

12/12-2008

Nedenstående korrespondance fremlægges fordi den er en del af en helhed og fordi den vil spille en rolle i den kommende oprulning af sagen om IT Factory.

Dokumenterne skal forstås ud fra den tid de blev skrevet i – hvilket er mere end halvandet år tilbage i tiden – altså lang tid før vi ved det vi ved i dag.

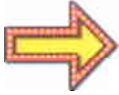
De handlinger - eller mangel på samme - som dokumenterne medførte skal derfor bedømmes ud fra hvordan tingene så ud dengang.

Man kan let forfalde til bagklogskab, men det fører kun til forhastede konklusioner, ikke til lærdom.

Med venlig hilsen



Bo Hembæk Svensson



Bo Svensson/Convergens

10-05-2007 16:56

To [redacted]@dk.ibm.com>

cc

bcc

Subject ITFactory - IBM bør være opmærksom! - FORTROLIGT

Hej [redacted]

Jeg har en konkret bekymring vedr. ITFactory - jeg tror at der er noget helt galt og at det måske er et korthus der kan vælte, og dermed påvirke den tillid kunderne har til IBM, Websphere etc, da ITF jo i alle sammenhænge positionerer sig tæt op af IBM og af Lotus/Websphere brandet. Jeg håber at jeg har uret og at det bare er mig der laver en forkert analyse, men der er efterhånden mange røde lamper der blinker.

Dette er naturligvis dybt fortroligt, og jeg vil på ingen måde skabe uretmæssige problemer for ITF - jeg så gerne at der var en succeshistorie, for det ville vise at Convergens egne markedsbeslutninger var det rigtige, men jeg har enddog meget svært ved at få tingene til at hænge sammen:

ITF opgiver i Berlingske den 7/5 at omsætte for ca. 340 mill i 2006, baseret på 101 medarbejdere - hvoraf i hvert fald halvdelen angiveligt sidder i Indien.

Dette er ganske enkelt en umulighed, af følgende årsager:

1. En omsætning på over 3 mill. pr. medarbejder ser man udelukkende i hardware-orienterede virksomheder, eller virksomheder der sælger volumensoftware (TopNordic mfl) - det er umuligt at opnå den volumen som software/service virksomhed. Skulle tallene for ITF passe, skulle de f.eks sælge IBM software i en volumen på min. 100 mill. i slutbrugerpriser, og de gør de mig bekendt ikke. Hvis IBM ikke kan dokumentere at ITF forretningen driver et stort salg af IBM SW, bør det i sig selv være en tydelig alarm.
2. Det faktum, at der sidder en del mennesker i Indien, og at ingen andre off-shore forretninger kan generere mere end omkring 0,5 mill pr. produktionsressource, får også lamperne til at blinke, for det betyder at omsætning pr. medarbejder uden for Indien ligger på måske 4-5 mill, hvilket aldrig er set før i forhold til virksomheder med ITF's forretningsmodel.
3. Med det foreliggende regnskabstal for 2005 og 2006 outperformer ITF stort set alt hvad der er set tidligere i vores branche - f.eks Damgaard Data og Navision - og det tror jeg ganske enkelt ikke på kan lade sig gøre.
4. Hvis ITF baserer en større del af deres forretning på salg af egne applikationer, herunder en del igennem partnere (hvilket de selv siger), burde omsætningen være på maksimalt 1 mill. pr medarbejder, da dette omvendt er et område med højt dækningsbidrag.
5. Hvis ITF hovedsageligt sælger gennem partnere, skulle deres omsætning repræsentere noget nær 1.000 millioner i slutbrugerpriser - og da det er umuligt at opdrive en partner der aktivt markedsfører ITF applikationer eller en kundereference der anvender de nye ITF applikationer, virker dette højst besynderligt og temmelig alarmerende. Det eneste vi ser til ITF i Danmark er de maledede taxier man ser af og til.

Der er andre forhold der giver anledning til undren:

6. Der er ingen i det danske partner community der kender til kunder der anvender de nye ITF applikationer, der er heller ingen danske partnere der har fokus på de nye ITF applikationer (dem der arbejder med ITF i Danmark, arbejder med de gamle Notes baserede løsninger fra ITF, og de har efter

eget udsagn en begrænset forretning på det). EDB-Gruppen burde være en betydelig trækraft for ITF i Danmark, så måske I også skulle tage en snak med dem om hvordan de oplever sagen.

7. Når man spørger bredt i IBM - får man samme svar - der er ingen af de personer jeg har talt med i IBM der kan pege på kunder, partnere eller cases der kan underbygge ITF's enorme vækst og resultatudvikling

8. De partnere ITF opgiver på deres hjemmeside er generelt virksomheder som enten er meget små (f.eks de to partnere i USA, partneren i Australien og partneren i UK), eller også er de mere consulting orienterede virksomheder (f.eks partneren i Tyskland). Ser man på de forskellige partners hjemmesider, er der næsten kun referencer til de "gamle" ITF applikationer, og hos flere af de opgivne partnere er der slet ikke ITF referencer at finde! - mærkeligt, idet tallene indikerer, at det burde udgøre en betydelig del af deres forretning. I det hele taget er ITF's web-site en kulisser uden noget reelt indhold. F.eks er hele deres supportområde på sitet næsten tomt. Deres top 10 kundereferencer er i det store hele gamle ITF referencer - dvs. fra tiden før de gamle IT-Factory gik konkurs.

9. Der er ingen af dem jeg har talt med i IBM's partner advisory board der kender noget til ITF. Selv virksomheder som burde være i head-to-head konkurrence i f.eks Tyskland oplever ikke ITF som aktør.

