

Verksamhetsöversikt

Europa

Omsättningen i Europa steg med 35 procent mellan 2005 och 2006, ett tecken på att Orc Softwares lösningar fick ökad spridning på Europamarknaden.

Orc Software samarbetar med de största och mest avancerade tradingfirmorna och bankerna i Europa. I framför allt Tyskland, Storbritannien, Italien och i de nordiska länderna förlitar sig bolagets kunder på att Orc ska erbjuda lösningar som är pålitliga, innovativa och understödda av förstklassig service. Det underlättar driften av deras IT-verksamhet, samtidigt som affärs- och verksamhetsmål möts genom lösningar som uppfyller kraven på skalbarhet så att de enkelt kan anpassas till kundernas växande behov.

Förvärven och fusionerna inom den europeiska banksektorn väntas fortsätta. Orc har en stark position bland de finansiella institutionerna, vilket gör företaget till den naturliga leverantören av lösningar till nybildade och sammanslagna finansföretag med utökade krav. De har mycket stora behov av optimerade och automatiserade orderflöden, vilket bidrar till ett växande intresse för så kallad orderrouting och FIX-uppkopplingar. Orc Softwares robusta lösning för marknadskopplingar fortsätter att vinna gehör inom finansbranschen.

2006 var ett år fyllt av förberedelser inför MiFID-direktivet. Kunderna behövde information och lösningar för att kunna uppfylla de nya föreskrifterna. MiFID främjar transparens och konkurrens, vilket leder till ökade handelsvolymerna i samtliga tillgångsslag och större behov av sofistikerad routing och orderhantering. Orc har den MiFID-lösning som krävs för att finansiella institutioner ska kunna uppnå avslut till bästa möjliga pris på flera marknader. Bolaget räknar med betydande försäljning inom det här området under 2007 och Orc kommer att vara väl representerade på MiFID-konferenser och branschmässor över hela Europa.

Egenhandeln skapar behov av marknadsaccess över hela Europa när handlarna allt oftare växlar mellan marknader för att utnyttja snabba förändringar av likviditet och volatilitet. Orcs lösningar för marknadsaccess har mycket gott rykte när det gäller att erbjuda stabila och snabba uppkopplingar kompletterat med teknisk support. Detta ger god grund för säljarbetet under 2007.

”Orc Software är en ledande leverantör av handelsteknologi till våra kunder runt om i världen, som till exempel Van der Moolen. Vi är stolta

över att kunna leverera förbättringar till Van der Moolen som stärker deras verksamhet inom egenhandel”

Anders Henriksson, President Benelux, Central and Eastern Europe, Orc Software.

Behovet av automatiserad handel och intresset för market-making på Eurex ökar kraftigt. Orc Softwares lösning Liquidator bedöms vara marknadsledande inom dessa områden. Nya länder som Spanien och Frankrike bidrar också till tillväxten. Dessutom är länder som Ungern, Polen, Slovenien och Tjeckien i dag aktiva inom warranter och market-making. Orc är med sitt unika erbjudande väl representerat på dessa marknader för att möta kundernas behov under 2007.

Nordamerika

Omsättningen i Nordamerika steg med 189 procent från 2005 till 2006, ett bevis för att Orc Softwares lösningar har fått ett starkt fotfäste på marknaden i regionen.

Nordamerika är världens största marknad för tekniska lösningar för finansiella tjänster. Här finns en stor potential för Orc och bolaget fortsätter att öka takten och bredda sin verksamhet på denna marknad. 2006 var ett viktigt år för Orc i Nordamerika och innefattade flera viktiga affärer och lyckade installationer hos de största investmentbankerna och hedgefonderna. Dessa framgångar har bidragit till att ytterligare stärka Orcs förtroendekapital på den nordamerikanska marknaden.

Den nordamerikanska marknaden har under 2006 och vidare in i 2007 genomgått snabbare förändringar än någonsin tidigare. Handeln över flera börser växer snabbt. Det nya regelverket Reg NMS (Regulation National Market System) ställer ökade krav på samtliga aktörer genom att tvinga fram avslut till bästa möjliga pris och öppna dörren för mer konkurrens mellan börserna, vilket i sin tur leder till ytterligare fragmentering av likviditet. Börserna diversifierar sig genom att erbjuda handel i fler tillgångsslag. Exempelvis har International Securities Exchange breddat sig till aktier medan New York Stock Exchange lagt till räntebärande papper i sitt erbjudande. Den fysiska golvhandeln försvinner allt eftersom de elektroniska handelsplatserna tar över, bland annat i Kanada där ECN Pure Trading startar under 2007.

