

# Tjener fett i banknisme

**TJENESTER:** Banqsoft har hjulpet både Norwegian og Komplet med å sette opp banktjenester i ekspressfart. På fire år har selskapet levert 79 millioner kroner i overskudd.

HENRIK CHARLESEN  
HENRIK@FINANSAVISEN.NO

Da ehandelselskapet Komplet og flyselskapet Norwegian fant ut at de skulle starte hver sin bank, var Banqsoft svært sentral.

IT-selskapets kjernevirksomhet er å utvikle, selge og implementere programvare for håndtering av konti og låneporteføljer.

– Vi kan hjelpe en nyetablert bank med å få på plass kort- og låneløsninger på 4–5 måneder. Det er ikke mange som kan konkurrere med oss på tiden det tar før en komplett løsning er oppe og går, sier adm. direktør Johnny Rindahl i Banqsoft.

## Konkurrerer med Evry

I dag har selskapet gjort 70–80 installasjoner fordelt på Norge, Sverige, Danmark, Finland og Polen. Selskapet jakter både banker som skal etablere seg i SMB-segmentet samt andre aktører som ønsker å utvide tjenestespekteret med finansieringsløsninger.

Banqsoft var lenge spesialisert på finansieringsløsninger for det nordiske markedet, men da Rindahl tok over den daglige driften i 2011, besluttet selskapet å utvide tjenestetilbudet til retail- og bankmarkedet fremfor å ekspandere globalt.

– I dag har vi løsninger for kjernebank og frontløsninger, i tillegg til operative tjenester. Gjennombruddet for de nye tjenestene kom med Komplet Bank da de etablerte seg i mars 2013, og banken var i drift ett år senere, sier Rindahl, og fortsetter:

## Største aksjonærer

Verdane Private Equity	35,2 %
Jens H. Gundersen	10,0 %
Børje R. Sannemalm	6,4 %
Jens C. Vigulf	6,4 %
Jon Letting	6,4 %

– I 2014 signerte vi en femårig driftsavtale med Bank Norwegian. Det inkluderte konvertering av eksisterende kunder, siden banken allerede hadde en avtale med Evry.

Utviklingen av bankløsningen har Banqsoft i all hovedsak selv finansiert over driften.

## Sterke tall

Kjernebank og frontløsninger er god butikk for Banqsoft, som foruten Evry konkurrerer mot STC (kontrolleres av Eika Alliansen, som er eid av 75 lokalbanker) og noen internasjonale aktører.

**I 2014 økte Banqsoft omsetningen med 21 prosent til 166 millioner kroner. Resultatet endte på 20 millioner kroner etter skatt, med en resultatmargin på 12 prosent. Det var noe svakere enn marginen i 2013 og 2012, da mellom 15 og 19 prosent av omsetningen lå igjen på bunnlinjen.**

– Vi ser at det kommer nye aktører inn i finansieringsmarkedet, og det er sterk vekst i nye tilbydere av for eksempel forbrukslån. Felles er at alle har behov for «front end»-løsninger og en plattform som de fortløpende kan utvide med nye tjenester, sier Rindahl.

Alt i alt har Banqsoft levert et

## Banqsoft

(Mill. kr.)	2014	2013
Omsetning	166,5	137,7
Driftsresultat	27,6	14,9
Resultat før skatt	26,3	23,9
Årsresultat	19,6	20,3

■ Startet i 1995 av fire gründere med bakgrunn fra Norsk Data.

■ Utvikler, selger og implementerer programvare for håndtering av konti og låneporteføljer.

■ Har gjort installasjoner i Norge, Sverige, Finland, Danmark og Polen, men programvaren benyttes i hele 31 land.

■ Har kunder som Bank Norwegian, DNB, GE Money Bank og Volkswagen Møller Bilfinans.

