

# DANSKE APPS PÅ DIGITAL REJSE TIL UDLANDET

**It-virksomheden** Trifork er markedsledende i produktionen af mobiltelefon-applikationer til banker. Nu er den første internationale ordre landet – det kan give stor global vækst.

Hvis du kan tjekke din saldo, overføre penge og finde den nærmeste hæveautomat på din mobiltelefon, bør du sende en tak til Trifork. Bruger du ikke bankernes såkaldte apps, udgør du en del af det potentiale, der venter den lille danske it-virksomhed. Selskabet står nemlig bag den teknologiske platform, de fleste danske banker anvender til de mobile apps. Den første løsning blev lavet til Danske Bank. Siden er den blevet downloadet mere end 335.000 gange, og ikonet på diverse smartphones bliver dagligt

brugt af over 50.000 kunder. Programmet har fået flere hædersbeviser og har givet Trifork markedslederrollen. Danmark er erobret. Nu skal resten af verden det samme.

### Angreb fra Schweiz

Afdelingen, som laver apps til banker, har slået sig ned i Schweiz, hvor Trifork-direktøren Jørn Larsen også selv arbejder. En tydelig prioritering af hvilken del af forretningen, der er mest spændende, selv om den målt på omsætning stadig lige akkurat bliver overgået af Triforks salg til det

offentlige i Danmark – primært sundhedssektoren.

»Finanssegmentet er klart der, hvor der er det største potentiale. Her er det muligt at ekspandere internationalt, som vi også er i fuld gang med,« siger han.

Trifork har netop indgået den første store aftale med en Schweizisk bank, og formår det danske selskab at imponere på samme vis som i Danmark, kan den digitale vej til stor vækst være banet. Internationalt set er det nemlig fortsat et marked i sin spæde begyndelse og med fuld fart frem, forklarer partner

i innovations- og konsulenthuset Seismonaut Christian Schwarz Lausten.

»Selv i de førende lande som Danmark og USA er det trods alt stadig kun 10-15 procent af mobilbrugerne, der bruger deres smartphones til bankærinder. Det vil helt oplagt stige hastigt fremover, og Trifork har med sin Danske Bank-app virkelig sat standarden i Danmark,« siger han.

### Står på tre ben

Ud over den frembrusende finansdel hviler Trifork på to andre primære forretningsområder: academy og public. Academy dækker over en konferencevirksomhed, hvor Trifork afholder softwarekonferencer verden over. Sidste år deltog i alt 4.232 personer. Segmentet ender i år på en omsætning i omegnen af 35 millioner og et EBITDA-resultat

på en lille håndfuld millioner kroner. Det er pæne tal for en forretningsdel med lav risiko, hvor Trifork relativt let kan reducere omkostningerne, hvis det bliver nødvendigt.

Endnu vigtigere er det, at konferencerne gør Trifork kendt verden over, mens der foregår vigtigt netværksarbejde og jagt på nye medarbejdere. Trifork forventer at afholde endnu flere og større konferencer fremover og nå et årligt antal deltagere på 10.000.

Det sidste forretningsben, public, henter omsætning i den danske statskasse. Det er sundhedssektoren, som køber ekspertviden og programmer af Trifork, der blandt andet har været med til at udvikle Det Fælles Medicinkort, et Ipad-program udviklet til hjemmeplejerne, og en lang række øvrige produkter. Selv om Trifork i mange år har oplevet vækst og stor tilfredshed hos den danske sundhedssektor, har det været meget vanskeligt at eksportere ydelserne til andre lande. Forretningsdelen har derfor nogle naturlige vækstbegrænsninger.



Trifork udvikler de såkaldte apps til blandt andet banksektoren. Selskabet gør det dermed muligt at bruge telefonen som netbank og finde den nærmeste hæveautomat via GPS'en.

### Opjustering i sigte

Salget til det offentlige var i første halvår på 32 millioner kroner. En tilbagegang på 28 procent og det første tilbageslag nogensinde på området. Ifølge Jørn Larsen har det sin helt udrådte forklaring.

