

ATP-millioner til farma-IT

■ Kapitalindskud

AF JOHAN CHRISTENSEN

Den lille danske IT-virksomhed Qator, der laver dynamiske Content Management-systemer målrettet mod farma-industrien, skruer nu op for vækstambitionerne, efter at Via Ventures, der primært har fået sin arbejdskapital fra ATP, nu skyder et tocifret millionbeløb ind i selskabet.

Qator lever af at udvikle og sælge et specialiseret IT-system til styring af dokumenthåndteringen hos specielt farma-industrien, hvor kravene til dokumentation mv. er ekstremt.

Ifølge dagbladet Børsens oplysninger er der tale om et mindre tocifret millionbeløb

af to omgange, hvorefter selskabet igen skal ud og hente yderligere kapital for at gennemføre den europæiske ekspansion.

»Vi har udviklet nogle produkter, og vi har yderligere 24 produkter i pipeline, og pengene skal bruges til at udvikle de nye produkter samt til at få opbygget en salgsorganisation,« siger Qators adm. direktør Tim Kehling Pedersen.

Sammen med sine medstiftere har han selv investeret et mindre tocifret millionbeløb i firmaet, som det indtil for kort tid siden var planen ikke at sælge ud af.

Men fordi markedet for den slags produkter, som Qator udvikler og sælger, har udviklet sig hurtigere end forventet med en kraf-

tigere efterspørgsel til følge, har det ifølge Tim Kehling Pedersen været nødvendigt at speede processen op og gå mere aggressivt til værks.

Mere modent marked

»Vi mærker helt klart, at markedet er mere modent, end vi havde forventet, og så rakte vores egne midler simpelthen ikke til, derfor besluttede vi at sætte turbo under strategien og gik derfor ud for at skaffe kapital i markedet,« siger Tim Kehling Pedersen.

Ifølge Via Venture Partners er Qator værd at investere i, fordi selskabet har unikke produkter, der sælger, og samtidig har ledelsen den viden om kvalitetssikring, der skal til.

»Qator har udviklet en meget konkurrencedygtig og unik portefølje af produkter, der allerede er solgt til en i øvrigt meget kræsen industri. Stifterne har mange års erfaring med kvalitets sikring og »compliance«-know-how inden for denne krævende disciplin, hvor lovteksten skal praktiseres 100 pct. korrekt. Kombineret med viden om farmaceutisk produktion og softwareudvikling gør det Qator meget interessant,« siger Jakob Rybak-Andersen, der er principal ved Via Venture Partners.

Med den nye kapital i ryggen satser Qator på at få arbejdsro til at udvikle både selskabet og produkterne yderligere, men nok så vigtigt som selve pengesækken

er det, at Via Ventures for langt den overvejende del har sin investeringskapital fra ATP.

For hvis man som et lille dansk IT-selskab gerne vil hjælpe farma-virksomheder med at minimere deres risiko for tab af informationer i forbindelse med registrering af data i diverse dokumenter, nytter det ikke noget, at man selv udgør en risiko, fordi man ikke har sit eget finansielle fundament på plads.

Sælger ikke selv alt

Samme overvejelse ligger bag beslutningen om ikke selv at forsøge at sælge alle produkterne direkte til de store farma-virksomheder, men i stedet for gå efter at opbygge en stærk salgskanal

bestående af store IT-implementerings- og konsulent-huse.

Det har allerede vist sig givtigt for Qator, der blandt andet har fået en stor engelsk IT-implementeringskoncern med i partnerstalden.

»Det er en kæmpe hjælp at få ATP med ind over – både økonomisk og som garant for vores selskab. Vi lever af at minimere risikoen for vores kunder, og derfor har vi en udfordring i selv at fremstå stærkt. Det kan vi gøre ved både at få de rette finansielle institutioner i ejerkredsen og ved at opbygge en indirekte salgsorganisation med stærke partnere,« siger Qator-direktøren. Der er ikke nogen af de oprindelige fem stiftere, der

har valgt at trække sig fra ejerkredsen for at ATP kunne komme ind, så de er alle blevet ligeligt udvandet, men sidder stadig sammenlagt på majoriteten.

»Man kan sagtens forestille sig, at vi må afgive majoriteten, når der i tredje runde kommer en ny investor ind med europæisk ekspansionskapital, men det afhænger af, hvor hurtigt vi formår at få salget sparket mere i gang. Hvis det går, som jeg planlægger, bliver det snært,« siger Tim Kehling Pedersen.

Tim Kehling Pedersen forventer, at selskabet når en omsætning på 72 mio. kr. inden for det kommende år, men efter en salgsoffensiv i hele Europa, skulle det amerikanske marked gerne åbne

sig for Qator, og på verdensplan taler analytikere ifølge Qator-direktøren om et marked, hvor der bør kunne omsættes for to cifrede milliardbeløb i dollar.

I dag ligger Qator og bokser med konkurrenter som EMC og Dokumentum på leverandør-siden, mens det ofte er de store systemintegratorer, såsom IBM Global Services, der står for de lukrative implementeringskontrakter. På kundelisten er blandt andet Novo Nordisk på trods af, at Novo Nordisks eget IT-selskab, NNIT, også har et konkurrerende produkt målrettet mod netop farma-industrien.