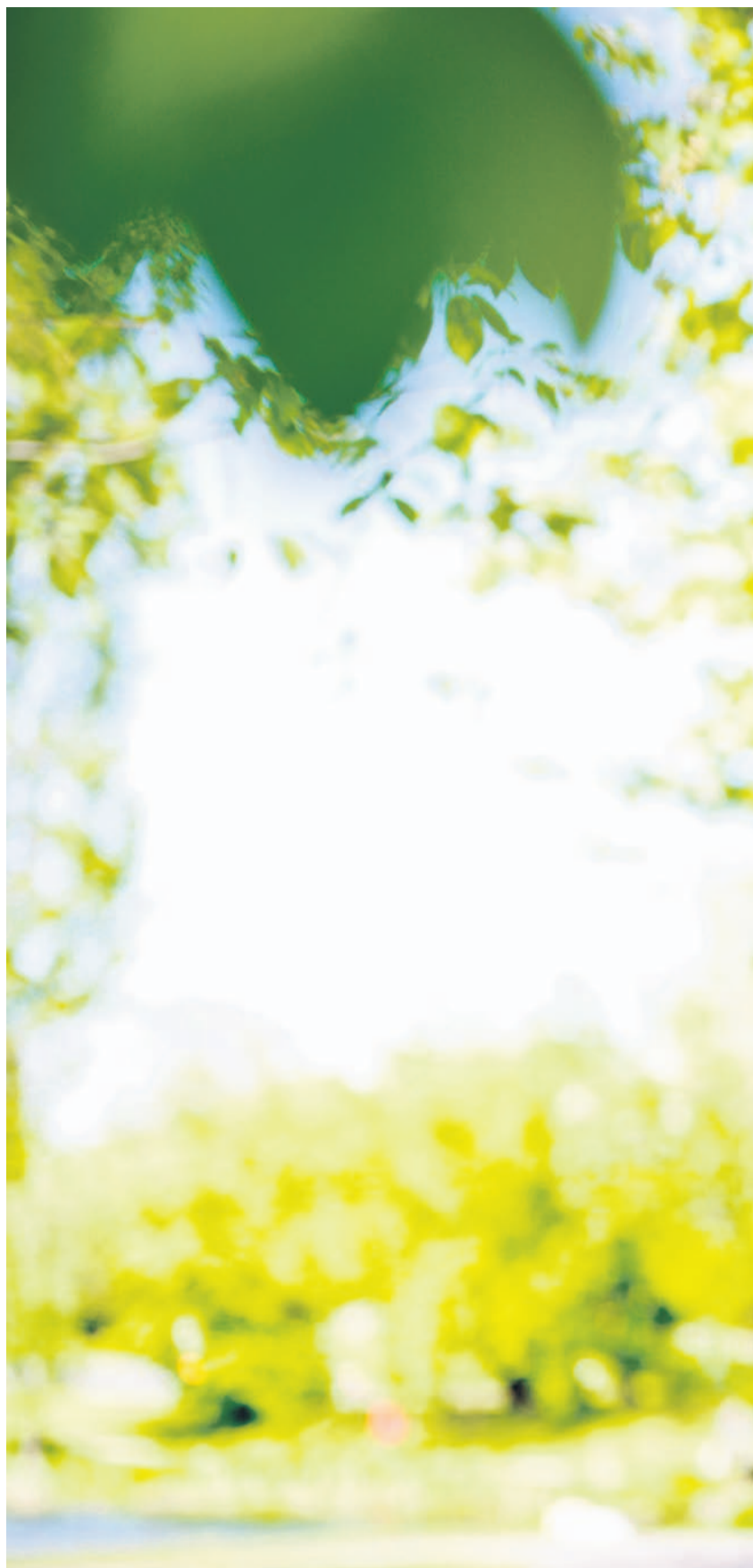
samlet overskudd på 79 millioner kroner fra 2011 til 2014. Norge og Sverige er selskapets viktigste markeder, og hvert land bidrar med mellom 30 og 35 prosent av inntektene.

Ifølge Rindahl ligger det ikke an til at markedet forsvinner med det første.

– Vi regner med at det vil bli inngått cirka 100 avtaler i Norden de neste tre–fire årene. Det er for eksempel en sterk trend at mange aktører i detaljhandelen ekspanderer med finansieringstjenester, og det vil komme nye, mindre banker, sier han.

Banqsoft har kapasitet til å ta to eller tre av disse avtalene pr. år, men selskapet jobber med å øke kapasiteten, særlig i det svenske markedet.

– Sverige var lenge et år bak det norske markedet, men nå tar det av for alvor. Vi har rundt 60 ansatte



## Vil ansette 25 personer

i Stockholm, men vi regner med å øke dette med 25 personer de neste to–tre årene, sier Rindahl.

Fire gründere startet selskapet for 20 år siden, og samtlige er frem-

deles med i den daglige driften.

### Ny storaksjonær?

Verdane Private Equity er den største aksjonæren med en eierandel

Skal dere ta i bruk Office 365?  
– Ikke gjør den vanlige tabben!





## for å styrke satsingen i Sverige

**FØDSELHJELPER:** Johnny Rindahl og Banqsoft hjelper småbanker med å komme seg på fote. Han tror at ytterligere 100 aktører vil dukke opp i det nordiske markedet de kommende årene.

FOTO: HAKON SJEBØ

på 35,2 prosent. Rindahl bekrefter at den finansielle investoren vurderer å selge posten, men har ut over det ingen kommentar til den prosessen.

Bak Verdane følger Jens H. Gundersen med 10 prosent, samt Børje Sannemalm, Jens Vigulf og Jon Letting med 6,4 prosent hver.

**Rindahl vil ikke si noe om**

**prisingen av selskapet, men et programvareselskap i vekst med stabilt høye marginer over tid har nok ikke problemer med å forsvare en P/E på 10–15 for et selskap uten**

**gjeld. Det vil si et forsiktig anslag på 200–300 millioner kroner.**

– Jeg ønsker ikke å spekulere hva prisen på selskapet er eller hvilke multipler som er aktuelle. Men foru-

ten den regnskapsmessige biten, så tror vi selskapet er i en unik posisjon, både når det gjelder løsninger, kompetanse og geografisk posisjon, sier Rindahl.

Mange tabber seg ut ved å gi mangelfull brukeropplæring på Office 365. Dette gir frustrerte og ineffektive brukere, og organisasjonen får ikke utnyttet den nye funksjonaliteten. KnowledgeGroup har «svart belte» i kompetanseinnføring på Office 365, og har bistått store organisasjoner som ABB, Norges Idrettsforbund, Elkem og Orkla. Vil du at Office 365 skal bidra til å øke produktiviteten i din organisasjon? Gå inn på [www.knowledgegroup.no/365](http://www.knowledgegroup.no/365) eller kontakt Mathias på 90 55 06 78.