
Deposita		317.302	68.400
Finansielle aktiver		530.887	68.400
<hr/>			
Anlægsaktiver		6.382.087	5.184.362
<hr/>			
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser		2.792.040	5.322.179
Tilgodehavender hos tilknyttede virksomheder		2.736	0
Udskudt skatteaktiv		434.964	434.964
Tilgodehavende skat		478.053	613.877
Periodeafgrænsningsposter		398.400	47.900
Tilgodehavender		4.106.193	6.418.920
<hr/>			
Likvide beholdninger		27.536.972	5.568.198
<hr/>			
Omsætningsaktiver		31.643.165	11.987.118
<hr/>			
Aktiver		38.025.252	17.171.480

BALANCE pr. 31.12.2021

PASSIVER

	Note	31.12.2021 DKK	31.12.2020 DKK
Virksomhedskapital		1.825.890	1.402.519
Reserve for udviklingsprojekter		4.563.934	3.990.450
Overført overskud eller underskud		19.949.119	13.749
Egenkapital		26.338.943	5.406.718
<hr/>			
Anden gæld		0	676.428
Langfristede gældsforpligtelser		0	676.428
<hr/>			
Leverandører af varer og tjenesteydelser		1.474.698	429.653
Gæld til associerede		0	428.712
Anden gæld		3.264.452	4.203.227
Periodeafgrænsningsposter		6.947.159	6.026.742
Kortfristede gældsforpligtelser		11.686.309	11.088.334
<hr/>			
Gældsforpligtelser		11.686.309	11.764.762
<hr/>			
Passiver		38.025.252	17.171.480
<hr/>			
Eventualforpligtelser	6		

EGENKAPITALOPGØRELSE 2021

	Virksomheds- kapital DKK	Reserve for udviklings- projekter DKK	Overført overskud eller underskud DKK	Total DKK
Egenkapital primo	1.402.519	3.990.450	13.749	5.406.718
Kapitalforhøjelse	423.371	0	39.909.626	40.332.997
Omkostninger relateret til kapitalforhøjelse	0	0	(3.378.634)	(3.378.634)
Overført til reserve for udviklingsprojekter	0	573.484	(573.484)	0
Årets resultat	0	0	(16.022.138)	(16.022.138)
Egenkapital ultimo	1.825.890	4.563.934	19.949.199	26.338.943

PENGESTRØMSOPGØRELSE FOR 2021

	2021 DKK	2020 DKK
Driftsresultat	(16.242.729)	(5.237.342)
Af- og nedskrivninger	1.437.729	1.911.073
Ændringer i arbejdskapital	2.098.449	1.488.330
Pengestrømme vedrørende primær drift	(12.706.551)	(1.837.939)
Modtagne finansielle indtægter	355	234
Betalte finansielle omkostninger	(257.817)	(67.475)
Refunderet/(betalt) skat	613.877	236.814
Pengestrømme vedrørende drift	(12.350.136)	(1.668.366)
Køb af immaterielle aktiver	(2.172.966)	(2.790.351)
Køb af kapitalandele	(213.585)	0
Ændring andre finansielle aktiver	(248.902)	58.378
Pengestrømme vedrørende investeringer	(2.635.453)	(2.731.973)
Kontant kapitalforhøjelse	40.332.997	8.000.004
Betalte omkostninger ved kapitalforhøjelse	(3.378.634)	0
Pengestrømme vedrørende finansiering	36.954.363	8.000.004
Ændring i likvider	21.968.774	3.599.665
Likvide primo	5.568.198	1.968.533
Likvider ultimo	27.536.972	5.568.198

NOTER

1. PERSONALEOMKOSTNINGER

	2021 DKK	2020 DKK
Gager og lønninger	19.493.553	10.040.793
Pensioner	12.000	12.000
Andre omkostninger til social sikring	150.816	62.369
Andre personaleomkostninger	642.989	244.923
	20.299.358	10.360.085
Personaleomkostninger overført til aktiver	(2.172.966)	(2.790.350)
	18.126.392	7.569.735

Vederlag til ledelsen

Ledelsen består af direktion og bestyrelse samt øvrige medlemmer af ledelsesteamet. Det vederlag som betales eller skal betales til direktion og nøgleledere, omfatter løn, herunder aktiebaseret aflønning samt kontante bonusordninger. Vederlaget til bestyrelsen består af et fast honorar samt aktiebaserede aflønningsprogrammer. For yderligere detaljer om ledelsens warrant-beholdninger henvises til afsnittet i årsrapporten, som omhandler ledelsesteamet og bestyrelsen.

