

[Nazaj k članku](#)

objavljeno [3.5.07](#) 22:30
dopolnjeno 11.5.07 15:01

Prvi junak, ki gre po denar na borzo



[Nataša Korajžija](#)
[vsi članki](#)
[avtorja](#)

Andrej Mertelj, predsednik uprave DataLaba, ima za sabo poslovni polom s podjetjem Gekko. Takrat ni dovolj podrobno spremljal bilanc, a je to spremenil v poslovno priložnost. Tržno nišo je našel v programih za vodenje malih in srednjih podjetij. S podjetjem DataLab hoče zdaj na borzo - tudi po svež denar. Prvi.



Foto: Andrej Križ

[Andrej Mertelj](#), predsednik uprave [DataLaba](#), je pred kratkim napovedal, da bo podjetje letos jeseni začelo kotirati na [ljubljski borzi](#). Že maja in junija bodo 150 vlagateljem (partnerjem in sodelavcem) dali možnost za sodelovanje v zaprti dokapitalizaciji, najmanjši paket delnic pa bo 10 tisoč evrov. "Večino denarja, ki ga potrebujemo za nadaljnji razvoj podjetja, bomo verjetno zbrali že z zaprto dokapitalizacijo. Za prihodnji dve leti razvoja potrebujemo tri milijone evrov in če bomo zbrali premalo, bomo jeseni na borzi naredili IPO (začetno javno ponudbo delnic)," pravi Mertelj. V borzno kotacijo pa naj bi se uvrstili tudi, če bodo z zaprto kapitalizacijo zbrali dovolj denarja, trdi predsednik uprave, saj jih zanima, kakšna je tržna vrednost njihove delnice.

Pobrali bi jim sedem odstotkov provizije

Pri zaprti dokapitalizaciji bodo omejili število delničarjev na 150, ker ob vstopu na borzo ne smejo imeti več kot 200 delničarjev. Ker imajo v sistemu nagrajevanja z delniškimi opcijami že 46 zaposlenih, je solastnikov zdaj že skoraj 50. "Vlagatelji nas iščejo sami, zato predvidevamo, da bomo večino delnic prodali že v zaprti dokapitalizaciji. Zdaj iščemo finančno hišo, ki bo skupaj z nami pregledala številke in potrdila cenitev, nato pa delovala kot uradni vzdrževalec sekundarnega trga," pravi Andrej Mertelj. Če bi želeli pridobiti tri milijone mark na borzi skozi IPO, bi jim investicijska banka ali pa borzna hiša zaračunala sedem odstotkov provizije. "To pa je že simpatično velik znesek," pravi Mertelj in dodaja, da se še niso odločili za finančno hišo, ker hočejo dobiti ugodnejšo ponudbo. Še sploh zato, ker bi bil to prvi takšen projekt pri nas.

Leta 2000 so imeli 142 tekmecev, zdaj 20

Podjetje DataLab je bilo ustanovljeno leta 1997, leta 2003 pa so ga preoblikovali v delniško družbo. Takrat so se prvič dokapitalizirali za 15 milijonov tolarjev (62.500 evrov). Leta 2000 je imel DataLab 142 tekmecev, danes jih je od 20 do 30.

DataLabov glavni izdelek je [Pantheon](#), program za vodenje malega, srednjega ali mikro podjetja, ki je prilagojen zakonodaji v različnih državah in preveden v več jezikov. "Če imate podjetje v Republiki srbski, direktor proizvodnje pa je Nemeč, lahko uporablja nemški uporabniški vmesnik. Če je lastnik podjetja Italijan, bo uporabljal italijanskega - vsi lahko uporabljajo programski paket v svojem jeziku in spremljajo poslovanje," pravi Mertelj. Doslej so razvili sedem različic Pantheona in ob 12 uporabniških vmesnikih je tako mogoče dobiti 672 izpeljank te aplikacije, ki imajo vse enako izvorno kodo.

Specializirali so se za razvoj

Zakaj je prav njim uspelo ostati na trgu poslovnih aplikacij in hitro rasti? "Glavni razlog je uvedba partnerskega modela, zaradi katerega smo se lahko povsem usmerili na razvoj softvera. Vse preostale podporne storitve in delo s strankami smo prenesli na naše partnerje. Če se ukvarjaš samo z eno stvarjo, si lahko boljši, kot če 'svaštariš'. Potem pač nastane 'špagetikoda'," pravi Mertelj. Ko so leta 2004 začeli prodajo aplikacij na obroke, so bili prvi na trgu s takšnim sistemom. Zdaj imajo že 102 partnerja v vseh državah, v katerih delujejo, v Sloveniji pa je njihovih partnerjev 18.

