

København, 4.juni 2021

## OrderYOYO går på børsen

Danske OrderYOYO børsnoteres i juni måned på Nasdaq First North og rejser i forbindelse med børsnoteringen 79,4 mio. kr. via et offentligt udbud på 59,4 mio. kr. og et private placement på 20 mio. kr.

Med børsnoteringen forventer OrderYOYO at kunne cementere sin markedsledende europæiske position. OrderYOYO vil således investere i fortsat vækst på de eksisterende kernemarkeder UK, Irland og Danmark samt ekspandere til nye udvalgte europæiske markeder.

"Vi har en væsentlig mission om at hjælpe de selvstændige take-away restauranter, så de kan konkurrere online, bevare relationen til deres loyale kunder og dermed bevare deres selvstændighed. Det er vores vision at være dén software løsning, der muliggør dette. Vi lever og ånder for vores mission, og er stolte af dét, som vi gør for vores kunder. Det vil vi godt investere yderligere i," siger CEO i OrderYOYO Søren Gammelgaard.

OrderYOYO har udviklet en online ordre-, betalings-, og marketing softwareløsning til take-away restauranter. Softwareløsningen giver den enkelte selvstændige take-away restaurant mulighed for at bevare det fulde ejerskab af deres online brand, digitale ordre flow og dermed den direkte kontakt mellem restauranten og restaurantens egne kunder. Op til 90 pct. af en take-away restaurants ordrer kommer fra loyale kunder, der bestiller igen og igen, hvorfor OrderYOYO's omkostningseffektive softwareløsning er særdeles attraktiv for restauranterne.

For OrderYOYO er det et grundprincip, at restauranten skal være i fokus - ikke OrderYOYO. Derfor har mange sandsynligvis allerede benyttet OrderYOYO's softwareløsning uden at vide det, når de bestiller take-away fra deres lokale take-away restaurant.

"Vi leverer en effektiv softwareløsning til restauranterne, der muliggør, at restauranten selv kan konkurrere med madportalerne om forbrugerne, og dermed skabe en sundere forretning for dem selv. Vi skal levere den bedst mulige ordre- og betalingsløsning til restauranterne, og via vores marketingløsning, der har fokus på den enkelte restaurant, sikre flest mulige besøgende til deres egen onlineforretning," siger Søren Gammelgaard.

Med en fokuseret strategi og et erfarent team har OrderYOYO eksekveret og leveret en vedvarende vækst siden etableringen for seks år siden. Det har resulteret i, at OrderYOYO i dag servicerer mere end 4.000 take-away restauranter i UK, Irland og Danmark, der samlet har over 500.000 ordrer om måneden igennem restauranternes egne online forretninger baseret på OrderYOYO's software. OrderYOYO er dermed markedsledende i Europa med en årlig restaurantomsætning per marts 2021 på mere end 1,25 mia. kr.

OrderYOYO realiserede i 2020 en vækst i Annual Recurring Revenue (tilbagevendende årlig omsætning) på 130 pct. til 104 mio. kr. Væksten slog igennem på bundlinjen, hvor OrderYOYO realiserede et positivt driftsresultat, EBITDA, på 12,7 mio. kr. mod et tab på 21,5 mio. kr. i 2019.

"Hovedparten af omsætningsvæksten kom fra eksisterende kunder, som bidrog med en vækst på 103 pct. i forhold til 2019, mens nye partnerrestauranter bidrog med en ARR-vækst på 44 pct.," siger Søren Gammelgaard.

Han fortæller yderligere, at UK er et kæmpe marked, hvor behovet for OrderYOYO's softwareløsning er stort og fortsat stigende. I UK er der mere end 27.000 take-away restauranter med egen levering. Selskabet servicerer i dag ca. 10 pct. af markedet fra dets regionale hovedkontor i Manchester, og oplever en stadig stigende efterspørgsel efter deres løsning.