Gennemsnitligt antal fuldtidsansatte medarbejdere	25	14
---	-----------	-----------

2. AF- OG NEDSKRIVNINGER

	2021 DKK	2020 DKK
Afskrivninger på immaterielle aktiver	1.437.729	1.100.282
Tab og gevinst ved salg af immaterielle og materielle aktiver	0	810.791
	1.437.729	1.911.073

3. SKAT AF ÅRETS RESULTAT

	2021 DKK	2020 DKK
Aktuel skat	(478.053)	(613.877)
	(478.053)	(613.877)

Selskabet har et skatteaktiv på DKK 8.901T som ikke er indeholdt i balancen.

NOTER

4. IMMATERIELLE AKTIVER

	Færdiggjorte udviklingsprojekter DKK	Udviklingsprojekter under udførelse DKK
Kostpris primo	8.918.329	236.097
Overførsel	236.097	(236.097)
Tilgange	1.501.497	671.469
Kostpris ultimo	10.655.923	671.469
Af- og nedskrivninger primo	(4.038.463)	0
Årets afskrivninger	(1.437.729)	0
Af- og nedskrivninger ultimo	(5.476.192)	0
Regnskabsmæssig værdi ultimo	5.179.731	671.469

5. UDVIKLINGSPROJEKTER

Igangværende udviklingsprojekter omfatter udvikling af nye funktioner i selskabets eksisterende software-platform. Omkostninger for udviklingsprojekternes omkostninger består primært af lønninger, som registreres gennem selskabets interne projektmodul. Det er ledelsens opfattelse, at det er teknisk muligt at gennemføre udviklingsprojekter under udførelse.

Den regnskabsmæssige værdi er DKK 5.851T pr. 31. december 2021. Det forventes at software-platformen vil medføre væsentlige konkurrencefordele og dermed en væsentlig stigning i aktivitetsniveau og resultat for selskabet i kommende perioder.

6. EVENTUALFORPLIGTELSER

Selskabet har indgået operationelle leasing-kontrakter. Leasing-kontrakterne har en restløbetid på mellem 11-27 måneder med en samlet udestående betaling på DKK 419T. Selskabet har indgået lejekontrakter, med en samlet forpligtelse på DKK 808T i uopsigelsesperioden.

Anvendt regnskabspraksis

REGNSKABSKLASSE

Årsrapporten er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for regnskabsklasse B med tilvalg af enkelte bestemmelser for regnskabsklasse C.

Årsregnskabet er aflagt efter samme regnskabspraksis som sidste år.

KONCERNREGNSKAB

Med henvisning til årsregnskabslovens § 110 er der ikke udarbejdet koncernregnskab.

GENERELT OM INDREGNING OG MÅLING

Aktiver indregnes i balancen, når det som følge af en tidligere begivenhed er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil tilflyde virksomheden, og aktivets værdi kan måles pålideligt.

Forpligtelser indregnes i balancen, når virksomheden som følge af en tidligere begivenhed har en retlig eller faktisk forpligtelse, og det er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil fragå virksomheden, og forpligtelsens værdi kan måles pålideligt.

Ved første indregning måles aktiver og forpligtelser til kostpris. Måling efter første indregning sker som beskrevet for hver enkelt regnskabspost nedenfor.

Ved indregning og måling tages hensyn til forudsigelige risici og tab, der fremkommer, inden årsrapporten aflægges, og som be- eller afkræfter forhold, der eksisterede på balancedagen.

I resultatopgørelsen indregnes indtægter, i takt med at de indtjenes, mens omkostninger indregnes med de beløb, der vedrører regnskabsåret.

RESULTATOPGØRELSEN

Nettoomsætning

Nettoomsætning ved salg af tjenesteydelser indregnes i resultatopgørelsen, når levering og risikoovergang til køber har fundet sted. Nettoomsætning indregnes eksklusive moms, afgifter og rabatter i forbindelse med salget og måles til dagsværdien af det fastsatte vederlag.

Nettoomsætning fra SaaS (Software-as-a-Service)

Impero sælger SaaS (Software-as-a-Service) og relaterede tjenester. Softwaren installeres ikke på kundens egne servere, men på cloud-servere som Impero administrerer. Kunden modtager løbende denne service, som omfatter licens, support og vedligeholdelse i aftaleperioden og indregnes lineært over kontraktperioden.

Andre eksterne omkostninger

Andre eksterne omkostninger omfatter omkostninger, der vedrører virksomhedens primære aktiviteter, herunder lokaleomkostninger, kontorholdsomkostninger, salgsfremmende omkostninger mv. I posten indgår endvidere nedskrivninger af tilgodehavender indregnet under omsætningsaktiver.

