



John Doe [redacted]@gmail.com>

Advarsel vedr. IT Factory A/S - personligt og fortroligt

John Doe [redacted]@gmail.com>

Thu, May 24, 2007 at 1:31 PM

To: aj@jmiinvest.dk

Hr Asger Jensby,

Der er grund til at tro, at IT Factory bygger på en slags konstruktion som i bedste fald er baseret på, at der omsættes produkter der intet har med IT Factorys forretningside at gøre, og i værste fald, at der er tale om en cirkulær konstruktion hvor der flyttes rundt på immaterielle aktiver og omsætningselementer, imellem et stadig voksende antal datter- og søsterselskaber.

Der har længe verseret rygter i den danske Lotus/IBM branche om ITF, da ingen har kunnet forstå den udvikling i tallene ITF har præsteret, senest belyst i en artikel i Berlingske Tidende primo maj, hvor du selv medvirker. Selv nuværende medarbejdere i ITF forstår ikke/ved ikke hvorfra omsætningen kommer – noget der i sig selv forekommer temmelig alarmerende.

Blandt nogle af de tidligere aktionærer er stemningen nået til et punkt hvor det overvejes at genåbne "sagen" om det gamle ITF, og omstændighederne hvorunder aktiverne fra dette selskab blev videresolgt. Dette ud fra argumentet om, at hvis de af ITF oplyste tal holder, må aktiverne være blevet solgt alt for billigt.

Inden jeg redegør lidt mere detaljeret for ovenstående, skal jeg oplyse at jeg må forblive anonym lidt endnu, idet jeg dels tidligere har haft tætte forbindelser til ITF, dels har tidligere ITF aktionærer i min nære kreds, og endelig at jeg er mangeårig aktør i markedet. Skulle nedenstående analyse vise sig rigtig vil det naturligvis kunne få konsekvenser for ITF, JMI Invest mv., og da jeg ikke ved i hvilket omfang du deltager i den daglige drift af ITF, synes jeg at det er for tidligt at afsløre min identitet for dig.

Analysen er som følger:

1. Regnskaberne fra ITF

En analyse af de senere års regnskaber viser i store træk (vi har dog ikke set 2006 regnskaberne endnu, men gætter på at nedenstående også gælder dem):

- At overskud er opnået ved aktiveringer, hvorved driften altså ikke har bidraget
- At cashflowet alene er opretholdt ved indskud, dvs. at driften ikke har generet positivt cashflow
- At der er rigtig mange concerninterne transaktioner mht. immaterielle aktiver etc
- At regnskaberne er meget vanskelige at læse, da der er oprettet en mængde datterselskaber – som ud fra en normativ betragtning – ikke giver nogen mening, ud over at man derved kan reducere gennemsigtigheden i virksomhedens aktivitet

De udmeldte omsætningstal i Berlingske Tidende giver anledning til stor forundring idet:

- Tallene indikerer en omsætning pr. medarbejder, der ligger 3-400% over hvad der er norm for denne type forretning, altså tal som er eksorbitant høje. Kobles dette med branchens manglende kendskab til kunder, afsætningskanal mv. (se nedenfor), bliver forundringen så meget desto større
- Væksten i omsætning er uhørt stor, og der er ingen andre der opererer i samme felt som ITF der bare tilnærmelsesvist kan udvise samme vækst, en vækst på f.eks 20-30% er høj for branchen, hvorfor en vækst som den ITF melder ud forekommer helt urealistisk.

2. Iagttagelser fra branchedeltagere, IBM og ITF medarbejdere:

- Der er bogstavelig talt ingen – hverken i IBM eller blandt de virksomheder der p.t er ITF partnere eller på anden måde er aktører i markedet – der kan redegøre for eller retfærdiggøre ITF's tal gennem egne oplevelser med kunder mv. Der er tværtimod betydelig forundring over hele linien.
- Hvis ITF fremstillede software som man afsatte gennem en partnerkanal, ville en omsætning i 300 millioner klassen repræsentere en slutbrugerpris på noget nær en milliard – og der er intet der indikerer at dette er tilfældet – heller ikke internationalt. På forespørgsel har de partnere ITF selv opgiver at have i andre lande, ikke oplevet noget vækst i en i forvejen beskeden ITF omsætning.
- Der er ingen der kan henvise til kunder – hverken i Danmark eller i udlandet der har foretaget investeringer i de nye teknologier fra ITF
- Ingen i IBM har ligeledes kunnet redegøre for ITF forretning, og der er betydelig afstand mellem det billede ITF tegner af samarbejdet i pressemeddelelser osv, og så den oplevede virkelighed inden for IBM – på alle niveauer, også internationalt – hvilket må være alarmerende, når man ser på den tætte positionering ITF har ift. IBM.
- Vi har spurgt medarbejdere i ITF om de kender kundeforholdene der trækker den store omsætning – og ingen har kunnet komme med et svar, hvilket er ganske uforståeligt, og meget bekymrende.

