

VD har ordet

Orc Software uppnådde ett flertal milstolpar under 2006 som säkerställer vår marknadsledande position inom värdepappersteknologi. Orc har en stark organisation som åstadkommit fina resultat och ger oss stor potential att prestera ännu bättre i framtiden. Vår tillväxt och lönsamhet under det gångna året visar, tillsammans med goda marknadsutsikter, att högre mål ligger inom räckhåll.

Under verksamhetsåret 2006 ökade Orc Softwares totala intäkter med 50 procent till 418 miljoner kronor. Tillväxten uppnåddes genom ökade insatser i USA, Asien och Australien. Orc har ökat försäljningen till såväl befintliga som nya kunder. Även förvärvet av Cameron Systems har bidragit till vår tillväxt.

Det är samtidigt glädjande att även lönsamheten förbättrades påtagligt. Rörelseresultatet mer än fördubblades, till 67 miljoner kronor, samtidigt som rörelsemarginalen förbättrades till 16,1 procent från 9,9 procent 2005. På motsvarande sätt steg nettovinsten med 155 procent till 51 miljoner kronor. Vinsten per aktie ökade från 1,40 kronor till 3,30 kronor.

Som marknadsledande leverantör av trading-teknologi är det oerhört viktigt att Orc tar ansvar för den verksamhetskritiska roll som våra produkter har för våra kunder. Vår styrka är en genuin förståelse för kundernas önskemål och miljön de arbetar i. Detta kombinerat med en väl utvecklad kundsupport gör att vi kan leverera rätt lösning, oavsett om kunden är ett globalt finanshus eller ett litet tradingbolag. Vår konkurrenskraft vilar samtidigt på förmågan att bygga och utveckla lösningar som överträffar kundens förväntningar. Orc kan förutse och svara upp mot de ständigt skiftande behoven inom finansiell handel.

Medarbetarna hjälper oss växa vidare

Under 2006 har vi vid sidan av Orc Softwares starka utvecklingsverksamhet ökat vårt fokus på försäljning, marknadsföring och produktledning. Ledningsgruppen har förstärkts med försäljningskompetens, i första hand genom att lyfta upp flera skickliga medarbetare, men också med nya kompetenser utifrån. Resultaten av investeringarna i försäljningsorganisationen och i marknadsföring ser vi nu i en starkt konkurrenskraft för Orc.

För att ytterligare flytta fram vår position har vi under 2006 slagit samman flera säljkontor för att uppnå kritisk massa genom större samlade resurser. Den nya organisationen baseras på fyra regioner där respektive region effektivare kan dra lärdom och utvecklas av tidigare erfarenheter.

Marknadsstrategi för framtiden

Orc finns i dag representerat på alla större finansiella marknader världen över och vi marknadsför lösningar som anpassats till såväl globala som lokala behov. Efter att i flera år ha kraftsamlat kring utveckling av världsledande lösningar ökar vi nu ansträngningarna för att nå ut ännu bättre med vårt erbjudande till marknaden.

Vi ställer därför om marknadsföringen globalt och arbetar för att göra Orc mer synligt och för att öka kännedomen om styrkan i våra lösningar och tjänster. Det sker bland annat genom en ökad satsning på mässor och andra branschevenemang.

Under 2007 kommer vi även att införa ett lösningsorienterat erbjudande som innebär ett steg bort från Orc Softwares traditionella produktfokus. Framtiden för Orc är att låta försäljningen bygga på lösningar som anpassats till väldefinierade segment av marknaden. Orc ska vara känt för att bygga lösningar med höga prestanda, som enkelt kan samverka med andra system och som tillsammans med förstklassig support svarar upp mot kundens krav, samt mer därtill.

Lyckat förvärv ger breddat erbjudande

Integrationen av Cameron Systems som slutfördes under fjolåret var mycket lyckad. Förvärvet har breddat produktutbudet och gjort Orc till en mer attraktiv leverantör. Huvudprodukten CameronFIX har samtidigt integrerats in i Orc-plattformen och kan nu väljas av kunden som en integrerad, alternativt fristående, applikation. Förvärvsprocessen och integrationen har givit många lärdomar som kan komma till stor nytta för Orc i framtiden.

Marknadstrenderna gynnar Orc

Flerårtal marknadstrender går i rätt riktning för Orc Software. Bland de främsta underliggande trenderna som gynnar Orc är ökade volymer bland börserna världen över samtidigt som marknadsplatserna blir allt fler. Övergången till elektronisk handel har accelererat och den klassiska golvhandeln marginaliseras. Även införandet av regelverk som MiFID (EU) och Reg NMS (USA) förändrar snabbt förutsättningarna för börshandel och öppnar nya affärsmöjligheter för Orc.

MiFID-direktivet driver på framväxten av nya likviditetspooler, vilket skapar ett behov av system som knyter samman skilda marknadsplatser samt möjliggör handel och konsolidering av marknadsdata mellan dessa. Kraven skärps även så att mäklaren ska kunna redovisa att avslutet utförts till bästa möjliga pris, så kallad Best Execution.

Orcs senaste utvecklingsarbete inom Best Execution Routing har mötts av stort intresse och fått erkännande på marknaden från såväl befintliga som nya kunder.

Parallellt med detta råder ett kraftigt ökat intresse från investerare att kunna handla direkt på börser och marknadsplatser utan eget medlemskap på marknaden. Denna trend skapar ett stort behov för Direct Market Access (DMA). Samtidigt sker en fortsatt tillväxt för den automatiserade handeln. Med ett snabbt införande och ökad utbredning av FIX-protokollet skapar dessa trender en fördelaktig position för Orc, eftersom vi har ett oöverträffat antal marknadskopplingar och det väl etablerade CameronFIX.

Fokus på tillväxt skapar förtroende

Resultatet för 2006, utvecklingen av vår organisation med förstärkt försäljning och marknadsföring tillsammans med Orcs starka marknadsposition skapar utmärkta förutsättningar för ökad lönsamhet. Vår tydliga vision och förmågan att dra nytta av de expansiva marknadstrenderna, gör att utsikterna för 2007 ser mycket goda ut. Vi är definitivt på rätt väg, med en stark affärsmodell som hjälper oss att leva upp till målen för tillväxt och lönsamhet. Orc Software ska uppnå en årlig omsättningstillväxt om lägst 15 procent och en årlig rörelsemarginal om lägst 15 procent.

Jag vill ta tillfället i akt att tacka kunder, styrelse och våra aktieägare för ert stöd. Dessutom vill jag ge en eloge till alla medarbetare för det engagemang och den kreativitet som ni har visat, tillsammans med den kompetens ni besitter. Det är kombinationen av vision och beslutsamhet som utgör ryggraden i vår verksamhet och som driver oss framåt för att fortsätta forma handeln i dag, i morgon och i framtiden.



Thomas Bill

VD