Personaleomkostninger

Personaleomkostninger omfatter løn og gager såvel som omkostninger til social sikring, pensioner o.l. for virksomhedens medarbejdere.

Af- og nedskrivninger

Af- og nedskrivninger af materielle og immaterielle aktiver består af regnskabsårets af- og nedskrivninger og af gevinster og tab ved salg af materielle samt immaterielle aktiver.

Andre finansielle indtægter

Andre finansielle indtægter består af modtagne udbytter o.l. fra andre værdipapirer og kapitalandele, renteindtægter, herunder renteindtægter fra tilgodehavender hos tilknyttede virksomheder, nettokursgevinster vedrørende værdipapirer, gæld og transaktioner i fremmed valuta, amortisering af finansielle aktiver samt godtgørelser under acontoskatteordningen mv.

Andre finansielle omkostninger

Andre finansielle omkostninger består af renteomkostninger, herunder renteomkostninger fra gæld til tilknyttede virksomheder, nettokurstab vedrørende værdipapirer, gæld og transaktioner i fremmed valuta, amortisering af finansielle forpligtelser samt tillæg under acontoskatteordningen mv.

Skat

Årets skat, der består af årets aktuelle skat og ændring af udskudt skat, indregnes i resultatopgørelsen med den del, der kan henføres til årets resultat, og direkte på egenkapitalen med den del, der kan henføres til posteringer direkte på egenkapitalen.

BALANCEN

Immaterielle rettigheder mv.

Immaterielle rettigheder mv. omfatter igangværende og færdiggjorte udviklingsprojekter med tilknyttede immaterielle rettigheder samt erhvervede immaterielle rettigheder i form af patenter og licenser.

Udviklingsprojekter vedrørende produkter og processer, der er klart definerede og identificerbare, hvor den tekniske udnyttelsesgrad, tilstrækkelige ressourcer og et potentielt fremtidigt marked eller udviklingsmulighed i virksomheden kan påvises, og hvor det er hensigten at fremstille, markedsføre eller anvende det pågældende produkt eller den pågældende proces, indregnes som immaterielle aktiver. Øvrige udviklingsomkostninger indregnes som omkostninger i resultatopgørelsen, når omkostningerne afholdes. Ved indregning af udviklingsprojekter som immaterielle aktiver bindes et beløb svarende til de afholdte omkostninger med fradrag af udskudt skat på egenkapitalen under reserve for udviklingsomkostninger, der nedbringes i takt med af- og nedskrivninger på udviklingsprojekterne.

Kostprisen for udviklingsprojekter omfatter omkostninger, herunder gager og afskrivninger, der direkte og indirekte kan henføres til udviklingsprojekterne.

Færdiggjorte udviklingsprojekter afskrives lineært over den forventede brugstid, der fastsættes ud fra en konkret vurdering af det enkelte udviklingsprojekt. Hvis brugstiden ikke kan skønnes pålideligt, fastsættes den til 10 år. For udviklingsprojekter, der er beskyttet af immaterielle rettigheder, udgør den maksimale afskrivningsperiode restløbetiden for de pågældende rettigheder. De anvendte afskrivningsperioder udgør 5-10 år.

Immaterielle rettigheder mv. nedskrives til genindvindingsværdi, hvis denne er lavere end den regnskabsmæssige værdi.

Kapitalandele i tilknyttede virksomheder

Kapitalandele i tilknyttede virksomheder indregnes til anskaffelsesværdien. Kapitalandele i tilknyttede virksomheder nedskrives til genindvindingsværdi, hvis denne er lavere end den regnskabsmæssige værdi.

Tilgodehavender

Tilgodehavender måles til amortiseret kostpris, der sædvanligvis svarer til nominel værdi, med fradrag af nedskrivninger til imødegåelse af forventede tab.

Udskudt skat

Udskudt skat indregnes af alle midlertidige forskelle mellem regnskabsmæssige og skattemæssige værdier af aktiver og forpligtelser, hvor den skattemæssige værdi af aktiverne opgøres med udgangspunkt i den planlagte anvendelse af det enkelte aktiv.

Udskudte skatteaktiver, herunder skatteværdien af fremførselsberettigede, skattemæssige underskud, indregnes i balancen med den værdi, aktivet forventes at kunne realiseres til, enten ved modregning i udskudte skatteforpligtelser eller som nettoskatteaktiver.