Vi har desuden gennemtygget ITF's website, og står tilbage med et billede der viser at websitet indholdsmæssigt er en kulisser – og at indholdet står i misforhold til den profil ITF regner af sig selv, f.eks:

- Der er stort set ingen partnerinformation, og de partnere der henvises til er generelt ret små virksomheder, hvoraf flere på deres egne hjemmesider ingen referencer har til ITF.
- Det supportforum der er på sitet, er stort set tomt – hvilket er dybt besynderligt, når der henses til at ITF gentagne gange har understreget at deres forretning er via partnere. Eftersom ITF's tal er på niveau med det vi så i sin tid f.eks Damgaard Data eller Navision – burde man forvente at der ville være en langt større dybde og indhold på web-sitet.
- På hjemmesiden fremgår det f.eks også at ITF har lavet en aftale med Wipro. Der er imidlertid ikke noget som helst om ITF på Wipros – ellers meget ekstensive – web-site.
- Det fremgår endvidere mange steder at man har et endog meget tæt samarbejde med IBM – mens fakta er at det slet ikke har samme klangbund internt i IBM. Der er ikke noget, hverken hos de IBM medarbejdere vi har talt med (på mange niveauer og i flere lande), eller på IBM's hjemmeside - der indikerer at samarbejdet tilnærmelsesvist skulle være af den karakter ITF beskriver i artikler og pressemeddelelser,.

3. Stein Bagger:

- Stein Bagger er helt givet et begavet og hårdtarbejdende menneske, men har også en stribe konkursramte og tvangsopløste selskaber bag sig, et opslag på cvr.dk viser at der er tale om ca. 10 selskaber.
- Personer i min omgangskreds kender Stein Bagger personligt, enten gennem tidligere forretningsrelationer eller sociale relationer – og den karakteristisk der gives er ret ensartet, og er ikke i Stein Baggeres favør.

Bottom-line:

- Der er en voksende bekymring i branchen for at der er noget galt i ITF, rygterne løber og der er flere og flere der stiller spørgsmålstegn ved boniteten i ITF. Det er formentlig kun et spørgsmål om tid før pressen vil interessere sig for sagen.
- De udmeldte tal har skabt en forventning hos nogle af de tidligere aktionærer om mulighed for at genåbne sagen om det tidligere ITF konkurs og efterfølgende salg af aktiviteter

I det omfang du ikke selv er involveret i ovenstående, er mit råd til dig, at I laver en grundig revision af ITF's topline, mht. konkrete kundeforhold, projekter, partnerskaber, fakturering mv., at I forholder jer meget konkret til værdien af de betydelige immaterielle aktiver der er bogført, og at I imødegår nogle af de observationer jeg har redegjort for ovenfor, for dermed at undgå konsekvenser af de rygter der allerede har floreret de sidste par år, og som er blevet meget mere højrostedede og forstærkede efter artiklen i Berlingske Tidende.

Personligt så jeg helst, at der ikke var "kød" på ovenstående, og jeg er helt åben for at min analyse er ukorrekt. Der er

imidlertid så mange ubesvarede spørgsmål, at jeg har følt det nødvendigt, at skrive denne mail.

Som markedsdeltager er jeg ikke interesseret i unødigt uro, og skulle ovenstående vise sig at have bund i virkeligheden ser jeg det helst klaret i diskretion, således at ingen miskrediteres, og at der ikke kommer støj i forhold til vores branche som sådan.

Det vil imidlertid være uklogt at sidde dette overhørigt, idet der nu er en proces i gang som ikke er under kontrol.

Jeg agter ikke at foretage mig yderligere i sagen, da jeg ingen direkte interesse har heri.