För att kunna dra nytta av olika handelsmöjligheter finns ett starkt fokus på att bygga snabbare system med minimala

fördröjningar. Under 2007 kommer de etablerade börserna att få ökad konkurrens från såväl andra börser som likviditetskällor utanför börssystemen. Interna matchningar av orderflöden kommer att fortsätta växa i betydelse. Den största utmaningen som hela marknaden står inför är den exponentiella tillväxten av marknadsdata, vilket hänger samman med att decimalsystemet införts vid handel av värdepapper samt att ett större antal kontraktstyper handlas. Mot denna bakgrund råder stor efterfrågan på Orc Softwares lösningar vilka medger uppkoppling till flera marknader, avslut till bästa möjliga pris, höga prestanda samt handel med stora volymer.

Orc förstärkte sin satsning på Nordamerika under 2006 genom en ny målinriktad strategi för bolagets försäljning och marknadsföring. Under 2007 innebär strategin att bolagets lösningar ska positioneras för tillgångsklasser där bolaget är bevisat skickligt och har viktiga kunder. Produktutveckling och ledningsresurser koncentreras nu till dessa kundsegment. En starkt bidragande orsak till framgången i Nordamerika är bolagets fokuserade utvecklingsarbete. Ett exempel är US Options Montage vilket ger användaren realtidskurser för alla optionsmarknader samlat på en skärm.

Försäljningen av CameronFIX utvecklades mycket väl i Nordamerika under 2006. Marknaden har hög kännedom om produkten och dess rykte är gott. Under 2007 förväntas en betydande tillväxt för CameronFIX, både som en fristående lösning och som en integrerad FIX-gateway på Orc-plattformen.

Satsningarna i Nordamerika under 2006 omfattade också försäljning och kundansvar. Nya chefer tillsattes under det fjärde kvartalet. Personalstyrkan inom teknisk service och support utökades under året, som en följd av fortsatt tillväxt. Bolaget är övertygat om att de ökade resurserna för försäljning, kundansvar och marknadsföring kommer att ge resultat under 2007 och framåt.

Asien & Australien

Omsättningen i Asien-regionen, vilken omfattar Sydostasien, Japan och Australien, ökade med 80 procent från 2005 till 2006, vilket återspeglar en stark utveckling av Orc Softwares närvaro på marknaden i regionen.

En av de tydligaste marknadstrenderna som Orc Software drar nytta av i regionen är den stora efterfrågan på samtidig tillgång till flera marknader från en enda skärm. Orcs förmåga att leverera detta har givit flera nya kunder under 2006 i bland annat Hongkong, Singapore, Korea, Taiwan, Malaysia,

Japan, Nya Zeeland och Hawaii. Dessa nya kunder vill främst ha tillgång till marknaderna i Japan och Singapore. Intäkterna från befintliga kunder har också ökat genom att antalet marknadskopplingar och kunder växer.

Ny uppkoppling till den koreanska aktiemarknaden i slutet av 2006 öppnade dörren för den första Orc-kopplingen i Sydkorea och fler väntas under 2007.

Under 2006 har antalet noterade warranter liksom deras handelsvolym ökat markant, nya möjligheter som kunderna nu efterfrågar. Orc slöt avtal med flera nya viktiga kunder i Asien om leverans av bolagets lösning inom market-making för warranter. Den nya koreanska marknaden för warranter erbjuder möjligheter som bolaget kommer att fortsätta exploatera under 2007. De första warranterna noterades i slutet av 2005 och under 2006 har denna marknad vuxit och blivit den näst största aktierelaterade warrantmarknaden i Asien efter Hongkong.

I Orcs marknadsföring i regionen kommer bolagets styrka inom market-making för derivatprodukter och inom marknadskopplingar att fortsatt lyftas fram. Ett bevis för Orcs styrkeposition är tillväxten på den taiwanesiska marknaden, där tilläggsförsäljning är en bekräftelse på bolagets marknadsledande ställning.

”Orc ExNet ger Barclays Capital en viktig konkurrensfördel genom att bidra till att utöka distributionen av våra globala elektroniska accessprodukter. Samtidigt får våra kunder större tillgänglighet och flexibilitet via Orc Softwares handelssystem och nätverk”

Angus Yang, Head of Equity Prime Services
Asia Pacific, Barclays Capital.

De viktigaste aktörerna i finansbranschen betraktar Cameron-FIX som den ledande uppkopplingslösningen och den växande efterfrågan på FIX bidrar till fortsatt försäljning av både fristående och integrerade Orc-lösningar.

Den tekniska supporten utmärker Orc på marknaden. I Asien erbjuder Orc sina kunder en konkurrensfördel genom att de kan ta del av bolagets djupa erfarenhet av de stora marknaderna i regionen.