

Drøbaks it-fyrtårn

Varsler eksplosiv vekst

Fra Drøbak via Kypros og ut i verden. Skal du selge programvare for aksjeportefølje, blir Norge fort litt smått.

MORTEN SOLLI

— Vi skal ble en av de tre store i Europa innen utgangen av 2012 og ha en omsetning på 250 millioner kroner.

Lasse Meholm og hans allierte i lille Financecube brukte tre år på å utvikle sine programvare. Financecubes fullt og helt web-baserte programvare gir kundene oversikt over fond, aksjekurser, rentedata og annen informasjon som er relevant for porteføljevaltere.

— Markedet er selskaper som opptrer på vegne av privatkunder, kall dem gjerne pengeplassere. Med et rikholdig utvalg av grafer, oversikter og rapporter blir Financecube et viktig verktøy for disse kundene.

Financecube har også utviklet et eget CRM-grensesnitt, som gir enkelt tilgang til informasjonen rett inn i innboksen og kan deles med andre kunder.

— Vi prøvde med Superoffice og Microsoft, men ble nødt til å lage vårt eget.

Verktøyet brukes blant annet til å beregne kommisjonsinntekter og avkastninger. I samarbeid med BI har Financecube også laget egne opplæringsprogrammer og kurs i temaer som risikostyring. Snart skal selskapet lansere et nytt produkt, Transactioncube, som gir mulighet for å kjøpe fondsandeler.

Liten og internasjonal

Det er norsk sørpevinter den dagen vi treffer Lasse Meholm på

hans kontor i lille Drøbak. Noen av kollegene, som jobber med å videreutvikle programvare, sitter på Kypros, med litt andre værforhold.

— Jeg har sett meg litt rundt og landet på Kypros. Kompetansen er

veldig bra, og lønnsnivået en tredel av hva det er i Norge. Samtidig er tankesettet ganske likt og engelsk-kunskapene meget bra. Det er et strategisk valg, og jeg er svært godt fornøyd. Jeg fin-

ner ikke flinkere programmerere i Norge.

Men som ledd i økt vekst ser Meholm likevel etter flere folk lokalt nå. Avstanden er hemmende for større prosjekter, vedgår han, og for å sitte nærmere på utviklingsprosessen vil han rekruttere to utviklere lokalt.

TREDOBLER

Som mange små selskaper har Financecube store vekstambisjoner. I året som har gått har det lille firmaet tredoblet omsetningen.

— Det er 500 000 potensielle kunder for vår programvare i Europa, og bare 1500 av dem i Norge. Totalmarkedet her i landet er kanskje på fem-seks millioner kroner.

Siden utviklingskostnaden i hovedsak er tatt, blir fortjenesten god



FOTO: MORTEN SOLLI

GOD UTSIKT FRA DRØBAK: — Mulighetene er egentlig ekstreme. I store markeder er selv halvannen prosent av markedet betydelig, sier Lasse Meholm, her sammen med teknologidirektør Siv Rønstad.

når kritisk masse er nådd og det blir volum på salget.

— Vi begynte å gå med overskudd i fjerde kvartal 2007.

Programvaren er ifølge Meholm allerede oversatt til alle større europeiske språk. I mange land har bankene egne systemer for nisjen Financecube opererer i. Derfor blir markedet begrenset til privatkundene utenfor selve banksektoren.

EKSTREME MULIGHETER

Meholm anslår at Financecube i Norge allerede har 40 prosent av markedet som eksisterer utenfor Dnb Nor og Nordea.

— Fordelen med finansmarkedet er at det er globalt. Man slipper å forholde seg til nasjonale regler for regnskap og skatt, som gjør internasjonalisering av programvare langt mer komplisert. Vi holder oss til EUs regelsett Mifid,

som gjelder for alle finansinstitusjoner i EU og EOS-landene.

I dag har Financecube kunder i Norge, Sverige, Finland, Danmark, Hellas, Storbritannia, Nederland, Italia og Bahamas.

FRA BYGG TIL DERIVATER

Lasse Meholm har lang fartstid. Han er utdannet ved Ingeniørhøgskolen og senere diplomøkonom fra BI. Han har vært programmerer i Byggsystematik, revisor og konsulent i Price Waterhouse.

I 1990 startet han opp Tazett, som lagde porteføljesystemer for aksje- og derivatmarkedet. Programvaren fikk etter hvert store kunder som Alfred Berg og Kistefos, men ble i 2000 kjøpt opp av finske Tietoanator.

Etter to år i det finske selskapet bestemte Meholm seg for å strate opp på egen hånd igjen.

EKSTREME MULIGHETER

Financecube har en imponerende tilstedeværelse i mange land, selv om omsetningen viser at uttellingen per land foreløpig er beskjeden. I vinter har Drøbak-firmaet kommet i gang med en pilottest i en av de største bankene i Madrid, og har tegnet kontrakt med AJS

” Fordelen med finansmarkedet er at det er globalt. Man slipper å forholde seg til nasjonale regler for regnskap og skatt.

Lasse Meholm, Financecube

” AMBISJON: En omsetning på 250 millioner kroner innen utgangen av 2012. Lasse Meholm

FINANCECUBE

- **Virksomhet:** Programvare for porteføljevaltning
- **Etablert:** 2003.
- **Omsetning:** Ca. 11 mill. kr. (2006: 3,5 mill. kr)
- **Antall ansatte:** 10
- **Konkurrenter:** Advent, nasjonale aktører, bankene
- **Hovedkontor:** Drøbak, avdelinger i London, Limassol (Kypros), Milano, New York

Wealth Management i London.

Ifølge Meholm er mulighetene for et nisjeselskap som hans ekstreme.

— Det blir mer og mer nettverkssalg. Det tar tid å bygge opp nettverkene. Man må bruke mye tid på lunsjer, seminarer og slikt, i land som Tyskland, Frankrike og Storbritannia. Men etter hvert begynner snøballen å rulle. Både England og USA ligger et godt stykke foran også på dette markedsområdet. Men mulighetene er egentlig ekstreme. I så store markeder er selv halvannen prosent av markedet betydelig for et selskap som oss.

MORTEN.SOLLI@COMPUTERWORLD.NO