



John Doe [redacted]@gmail.com&gt;

---

## IT Factory er - måske - den næste Nordisk Fjer !

---

John Doe [redacted]@gmail.com>  
To: dorte.toft1@gmail.com

Fri, Aug 24, 2007 at 11:10 AM

Hej Dorthe Toft,

Jeg er aktiv markedsdeltager inden for softwarebranchen gennem rigtig mange år.

Jeg har med voksende forundring fulgt den presseomtale ITF har fået de senere år, og nu er bægeret fyldt med den seneste omtale i Børsen forleden dag i IT Top200.

Danske IT og erhvervsjournalister er åbenbart helt ukritiske, og har ikke lagt øret til jorden.

Der har i årevis verseret masser af rygter om ITF, rygter om oppustede omsætningstal, om mærkelige transaktioner, mangel på kunder, medarbejdere der ikke har nogen anelse om hvem kunderne er etc.

Desuden er der dyb forundring i hele IT-branchen, for der bogstavelig talt ikke er nogen der har anelse om hvorfra ITF får sin forretning. Der er ingen der kender kunder der bruger softwaren (ud over de få kunder der altid har været på de "gamle" ITF Lotus produkter), ligesom der ikke er nogen der kender til de partnere og samarbejder som ITF siger at de har.

Der er rigtig mange forhold der peger på, at det hele er en konstruktion uden hold i virkeligheden.

På trods af dette udråder pressen ITF til at være en stjerne virksomhed og direktøren fremstilles som en guldfingret virksomhedsdoktor.

Jeg er 90% sikker på at en kritisk, dybdeborende journalistisk analyse ville vise at den er helt gal, og at en samlet dansk erhvervspresse har ladet sig forføre - og hvis jeg har ret i mine antagelser er dette en sag der vil minde om Nordisk Fjer.

Eksempler på områder der rejser spørgsmål:

### **ITF påstår at 98% af forretningen er eksport.**

I det omfang dette skulle passe vil det sige at der eksporteres software for 300 mill. Sælges dette gennem partnere - og det siger ITF konsekvent at det gør - svarer dette til mellem 500 og 800 mill. i slutbrugerpriser. I og med at de "løsninger" ITF har lavet kun er på engelsk, betyder dette at den omsætning bør komme fra engelsk talende lande. Imidlertid er de partnere ITF selv opgiver at have i disse lande små virksomheder. Partnerne i UK og USA (3 ialt) er ganske små lokale virksomheder.

ITF annoncerede f.eks før sommerferien et strategisk samarbejde med Annet (som lige har købt Magirus) - der fremgår intet om dette samarbejde på Avnets hjemmeside og folk fra Avnet har ikke hørt om det. Samme gælder iøvrigt for en række andre annoncerede strategiske samarbejder med Wipro, IBM mv.

Man burde stille en række kritiske spørgsmål om partnerskaberne, og især prøve at få belyst hvilke konkrete partnere det er der løfter den enorme omsætning.

En rundringning til nogle af de partnere ITF har (især i UK og US) vil givet kunne rejse interessante spørgsmål.

### **ITF's egne medarbejdere ved ikke hvem kunderne er.**

Jeg har talt med flere medarbejdere i ITF, og de ved ikke hvem kunderne er (!) - hvilket er dybt besyndeligt, da omsætningen indikerer at der bør være mange hundrede, måske tusinder, af kunder.

En central medarbejder udtalte i januar i år at han intet havde haft at lave i 2006, da man ingen produkter havde haft. Denne medarbejder arbejdede med partnerrelationer!

På trods af dette har man fremlagt et kanonregnskab for 2006 men en uhørt høj vækst.

Helt grundlæggende burde ITF provokeres til at vise et verificeret billede af deres kundegrundlag.

### **Samarbejdet med IBM har slet ikke den karakter der tegnes et billede af.**

Ligesom resten af branchen er der i IBM ingen der kan redegøre for ITF's forretning, og det billede ITF tegner af et meget tæt og strategisk samarbejde der rækker dybt ind i IBM's laboratorier, og i deres globale

salgsorganisation passer ikke.

ITF er en ganske almindelig IBM Business Partner, og internt i IBM er der ingen der kan forklare sagen. Der er ligeså stor forundring her som der er i resten af branchen.

Læser man de historier der har været om ITF's samarbejde med IBM får man det klare indtryk at der er tale om et meget vægtigt samarbejde - men ser man på IBM's hjemmeside, står der ikke noget der indikerer dette. Faktisk er der mere om små danske softwarepartnere end der står om ITF.

### **ITF påstår at hovedparten af forretningen er baseret på Saas**

SaaS er kun i sin tidlige opstartsfase, og der kan på ingen måde opnås så stort salg på dette område uden massive marketing og salgsinvesteringer - kun ganske få globale SaaS virksomheder - f.eks [salesforce.com](http://salesforce.com) - har opnået rimelige resultater efter adskillige års arbejde og betydelige investeringer.

