

Symfoni på kronejakt

PROGRAMVARE:

Symfoni Software vil ut i Europa. - Nordea skal hjelpe oss å hente inn 30-50 millioner kroner, sier toppsjef Bjørn Jarl.

RÖLAND BERG LIE
ROLAND.BERG.LIE@FINANSVISEN.NO

Symfoni Software var i mange år å regne som en ren IBM-partner. Selskapet leverer løsninger for samhandling og dokumenthåndtering. I fjor åpnet selskapet opp for å jobbe mot andre partnere enn IBM og Lotus.

— Vi er svært flinke til å hente ut data fra Notes-databaser og integrere dette inn i andre løsninger, som for eksempel Sharepoint. Dette er ofte vanskelig for vanlige Microsoft-leverandører. Potensialet vårt er derfor svært stort, sier adm. direktør Bjørn Jarl.

Han vil ikke være med på at Lotus er i ferd med å miste grepet i markedet.

— Det er en maktbalanse som går frem og tilbake. Microsoft står sterkt nå, noe som genererer gode muligheter for oss. Notes-folkene ser jo markedstrenden og vil garantert svare, sier han.

Tregt marked

Jarl er godt fornøyd med første halvår, men er i sjokk over tredje kvartal.

— Etter første halvår trodde vi at holdningene i markedet var endret. Så kom et tredjekvartal som er grisete. Dette er det svakeste tredjekvartal noen sinne. Nå har det blitt bedre, men vi har ikke sjanse til å ta igjen nedgangen i første del av kvartalet, sier Jarl.



JAKT: Bjørn Jarl og Symfoni vil ut i Europa.

FOTO: FINANSVISEN

Spesielt har Sverige vært svakt, men også Norge er kraftig ned.

— Vi har bevisst nedprioritert Sverige. Vi forventet derfor svake svenske tall. Svak kronekurs og dårlige timepriser sørget for at vi satset på prosjekter i Norge og Danmark, sier Jarl.

— De tar dessuten ut mye mer ferie enn i Norge og Danmark, noe som rammet tredje kvartal i Sverige ekstra hardt, legger han til.

Vil ekspandere

I dag henter Symfoni 60 prosent av inntektene fra lisensalg. Målet er å få denne andelen opp på 70 prosent. Marginene på å øke lisenssalget er svært god, siden utviklingskostna-

dene alt er tatt.

— Vi ønsker derfor å få et fotfeste utenfor Skandinavia, men trenger en finansiell partner for å gjennomføre dette, sier Jarl.

Målet er å få inn 30-50 millioner kroner i frisk kapital.

— Og tidspunktet er nå, til tross for at du har proklamert tredje kvartal som tidenes verste. Ingen god reklame?

— Vi snakker om nesten ren gevinst. Det er bare dumt ikke å ta produktet ut i Europa. Det vi ønsker oss er en finansiell partner med et nettverk. Det kan både være en internasjonal venture-partner eller en industriell partner. Nesten uansett hvilken type eier man får inn, er

disse langt mer involverte enn tidligere, svarer han.

Emisjonen er planlagt å finne sted til høsten.

— Hva med å finne en internasjonal konsulentpartner?

— Programvare er mindre og mindre konsulentavhengig. Tidligere var konsulentandelen av prosjektkostnader tre ganger lisenskostnaden. Nå er forholdet ofte kun 2:1. Vi ønsker full trøkk på salg av lisenser, ikke timer, sier Jarl.

Sterke marginer

Symfoni har en ambisjon om 17 prosent EDITDA-margin inneværende år – på nivå med fjoråret. I fjor omsatte selskapet for 94,7 mil-

Symfoni Software

(Mill. kr)	2008	2007
Omsetning	94,7	92
Driftsresultat	11,7	10,8
Resultat	7,5	7,3

lions kroner, en vekst på 2,7 millioner kroner fra året før.

Driftsresultatet var på 11,7 millioner kroner. Avskrivinger lyder på 4,1 millioner, hvilket gir en EBITDA-margin på 16,7 prosent. Bunnlinjen viser 7,5 millioner kroner, en svak bedring fra året før.

— Vi har vært igjennom en periode med mye utvikling. Derfor er marginambisjonene våre reell til tross for et svakt tredjekvartal, hevder Jarl.



VentureLab Investment Forum™

NORGES STØRSTE VENTUREKONFERANSE
arrangeres tirsdag 13. oktober 2009

Møt spennende internasjonale og nasjonale foredragsholdere

- Cliff Reeves, General Manager, Microsoft's Emerging Business Team, USA
- Bill Reichert, Managing Director, Garage Venture, USA
- Mike Rosenberg, Instructor of Strategic Management, IESE Business School, Spania
- Harald Magnus Andreassen, Sjefsøkonom, First Securities, Norge

Presentasjon av inntil 20 spennende vekstbedrifter

HVOR OG NÅR:

Tirsdag 13. oktober 2009
fra kl. 08.30 til 16.30
Vindern Konferansesenter, Oslo

FOR PÅMELDING OG INFORMASJON:

www.venturelab.no. Telefon: +47 21 01 85 20
E-post: post@venturelab.no
Deltakeravgift NOK 3.600,- eks. mva
Meld deg på i dag og få NOK 1000,- i rabatt

VentureLab Investment Forum er Norges største arrangement med fokus på venturekapital og investering. Forumet arrangeres av VentureLab AS i samarbeid med Norsk Venturekapitalforening, CONNECT Norge og Forskningsparken AS.