



Økte omsetningen med én milliard i fjor

VIKTIG PARTNER: Crayon er en av to Microsoft-partnere som er blitt invitert til å starte opp i USA. FOTO: BLOOMBERG

Gaper høyt med ferskt milliardlån



VI VOKSE: Torgrim Takle, finansdirektør i Crayon.

PROGRAMVARE: Lisens- og konsultantselskapet Crayon får låne opptil én milliard kroner. Ekspansjon i USA står høyt oppe på ønskelisten.

HENRIK CHARLESEN
HENRIK@FINANSVISEN.NO

– Vi er inne i en svært spennende fase, Crayon er omgitt av en rekke muligheter, sier finansdirektør Torgrim Takle.

De siste ukene har han presentert selskapet for noen titalls potensielle obligasjonseiere. Med hjelp av ABG Sundal Collier har lisens- og konsultantselskapet plassert et obligasjonslån på 650 millioner kroner, et lån som kan utvides med ytterligere 350 millioner kroner ved behov.

– Nylig foretok vi et oppkjøp i India, vi har store vekstambisjoner globalt og hittil i år har vi etablert oss i seks nye land, sier Takle.

Vekstambisjoner

Crayon, eller Inmeta Crayon som selskapet tidligere het, ble tatt av børs og kjøpt av Norvestor vinteren 2012.

Selskapet tilbyr tjenester innen-

for lisensforvaltning. Dette inkluderer kostnadsoptimalisering, rådgivning samt hjelp til bedrifter med å påse at de holder seg innenfor avtaleverket på programvarene de benytter.

Hovedsakelig er det snakk om lisenser fra programvarekjempene Microsoft, Adobe, Oracle og IBM, og selskaper som Crayon og konkurrentene mottar normalt 5–9 prosent av lisensavtalen.

– Obligasjonslånet gir oss fleksibilitet til å vokse globalt, enten via oppkjøp eller nyetableringer. Land som Tyskland, Frankrike og Storbritannia gir oss enorme muligheter. For eksempel vokser vi tre ganger raskere enn konkurrentene våre i Tyskland, der vi omsatte for 110 millioner kroner i fjor, sier Takle.

De tre siste årene har selskapet i gjennomsnitt økt omsetningen med 25 prosent, og i 2014 regner finansdirektøren med at toppinjen øker fra tre til fire milliarder

kroner.

Ekklusiv klubb

I april kom Crayon inn på Microsofts topp-10-liste over de største partnerne globalt. Crayon får dermed tilgang på et eksklusivt apparat hos programvaregiganten, samt at de mottar eksklusive tips om potensielle oppkjøpskandidater, forteller Takle.

– Det er som å få et Pandium-medlemskap hos SAS. Det har for eksempel ført til at vi er ett av to selskaper som inviteres av Microsoft til å bli partner i USA. En slik invitasjon har ikke funnet sted på 15 år, sier han.

Det amerikanske markedet står for rundt 40 prosent av det globale programvaresalget.

– Hvordan skal dere angripe det markedet, jeg vil tro at det vil være krevende?

– Via oppkjøp og egenutvikling har vi konsulenter og verktøy som

skal til for å håndtere bedriftenes lisenshåndtering. Den modellen er ikke vanlig i USA, der er markedet hovedsakelig transaksjonsorientert. Det betyr at våre konkurrenter plasserer seg hos selgeren og dytter programvare over på kundene, mens vi har valgt å plassere oss på den andre siden av bordet, sier Takle.

– Microsoft har blant annet sett at vår modell fungerer svært godt og at vår fornyelsesgrad er på 97,5 prosent, mens gjennomsnittet i markedet er 70 prosent. Det er klart at et selskap som hvert år mister 30 prosent av kundene må selge ekstremt mye for å hente inn dette, sier Takle.

Uhåndterlig

Med kraftig fremvekst av mobile enheter, inkludert apper i tillegg til programvare for PC-er og servere, er ikke lisenshåndtering lenger en oppgave bedriftene er i stand til å håndtere optimalt, ifølge Crayon.

Takle forklarer at lisenshåndte-

Crayon		
(Mill. kr)	2013	2012
Omsetning	3.045,3	2.046,7
Driftsresultat	81,2	16,2
Resultat før skatt	27,4	-23,5
Resultat etter skatt	26,3	-26,5

- Resultatet av flere oppkjøp og fusjoner. Inmeta og Crayon fusjonerte i desember 2010.
- Norvestor kjøpte selskapet for 831 millioner kroner høsten 2011 og tok det av børs.
- 600 ansatte, leverer lisensrådgivning, konsulenttjenester og kursing.
- Tilbyr lisenser fra bl.a. Microsoft, Adobe, Symantec, Citrix, VMware, Oracle og IBM.

ringen skal sørge for kostnadsoptimalisering, at bedriftene holder seg til avtaleverket som er inngått med programvareleverandørene.

– Det skjer ofte at revisjonsselskapene gjør en lisensrevisjon på vegne av deres klienter, og nylig var det et norsk selskap som fikk 50 millioner kroner i bot siden de etter et serverbytte hadde underrapportert kraftig på programvarebruken, hevder Takle.