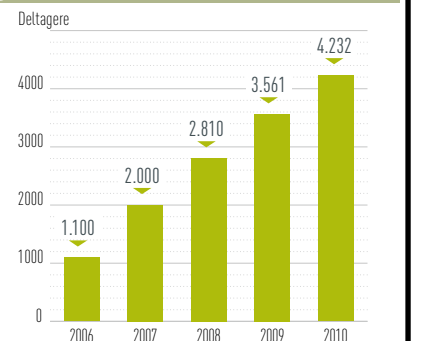
»Der er sket nogle ændringer i udbudsreglerne og måden, som det offentlige tolker dem på. Det betyder, at processen med vores salg bliver forsinket i et halvt til et helt år,« siger direktøren.

Det giver altså et ordre-efterslæb, som bør give sig udslag i en bedring allerede i det nuværende regnskabsår, men måske endnu mere i begyndelsen af næste regnskabsår. Officielt er det naturligvis allerede indregnet i de forventninger, Trifork har meldt ud for det kommende år med en omsætning på 215 millioner kroner – 20 procent over forventningerne

### POPULÆRE KONFERENCER

#### Antallet af gæster stiger

Flere og flere deltagere i Triforks konferencer, som bliver afholdt verden over. Sidste års 4.232 deltagere gav en samlet omsætning på 24 millioner kroner. Det tal lander i år på over 35 millioner kroner.



til 2011. Går selskabet glip af 10-20 millioner kroners omsætning i år på grund af udbudsændringer, og en del af disse kommer som ekstra ordre i næste regnskabsår, er der bestemt plads til positive overraskelser og opjusteringer det kommende år. Væksten i finanssegmentet kan formentlig alene drive den samlede vækstforventning i fællesskab med de forsinkede ordrer.

Kommer der derudover enten vækst i salget til det offentlige eller flere gæster på konferencerne, bliver de officielle 2012-forventninger overgået.

### Fem år med fuld fart

Triforks historie har budt på masser af vækst. Næsten 40 procent er selskabet med hovedsæde i Aarhus vokset hvert år de seneste fem år. I samme periode er bundlinjen

## Nøgletal for Trifork | HØJ OG STABIL OMSÆTNINGSVÆKST I TRIFORK

Kurs 22.11.2011	P/E 2012	Udbytte	Markedsværdi	Anbefaling	Risiko
11,00 kr.	13-15	0,15 kr.	198 mio. kr.	KØB HOLD SÆLG	LAV MELLEM HØJ

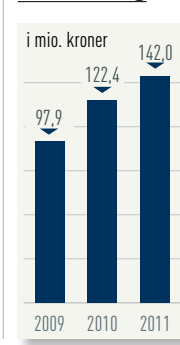
### Forretning

Trifork er en it-virksomhed, der leverer løsninger til finans- og sundhedssektoren. Selskabet står blandt andet bag Danske Banks populære mobiltelefon-app, der gør netbanken tilgængelig via smartphone. Derudover afholder Trifork en række konferencer.

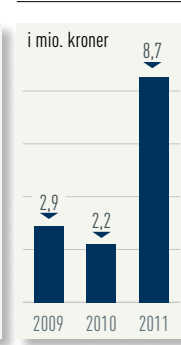
### Kursudvikling



### Omsætning



### Overskud efter skat



### Egenkapital

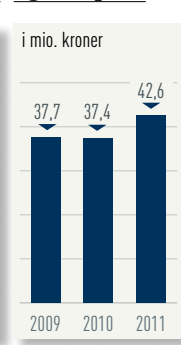


FOTO: SCANPIX

»Næsten 40 procent er selskabet med hovedsæde i Aarhus vokset hvert år de seneste fem år.

→ fulgt med fra 1 million efter skat i 2006 til 8,6 millioner sidste år og 12-13 millioner i år.

Det er derfor gået rigtig stærkt, og helt samme tempo forventer ledelsen ikke at kunne fastholde fremover, men målsætningen om 15-25 procent årligt de kommende 3-5 år er trods alt noget, de fleste konkurrenter vil misunde.