Prodajna inovacija: nakup na obroke

DataLab se od drugih podjetij v svoji dejavnosti razlikuje tudi po tem, da so bili med prvimi, ki so začeli programsko opremo prodajati na mesečne obroke. Doslej je stala uporaba aplikacije Pantheon približno 30 evrov na mesec za uporabnika, nova generacija aplikacije pa stane 37 evrov (v to ceno je že vključena uporaba Oraclovega podatkovnega strežnika). [Oracle](#), ki je sicer specialist za podatkovne baze, je najpomembnejši DataLabov partner. Pri malih in srednjih podjetjih je Oraclova težava v tem, da so nekoliko predragi - cena njihovih aplikacij se začne pri približno 10 tisoč evrov. Doslej so bili 30 let usmerjeni na največja podjetja, ki praviloma vsa uporabljajo Oraclove aplikacije. "Oracle se je želel premakniti med manjša in srednja podjetja, vendar niso imeli pravih aplikacij," pravi Mertelj. Zato je Oracle DataLabu sofinanciral prehod iz [Microsoftovih](#) podatkovnih baz v Oraclove. Zdaj aplikacija Pantheon deluje v okolju Windows in tudi na Linuxu.

Cilj: milijarda evrov prihodkov

S tremi milijoni evrov se bodo razširili v Bolgariji,

Romuniji in Albaniji, na Kosovu pa bodo poiskali novega partnerja, ker se sedanji ni izkazal za najboljšega. V naslednji fazi jih zanima vstop na Češko, Poljsko, Madžarsko in Italijo, zelo verjetno pa bodo še pred tem vstopili v Ukrajino. Pri odločitvi za nove trge se bodo posvetovali z Oraclom, ki jih vidi kot strateškega partnerja, ker jim branijo teritorij pred Microsoftom. Z analizami jim tudi pomagajo pri ustanavljanju podjetij - praviloma jim pripravijo kratek seznam podjetij na novih trgih, ki bi bila zanimiva za sodelovanje. "Segment malih in srednjih podjetij je glavni segment rasti v IT-industriji. Velika podjetja imajo že vse, kar so jim IT-podjetja lahko prodala, mi pa pokrivamo tisti del podjetij, ki jih je precej več, poleg tega pa iz malih rastejo velika podjetja. Če bomo v vzhodni Evropi pridobili sedemodstotni tržni delež, pomeni to 460 milijonov evrov prihodkov. Naš cilj je doseči 460 milijonov evrov v šestih letih, v desetih pa milijardo evrov," pravi Mertelj.

Andrej Mertelj je odkril bogastvo na dnu piramide podjetij. Velika podjetja imajo že vse, mala in srednja pa so najhitreje rastoči del trga.

V Sloveniji je zdaj trg poslovno-informacijskih sistemov za mala podjetja vreden 33 milijonov evrov, v prihodnjih petih letih bo gotovo zrasel na 50 milijonov evrov, ocenjujejo v DataLabu. Največja tekmeča za program Pantheonvidijo v Microsoftovem Navisionu, del trga pa bi utegnil zasesti tudi SAP, če bodo izboljšali aplikacije za mala in srednja podjetja.

Glavni cilji dokapitalizacije in vstopa na borzo

- 1. Čim prej želijo vstopiti na nove trge. Zaprta dokapitalizacija in iskanje tveganega kapitala je zanje prepočasno.
- 2. Njihov cilj je milijarda evrov prihodkov, zato ne bo dovolj organska rast, ampak bodo morali prevzemati. Ocenjujejo, da je v vzhodnoevropskih državah v tej panogi težko prevzemati z denarjem, lažje z delnicami. Če bodo kotirali na borzi, bodo lažje podjetja prevzemali z delnicami.
- 3. V podjetju imajo zaposlene, ki že deset let nadpovprečno garajo za povprečne plače. Želijo, da se na borzi pokaže vrednost njihovih delnic. "Ko bomo ta proces speljali, me najbolj zanima, koliko zaposlenih v DataLabu bo imelo več kot milijon evrov v delnicah," pravi Mertelj.