Der er desuden rygter om at ITF laver indtægter baseret på den distributionsaftale de i sin tid havde på produktet "Bowstreet". Dette er senere købt af IBM. I det omfang der er denne slags licensindtægter undrer det mig at det ikke fremgår et eneste sted - hverken i regnskaber eller andetsteds, jeg tror derfor ikke på rygten.

### **Regnskaberne er misvisende.**

Regnskaberne er præget af enorme aktiveringer af immaterielle aktiver og handel mellem datterselskaber. Der er oprettet et væld af - helt nødvendige - underselskaber som har masser af interne transaktioner. Langt hovedparten af overskuddet er opnået ved aktivering af immaterielle aktiver - dvs. noget som reelt har værdien 0,-

Antallet af underselskaber er så stort at det næsten er blevet umuligt at gennemskue hvordan tallene fremkommer.

Ser man på nøgletallene outperformer ITF virksomheder som daværende Damgaard Data og Navision - det burde da give anledning til spørgsmål, men ingen vil åbenbart spørge.

Man burde få lavet en samlet analyse af de seneste regnskaber.

### **Stein Bagger har en stribe af konkurer bag sig, og har er særdeles blakket ry**

Check mandens historie - han har en stribe af konkurer bag sig, og hans personprofil er den klassiske for en karismatisk type ala Johannes Pedersen mfl.

Grundlæggende er der en enorm afstand mellem det ITF siger og det vi som markedsdeltagere ser, og det indikerer at der måske er tale om en "klassiker" inden for erhvervsskandalerne: Den karismatiske leder, den uopmærksomme investor, den ukritiske presse, koncerninterne transaktioner og komplekse økonomiske transaktioner osv.

Eftersom der er store penge og interesser i spil, vil jeg foreløbig forblive anonym og skal understrege at jeg ikke har "the smoking gun", men en lang række temmelig sikre indicier på at der er noget helt galt. Det betyder imidlertid ikke at jeg har ret i min analyse, og tvivlen bør naturligvis komme ITF tilgode indtil videre.

Jeg skriver til dig fordi jeg har fulgt dine begavede og sobre skrivelser igennem tiden (jeg læser også din blog), og fordi jeg ved at du er en seriøs journalist med stor indsigt i IT-branchen - og dermed bør du relativt hurtigt kunne finde ud af om der er bund i ovenstående postuler.

Lad mig lige vide om det er noget der "tænder" - indtil nu er det kun dig denne mail er sendt til.

Jeg er stadig i dyb tvivl om dette er noget jeg skal blande mig i - men jeg kan på rygterne i branchen forstå at ITF sigter på en notering og/eller at tiltrække andre private investorer, og dermed synes jeg at den viden jeg har forpligter til handling.

Mvh

Anonymindtilvidere



John Doe [redacted]@gmail.com&gt;

---

## IT Factory er - måske - den næste Nordisk Fjer !

---

Dorte Toft <dorte.toft1@gmail.com>  
To: John Doe [redacted]@gmail.com>

Fri, Aug 24, 2007 at 12:51 PM

Hej John Doe",

Jeg har selv haft IT Factory i kikkerten i lang, lang tid.  
Og her er så, hvad jeg har hørt, og det stemmer ikke helt med din påstand om  
"den uopmærksomme investor"

At IT Factory pludselig har budt på en eksplosiv vækst i omsætningen skyldes blandt andet følgende:  
Asger Jensby (JMI Invest) forlod jo CSC (protest mod hvad amerikanerne ville byde medarbejderne, lød den officielle forklaring. Om den stemmer, ved jeg ikke).  
Asger Jensby hjalp så som "arbejdsløs" 2M Invest som en slags konsulent, og herunder især porteføljeselskabet IT Factory.  
Asger Jensby investerer også i IT Factory.  
Asger Jensby bliver ansat som adm. direktør hos EDS (CSC-konkurrent).  
Asger Jensby tegner kæmpekontrakt på EDS's vegne med IT Factory.  
Asger Jensby fyres fra EDS (om det var fordi medejerskabet blev opdaget, ved jeg ikke).

Lad os nu sige, at EDS-kontrakten løber over en årrække (det gør sådanne jo). Har EDS overhovedet taget softwaren i brug. Hvad sker der når kontrakten slutter?

Er det væksten, som IT Factory praler med - for uden de aktiverede poster. Hvis det er tilfældet er der al årsag til, at man har så hulens travlt med at sælge et image som en fantastisk succes.

Mit problem er, at jeg ikke har kilder hos EDS (hverken nuværende eller tidligere). Kan du hjælpe.

Med venlig hilsen  
Dorte Toft

Den 24/08/07 skrev John Doe <[redacted]@gmail.com>:

[Quoted text hidden]

--  
Journalist og it-kommentator  
kontor: +45 39 30 90 77 mob +45 23 42 20 84 privat +45 33 22 90 77  
Skype: dortetoft  
Email: [dorte.toft1@gmail.com](mailto:dorte.toft1@gmail.com)  
Blog: <http://it-bizzen.blogspot.com>  
(kan også nås via <http://it-bizzen.dk>)  
Onsgardsvej 4 2 tv 2900 Hellerup