»Det, mener jeg faktisk ikke, er ret høje forventninger. Det er meget realistisk, og det er en vækst, vi kan opnå, selv om vi i samme periode vil fokusere mere på bundlinje end top-linjevækst,« siger Jørn Larsen.

Omsætningen i udlandet udgør i øjeblikket 16 procent af forretningen. Det er forventningen, at væksten i de kommende år i høj grad vil komme uden for Danmark, og andelen derfor vil stige markant.

## Tjener på support

Mobiltelefon-apps kombineret med en mindre højvækst it-virksomhed er ord, som i manges ører skrider højrisiko og luftige produkter. Men Trifork tjener ikke alene på at udvikle produkter. Når selskabet afleverer et projekt, betaler virksomhederne for licens-

rettighederne, men det er de efterfølgende konsulenttydelser som undervisning, support og vedligeholdelse, der giver den stabile indtjening.

Trifork nyder derfor godt af de tætte kundeforhold, som selskabet har fået opbygget. Forretningsgrundlaget står dermed på ingen måde og afhænger af, om de næste produkter nødvendigvis bliver kæmpe succeser, eller om selskabets udviklingsafdeling når at opfinde nok nye ting inden for en given periode.

En anden grund til den forholdsvis lave risiko er, at Trifork spreder sin forretning usædvanligt meget. Selskabet investerer således løbende i mindre ejerandele af andre it-virksomheder.

»Jeg ved, det er imod, hvad du finder i lærebøgerne. Men jeg tror ikke på, at et snævert fokus er det bedste for os. Det giver for stor en risiko,« siger Jørn Larsen.

Disse investeringer har hidtil været ganske små, og Trifork er derfor stort set gældsfri. Det er udefra svært at vurdere værdien af de forskellige investeringer, men det er meningen, at investeringerne skal ske i selskaber med et vist



*Danske Banks app var den første på det danske marked og udviklet af Trifork. Programmet blev en succes, som langt overgik bankens forventninger.*

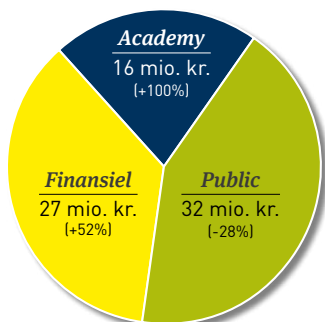
potentiale, give Trifork viden eller give et gavnligt samarbejde. Der kan derfor være strategisk bedre fornuft i investeringerne, end hvad bundlinjen umiddelbart viser.

Kombinationen af høje vækstforventninger og lav risiko får du som investor normalt lov at betale dyrt for, men Trifork-aktien er faktisk attraktivt prissat. Markedsværdien på 198 millioner kroner er 22

gange højere end sidste års resultat efter skat – og 13-15 gange overskuddet for regnskabsåret som ender om tre måneder. I sammenlignelige virksomheder som Simcorp og Columbus IT Partner er P/E på henholdsvis 18 og 17. Du kan sagtens finde billigere selskaber end Trifork vurderet på nøgletal, men meget få med lige så lovende udsigter de kommende 3-5 år. ■

## DET OFFENTLIGE TRÆKKER NED

Første halvår bød på stor tilbagegang for public-delen, som er solgt til det offentlige i Danmark. Ændringen på minus 28 procent i forhold til sidste år dækker dog over en tolkningsændring af udbudsreglerne og skulle ikke varsle en langsigtet tendens.



Kilde: Regnskabstal for første halvår 2011.

## HOLD ØJE MED

### 23. marts 2012 Årsregnskab

EBITDA ender formentlig tæt på de udmeldte 28 millioner kroner, og næste års forventninger er allerede blevet lagt frem.

### 24. august 2012 Segmentoplysninger

I halvårsregnskabet bliver hvert segments tal offentliggjort. Den største vækst bør være i finans, der har den højeste margin.

### 2. november 2012 Nye forventninger

De langsigtede forventninger på 15-25 procent vækst kan blive præsenteret, men schweizisk succes kan hæve vækstraterne.