Podjetja bodo programe v prihodnje najemala

V malih podjetjih bodo morali izrazito spremeniti pogled na IT, pravi Mertelj. Model prihodnosti je po njegovi oceni sistem elektrike - podjetja naj bi plačevala zgolj mesečni strošek uporabe, nekdo drug pa bo skrbel za strežnike, njihovo vzdrževanje in požarne zidove. "Če hoče malo podjetje dobro informacijsko podporo, bo vso infrastrukturo, ki jo danes kupuje, v prihodnje najemala. Rastoči del storitev bodo storitve gostovanja. Mi že danes intenzivno delamo na tem. Z aplikacijo Pantheon je opremljenih 240 računovodskih servisov, v prihodnje jih bo še več. EU je za nas idealna, ker je zaradi zbirokratiziranosti sistema potrebne zelo veliko informacijske podpore. Vzhodna Evropa pa je za nas zanimiv trg, ker je pred njimi vse tisto, česar smo se mi že naučili, tudi, kako prehajati na evro. S programom Navision je težko

EU je zanje idealna, ker je zaradi zbirokratiziranosti sistema potrebne zelo veliko informacijske podpore.

vstopati v Belorusijo, ker si ne predstavljajo, kako deluje sistem v njej," pravi Mertelj.

Številke

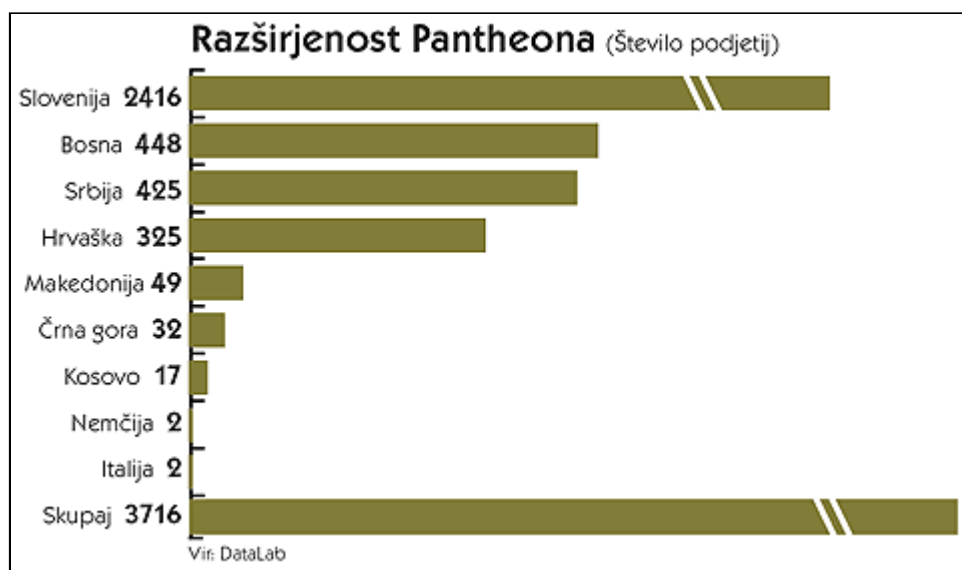
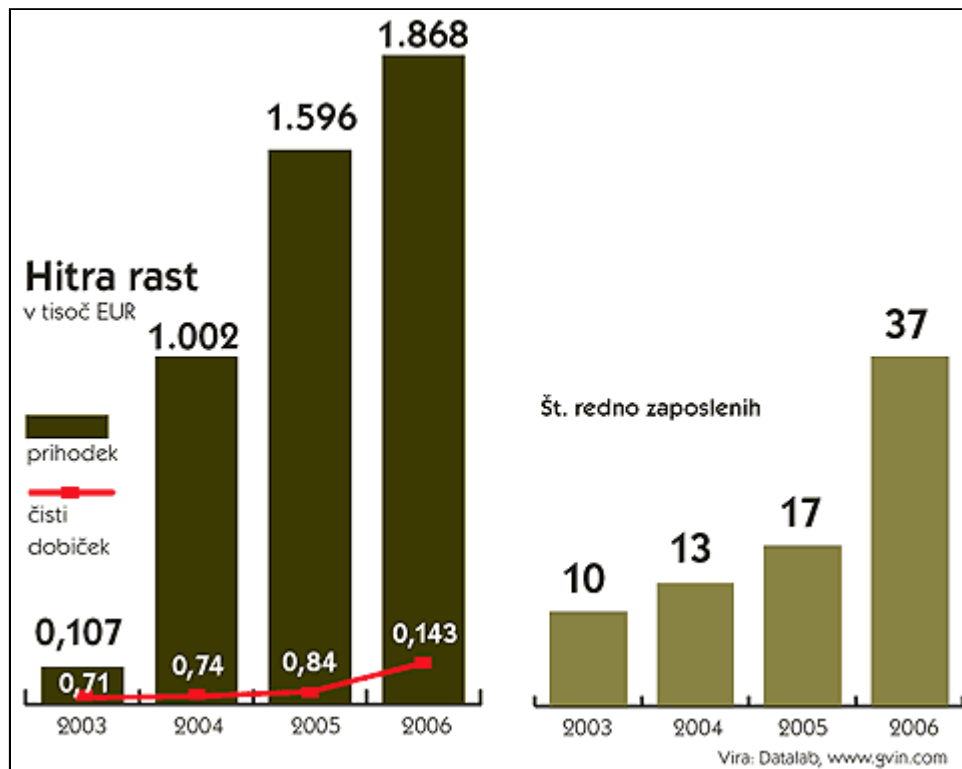
- DataLab Ljubljana: 37 zaposlenih + 12 rednih sodelavcev
- Hčerinska podjetja (Hrvaška, Srbija, BiH, Makedonija, Kosovo): 38 zaposlenih
- Skupaj imajo 102 partnerja v različnih državah, v Sloveniji 18 partnerjev
- 374 svetovalcev pri partnerjih, ki delajo ves delovni čas z aplikacijo Pantheon.