Skyldig og tilgodehavende skat

Aktuelle skatteforpligtelser eller tilgodehavende aktuel skat indregnes i balancen opgjort som beregnet skat af årets skattepligtige indkomst, reguleret for betalt acontoskat.

Periodeafgrænsningsposter

Periodeafgrænsningsposter indregnet under aktiver omfatter afholdte omkostninger, der vedrører efterfølgende regnskabsår. Periodeafgrænsningsposter måles til kostpris.

Likvide beholdninger

Likvide beholdninger omfatter bankindeståender.

Andre finansielle forpligtelser

Andre finansielle forpligtelser måles til amortiseret kostpris, der sædvanligvis svarer til nominel værdi.

Periodeafgrænsningsposter

Periodeafgrænsningsposter omfatter modtagne betalinger vedrørende indtægter i de efterfølgende år. Periodeafgrænsningsposter måles til kostpris.

ORDLISTE

ARR	Annual Recurring Revenue	ARR er en betegnelse for den tilbagevendende omsætning fra abonnenter på en given dato for de kommende 12 måneder. Nye abonnenter er inkluderet på tidspunktet for indgåelse af en bindende kontrakt, hvilket normalt ville være på tidspunktet for underskrivelse af aftalen, mens ændringer af eksisterende abonnenter medtages ved ikrafttræden (f.eks. tilføjelse eller reduktion af antallet af brugere eller ændring af abonnementsplanen). Abonnenter, der opsiges eller ikke fornyes, reduceres tilsvarende i ARR.
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization	Resultat før renter, skat, afskrivninger og amortiseringer.
EBIT	Earnings Before Interest and Tax	Resultat før renter og skat.
ARPA	Annual Revenue Per Account	ARPA er den årligt tilbagevendende omsætning divideret med nettoantallet af aktive konti (kunder).
NRR	Net Revenue Retention Rate	NRR er den procentuelle tilbagevendende omsætning fra eksisterende kunder og er baseret på ARR ved begyndelsen af perioden, justeret for churn og uplift i perioden.
IPO	Initial Public Offering	Processen med at tilbyde aktier i et privat selskab til offentligheden i en aktieemission.
SaaS	Software-as-a-Service	En softwarelicens- og leveringsmodel, hvor brug af software (platformen) tilbydes på abonnementsbasis og hostes centralt.
GRC	Governance, Risk, and Compliance	Et udtryk, der bruges af organisationer til at strukturere governance, risikostyring og overholdelse af regulatorisk compliance.
ESG	Environmental, Social, and Governance	ESG står for Environment (miljø), Social (samfund) og Governance (ledelse). ESG har udviklet sig til at blive et værktøj, som virksomheder kan bruge til at give et mere nuanceret billede af deres virksomhed.
SOX	The Sarbanes-Oxley Act	En amerikansk føderal lov, der påbyder visse praksisser inden for regnskabsføring og rapportering for virksomheder.

Churn		Churn er ARR fra eksisterende kunder, der bliver annulleret eller reduceret i løbet af en 12 måneders periode.
Churn-rate		Churn-rate er defineret som procentdelen af ARR fra eksisterende kunder, som annulleres eller reduceres i løbet af en 12 måneders periode divideret med ARR i begyndelsen af perioden.
Uplift		Uplift er den adderede tilbagevendende omsætning for eksisterende kunder over en 12 måneders periode.
DACH		DACH-regionen refererer til de tre europæiske lande Tyskland (D), Østrig (A) og Schweiz (CH).
CAC	Customer Acquisition Cost	CAC beregnes som omkostninger ved salg og markedsføring (brugt til at tiltrække nye kunder) divideret med antallet af nye kunder i perioden.
FTE	Full-time equivalent	En omregning af fuldtids- og deltidsansattes arbejdstimer til fuldtidsækvivalenter.
TISAX	Trusted Information Security Assessment Exchange	Et branchespecifikt sikkerheds-framework til vurdering af informationssikkerhed for leverandører, OEM'er og partnere, der bidrager til forsyningskæden i bilindustrien.
API	Application Programming Interface	En API er et sæt af programmeringskoder, der muliggør datatransmission mellem softwareprodukter.
GDPR	General Data Protection Regulation	En EU-forordning, som har til formål at styrke og harmonisere beskyttelsen af personoplysninger i Den Europæiske Union.
Big4		Big4 henviser til de fire store revisionsfirmaer KPMG, Deloitte, PricewaterhouseCoopers (PwC) og Ernst & Young (EY).



IMPERO

COMPLIANCE. SIMPLIFIED.