"Vi tror på, at vi bedst udvikler forretningen, og at vi bygger de bedste kunderelationer op ved at være specialister og den dominerede softwareleverandør til de mindre take-away restauranter i de markeder, som vi opererer i. Derfor har vi valgt en fokuseret strategi, hvor vi går dybt i de geografiske markeder, vi allerede servicere, og i de øvrige markeder, hvor vi ser det største potentiale. Vi forventer at etablere os på det tyske marked i 2022. Tyskland er det 2. største marked for take-away i Europa med mere end 24.000 selvstændige take-away restauranter med egen levering - OrderYOYO's kernekunder," forklarer Søren Gammelgaard.

I OrderYOYO's nuværende kernemarkeder, UK, Irland og Danmark, er der mere end 30.000 take-away restauranter med egen levering. OrderYOYO's softwareløsning muliggør, at take-away restauranter med egen levering bevarer den direkte relation med deres kunder, også digitalt, uden at skulle betale for leveringsydelse hos fordyrende mellemlid, som eksempelvis madportaler, der foruden at tage en stor andel af restaurantens omsætning også typisk overtager den direkte relation og kontakt til restaurantens kunder.

"Vi er en softwarevirksomhed og ikke en logistikforretning. Vi har ikke ansatte der leverer, men vi laver derimod den software, der hjælper restauranterne med selv at kunne sælge og levere deres mad til deres forbrugere - uden at skulle være afhængige af leveringsportaler. De restauranter, der er kunder hos os, har egen levering," siger Søren Gammelgaard.

"Vores skalerbare softwareløsning er i udgangspunktet tænkt globalt, og kræver derfor få tilpasninger til det tyske marked og de tyske restauranter og deres behov. Generelt investerer vi løbende i softwareforbedringer i vores ordre, betalings-, og marketingsløsning, som kan implementeres på tværs af alle markeder og dermed til gavn for alle vores kunder," siger Søren Gammelgaard.

Foruden investeringer i produktforbedringer og yderligere vækst, forventer Søren Gammelgaard, at børsintroduktionen kan bruges som et afsæt til bredere at kunne formidle OrderYOYO's mission om at hjælpe de uafhængige mindre restaurantejere.

De nuværende investorer i OrderYOYO er Seed Capital, Vækstfonden, PreSeed Ventures, Damgaard Company (Preben Damgaard), SOFIDA (formand Jesper Johansen) samt de to stiftere Thor Angelo og Thomas Løth Paulsen, der stiftede selskabet i 2015, men forlod virksomheden i 2019. Vækstfonden, Damgaard Company og SOFIDA investerer alle yderligere i selskabet i forbindelse med børsnoteringen.

"Vi er både stolte og ydmyge overfor den store opbakning, vi har mødt fra både nye og eksisterende aktionærer. Vi har en stærk ejerkreds af erfarne og aktive investorer, som i bestyrelsen alle bidrager til OrderYOYO's udvikling," siger formand for bestyrelsen i OrderYOYO Jesper Johansen, der glæder sig over, at også Vækstfonden har valgt at udvide deres engagement og investere yderligere i forbindelse med børsnoteringen.

"Når vi taler om en virksomhed med potentiale til at blive en stor virksomhed, så er det en virksomhed, der skaber mange arbejdspladser, og som skaber et markant aftryk ved at lave nogle løsninger, der når langt ud på det internationale marked. Danmark har brug for virksomheder, som bidrager til vækst og arbejdspladser, og det potentiale rummer OrderYOYO," siger direktør i Vækstfonden Rolf Kjærgaard og fortsætter:

"OrderYOYO går anderledes til markedet ved at levere en softwareplatform, som gør det muligt at lave en skræddersyet løsning til takeaway-restauranter, der er målrettet deres mange tilbagevendende kunder. Det har vist sig at være en stærk forretningsmodel, og det var også en af hovedårsagerne til, at vi investerede i virksomheden, som vi nu gør igen i forbindelse med børsnoteringen".

**Tegningsperioden forventes at løbe fra den 8. juni til og med den 21. juni 2021. Første handelsdag ventes at blive den 30. juni 2021.**