10. En meget central person i ITF's egen udviklingsafdeling som jeg kender personligt, udtaler at han ikke ved hvem kunderne er og at han ikke kan få det at vide (!)

11. En af de danske partnere kontaktede ITF forleden med et banalt licensspørgsmål, men ingen kunne svare og selv receptionsdamen vidste ikke rigtigt hvem hun skulle stille om til.

Fsv. regnskabet for 2005 (2006 regnskabet er ikke offentligt tilgængeligt endnu) er der følgende at bemærke:

12. I 2005 er der aktiveret lønomkostninger for 28 millioner, hvilket vil sige at det reelle resultat for ITF i 05 var 0,- Man kan desuden se at virksomheden havde et svagt negativt cash-flow. Der blev ultimo året indskudt 12 mill, hvilket også udgjorde den likvide reserve ultimo samme år. For 2004 blev der også aktiveret et beløb svarende til driftsoverskuddet. Bottom-line er at ITF ikke har tjent én krone i 2004 og 2005.

13. Den vækst der er i tallene for 2004, 2005 og 2006 er så store at de ikke burde kunne finde sted uden en større synlighed/gennemsigthed end der foreligger p.t. Med den vækst burde der ikke kunne rejses spørgsmål som ovenfor.

14. Selskabet blev sendt til tvangsopløsning i slutningen af 2004 (som blev afværget) og skiftede revisor umiddelbart før regnskabsafslæggelse for 2005.

Fsv. Stein Bagger er der følgende at bemærke:

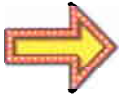
15. Stein har en stribe af underskudsselskaber bag sig. Ud over at det gamle ITF gik konkurs under Stein Baggers ledelse (hvorefter han på magisk vis genskaber det), gik selskabet MasterFrame konkurs med en underbalance på 14 millioner et par år tidligere. Stein Bagger var også direktør i det selskab. Han er registreret i fire konkursramte selskaber og seks tvangsopløste selskaber.

Alt i alt synes jeg, at ovenstående tegner et billede som betyder at IBM bliver nødt til at passe gevaldigt på, og at I, hurtigt, bør afkræve ITF nogle troværdige svar på de mange spørgsmål - helt banalt kunne man f.eks bede om at se kundelister og oversigter over projekter mv.


Vi har IKKE brug for at pressen pludselig får færtten af dette og slet ikke hvis det viser sig at være en ny "Nordisk Fjer" - hvilket jeg naturligvis ikke håber.

Mvh

Bo



Bo Svensson/Convergens
14-05-2007 14:16

To [REDACTED]@dk.ibm.com>
cc
bcc
Subject Re: *IBM Confidential: Re: ITFactory - IBMbør være opmærksom! - FORTROLIGT 

Hej [REDACTED]

Tak for din mail.

Uden at skulle ty til polemik, vil jeg godt lige kommentere dine observationer:

1. Revisionpåtegning er ikke garanti for særligt meget, og man kan sagtens lave masser af regnskabsmæssige ting som er resultatoppustende og 100% lovlige, som f.eks at aktivere løn eller skabe andre immaterielle værdier gennem selskabsomlægninger mv. Den enkle sandhed er, at det har ITF benyttet sig af, og at der efter fradrag af disse aktiveringer i bedste fald er et 0-resultat i virksomheden (i 2005 regnskabet). Jeg siger ikke at ITF gør noget forkert, men at tallene hvis de ikke tolkes, giver et helt fordrejet billede af virksomhedens indtjeningsevne.
2. Det er helt enkelt at gennemskue cashflowet i en virksomhed, man skal bare læse regnskabet. Det rummer f.eks en pengestrømsopgørelse, og den viser som sagt at cash-flowet er negativt, og kun opretholdt af kontante indskud.
3. Det er korrekt, at der er en løbende revenue på maintenance af den "gamle" ITF kundebase. Men ser man på det "nye" ITF's første regnskabsår, hvor man må antage, at det meste af deres revenue netop er baseret på den - fra det gamle ITF - overtagne kundeportefølje, kan denne revenuestream i bedste fald udgøre omkring 20-30 mill., formentlig mindre. Husk at det gamle IT Factory ikke omsatte for mere en 40-50 millioner på noget tidspunkt. Konsekvensen af denne analyse er, at over 90% af ITF forretningen de senere år må være kommet til som helt ny forretning - og så er vi tilbage ved det jeg tidligere har peget på: at ingen kan redegøre for, hvorfra denne omsætning stammer.
4. "Software as a service" vil helt givet blive stort - fra om 5 år. P.t er der kun et par virksomheder der har lykkedes med dette, f.eks salesforce.com - og dette kun fordi salesforce.com har haft USA som hjemmemarked. Jeg har i årevis fuldt dette marked, og jeg er helt sikker på, at ITF endnu ikke har nogen nævneværdig forretning på software as a service.

Når man læser de forskellige pressehistorier om ITF, er et helt gennemgående tema, at "IT Factory bæres ud i verden af IBM", at "der er indgået globale aftaler med IBM", at "den danske virksomhed er knyttet tæt til IBM's centrale softwareudvikling", at "IT Factory er kommet med i IBM's inderkreds", at "IT Factory har 1,3 millioner brugere" etc. - så jeg går ud fra, at den massive omsætning i ITF også kan aflæses direkte i IBM's egne tal.

Det tætte samarbejde er dog ikke noget der underbygges på www.ibm.com - en søgning der viser ikke at ITF har en særlig plads i IBM's univers (IT Factory får omkring 70 hits, Convergens ligeså....i-seven får f.eks 268 hits).

Jeg mener derfor stadig, at der er en PR mæssigt og måske forretningsmæssig risiko som I bør forholde jer til.

Ill rest my case :-)

Mvh
Bo