

Q&A TRIFORK

14. marts 2011

MED CEO Jørn Larsen

Q&A
Retail

Mød dine private
investorer online

Transcript Live Q and A TRIFORK CEO Jørn Larsen, 14. marts 2011

akademikeren	Så er vi klar til live chat med Triforks direktør, Jørn Larsen
akademikeren	Hej Jørn, tillykke med regnskabet, 20% vækst i omsætning og 25% vækst i Ebitda
akademikeren	Jeg vil lægge ud med et par spørgsmål og så kan brugerne melde ind
akademikeren	Kan du kort beskrive jeres 2010 i nogle hovedoverskrifter
Jørn Larsen - CEO	Læg gerne ud Ja, for det første er vi kommet godt ud af krisen. Vi havde i 2008, 2009 og Q1 2010 et forretningsområde der gav underskud. Denne aktivitet er vi kommet af med. Det er hovedforklaringen på at resultatet er så meget bedre i 2010. Mobile banking er også et område der virkelig er slået igennem for os
akademikeren	Jeg har hørt at Danskes IApp er en kæmpe succes. Får i Royalties af salget af hver enkelt APP. Hvor stor del af omsætningen ligger i APPs nu
Jørn Larsen - CEO	Vi har været udviklingshus på Danske Bank og Jyske mobile bank. Desværre får vi ikke nogen form for royalties for den store succes men til gengæld får vi meget opmærksomhed og forretning.
collersteen	Hej - hvad siger danske så til at I laver det samme for Jyske? eller omvendt? Nogle problemer der.
Jørn Larsen - CEO	En anden positiv udvikling som er fortsat ind i 2011 er at vores konferencer oplever stor fremgang.
Lorca	hvor stort vurderes markedet for jeres mobile bank løsninger at være?
Jørn Larsen - CEO	Konkurrence situationen mellem bankerne tackler vi meget professionelt ved at holde udviklingsteams adskilt. Mobile bank løsningerne er dog bygget på samme fundament \Tribank\'''' Markedet for mobile banking er stort. Vi har pt. over 60% af markedet i Danmark. Udviklingspotentiallet i udlandet specielt Schweiz og London er stort og her er vi også igang.
MaxProfit	Hej Jørn, jeres mål for 2016 er ambitiøse 500 millioner og EBITA på 75 mill. Hvad skal lykkes for at I når dertil ?
Jørn Larsen - CEO	Ja det er en stor opgave at komme dertil Vi skal fortsætte den gode udvikling i DK, CH og UK. Vi skal sikkert også købe os ind i 1-3 velfungerende virksomheder i udlandet. Alt i alt skal vi blot fortsætte med at gøre forretning på den måde vi gør idag så er målene ikke urealistiske.
collersteen	Hej Jørn. I skriver noget om \konsolidering i år\'' men kan du uddybe lidt, hvorfor/hvordan jeres public-segment går ned i omsætning i år men''
collersteen	op i ebitda-margin....? og kan den 20% margin i det segment fastholdes?

Jørn Larsen - CEO	Ja, vi er lidt usikre på hvormeget partnersalg vi får i år så derfor er der reeelt tale om en fremgang i vores egne Public aktiviteter. Partner salg er når vi sammen med en partner leverer en løsning til eks. et hospital. Ja, mindre partnersalg giver bedre margin.
Fundamental	Hej - Ad konferencer. Er det en forretningsmodel hvor konsulenter går ud og sælger jeres produkter, ligesom ex. navision i gamle dage
Fundamental	er det derfor du lægger vægt på antallet af deltagere
Jørn Larsen - CEO	Nej, Konferencer som GOTO og QCon er konferencer som er 99,99% fri for kommercielle interesser. Trifork arrangerer disse konferencer. Ved at holde dem meget faglige fremstår Triforks navn meget respekteret og så opstår interessen for et samarbejde. Lige som når man trækker et æsel i halen så går det fremad. Det sidste var blot en metafor;-)
Fundamental	hahaha tak
collersteen	Lidt hårdt kunne man så spørge om det så er derfor I ikke tjener så meget academy? Eller er det et spgm. om vækst og kritisk masse?
collersteen	;-)
asbtrifork	Måske du vil sige lidt om A,B,C lagkagen under Forretningsmodel? det kunne besvare nogle spørgsmål.
Jørn Larsen - CEO	Academy er i grunden en god forretning og når man når et kritisk antal deltagere så bliver margin rigtig attraktiv. Den kritiske masse ligger omkring 500 deltagere. Grunden til at vi ikke ser så gode marginer er at vi investerer kraftigt i vækst i nye konferencer som har færre end 500 deltagere.
Hegu	Laver i servicen også efterfølgende på jeres udviklingsprojekter? Og hvor stor en del af omsætningen ca. udgør det?
Jørn Larsen - CEO	Det tager typisk 3-5 år at bygge en konference op til kritisk masse. Ja, ofte har projekter hos Trifork et langt liv og istedet for vedligehold vil vi hellere kalde det videreudvikling, hvor vi holder projekterne \fit\"e" I flere sager sørger vi også for drift og opretholder et beredskab.
akademikeren	Jørn du fik også et spørgsmål længere oppe fra asbtrifork
collersteen	ok - så det er et spgm. om at I har x antal profitable konferencer og x antal der stadig er i opbygningsfasen der tynger det samlede resultat
Jørn Larsen - CEO	Jeg kender ikke præcist andelen af service på eksisterende projekter. Vi går mere efter \long tale\" udvikling som vi kalder det." Ja lagkagen belyser netop det som jeg er inde på. 40% af vores omsætning har en skalerbar karakter hvor der ikke er direkte sammenhæng mellem omsætning og indsats. Det kalder vi gruppe A Gruppe B er typisk strategiske samarbejder hvor salgsindsatsen er lille og kondeforholdet er langt. Gruppe C er den slags omsætning vi skal sælge løbende og derfor har mindre margin Gruppe C udgør 36% Fik jeg svaret på spørgsmålene?
akademikeren	Her på falderebet vil jeg godt spørge lidt til newsflow den kommende tid? Hvad skal vi kigge efter?

Jørn Larsen - CEO	Ja godt spørgsmål. Generelt vil et øget aktivitetsniveau give flere nyheder og vi har inviteret til investormøder den 7.4 i Århus kl. 1700 Og den 14.4 kl. 17:30 i Tåstrup Så snart vi har nyheder vil vi naturligvis sende dem til markedet;-) Det bedste sted at lytte er OMX nyhedsservice.
akademikeren	tak for svarene. Er der nogen der har flere spørgsmål?
akademikeren	I modsat fald. Vil jeg så sige tak for din tid. Det var virkelig spændende. Et IT selskab der betaler udbytte..det er sjældent
Jørn Larsen - CEO	Selv tak for muligheden for dialog

Q&A Retail

Booking: kan ske fra dag til dag på telefon: 70277024 eller mail: ir@proinvestor.com

Varighed: op til 60 min., svarende til ca. 30 spørgsmål

Markedsføring: synliggørelse i ProInvestors nyhedsbrev (6.500 abonnenter) og online markedsføring i perioden op til

Kort om ProInvestor

ProInvestor er et uafhængigt forum for aktieanalyse og debat i Danmark. På vores debatforum mødes tusindvis af dedikerede investorer dagligt for at diskutere aktiekøb og investeringsstrategier. ProInvestor har 50.000 unikke besøgende om måneden og over 6.500 abonnenter af det ugentlige nyhedsbrev. Derved er ProInvestor det førende netværk af private investorer.

ProInvestors IR Portal servicerer brugerne med aktiekurser og finansnyheder fra henholdsvis danske, svenske og amerikanske selskaber. De danske selskaber i "IR synergi universet" bliver dækket i dybden med investorpræsentation, årsrapporter og stamoplysninger. Desuden arrangerer ProInvestor branchespecifikke Kapitalmarkedsdage, online chatkommunikation med private investorer i Q&A Retail, "IR Sync", synkronisering af selskabers beskrivelse på diverse online medier samt webcast af selskabernes rapporter mm.

ProInvestor blev skabt som et online mødested for private investorer i 2009 og er i dag Danmarks hurtigst voksende finansmedie. ProInvestor blev lanceret i Sverige i marts 2011.

For mere information se www.proinvestor.com/virksomheder eller kontakt os på +45 7027 7024.

Peter Hildebrandt, CEO, er ansvarlig for dialogen med de børsnoterede selskaber.

"Som privat investor sætter jeg pris på en personlig kontakt til det selskab, jeg investerer i. Det betyder, at man kan få en reel fornemmelse af ledelsen og få afklaret de tvivlsspørgsmål, man ofte har, inden man investerer. Heldigvis er der mange selskaber, som inviterer til investormøder, men ProInvestors online dialog passer mig praktisk perfekt – også selvom de holdes midt på dagen. Flere af dem!"

Kasper Schademan,
privat investor og bruger af proinvestor.com