Misterijozni luksemburški lastniki

Andrej Mertelj za zdaj ni lastnik delnic DataLaba, čeprav je bil do lani predsednik nadzornega sveta družbe. Če pa mu bo projekt dokapitalizacije in vstopa na borzo uspel, bo dobil paket delnic, o katerem se še dogovarja z nadzorniki. Največ delnic družbe ima zdaj direktor razvoja Tomaž Teyrovski (približno deset odstotkov), prejšnji direktor

Moreno Rodman pa štiri odstotke. Preostanek si deli 46 zaposlenih, ki so v sistemu opcijskega nagrajevanja. Največji, kar 70-odstotni lastnik DataLaba je luksemburški sklad Twopp. Predsednik nadzornega sveta DataLaba je zdaj Matjaž Fortič, sicer direktor kranjskega Iskratelina, člana NS pa sta Janez Bregar, direktor DISS, in predstavnik zaposlenih Džangir Kolar. Ker smo ocenjevali, da v NS nismo našli predstavnikov luksemburškega sklada Twopp, se nam je porodila zamisel, da gre za "offshore podjetje managerjev", kar pa je Andrej Mertelj zanikal. "Twopp je holdingška družba skupine zasebnih vlagateljev, ki ima v lasti nekaj podjetij v Luksemburgu in srednji ter vzhodni Evropi. Družba ni v lasti managerjev DataLaba," pravi Mertelj.

Glavni vzrok za uspeh je uvedba partnerskega modela. Usmerili so se izključno na razvoj softvera, vse podporne storitve pa so prenesli na partnerje.



V sedmih letih oddelal svoj Harvard

Andrej Mertelj je leta 1989 v Avstriji skupaj z dvema partnerjema ustanovil skupaj z dvema partnerjema ustanovil podjetje [Gekko](#). Solastnika sta izstopila in odprla nova podjetja, Gekko pa je zašel v težave in imel leta 1997 približno 30 milijonov tolarjev tekoče izgube. "S kolegom solastnikom sva podjetje prodala za eno marko ob pogoju, da kupec prevzame dolgove, vendar v pogodbo nisva dala dovolj trdnih klavzul. Kupec je podjetje spravil

v stečaj, midva pa sva pozneje plačevala bankam dolgove. Lani sem odplačal zadnji del dolga," pravi Mertelj. Po njegovi oceni bi takrat podjetje, ki je imelo 280 milijonov tolarjev prihodkov in 30 milijonov tolarjev izgube, novi lastnik brez težav saniral.



"Naša največja napaka je bila, da nismo dovolj podrobno spremljali bilanc in nismo gledali, ali imamo dovolj denarja za financiranje rasti, ker nismo imeli Pantheona. Sedem let sem bil v bankrotu in v tem času sem oddelal svoj [Harvard](#). Zdaj znam narediti celotno bilanco podjetja, sicer ne bi mogel pisati softvera za podjetja," zdaj pravi Mertelj.

Andrej Mertelj, DataLab, je našel rastočo tržno nišo v programih za vodenje mikro, malih in srednjih podjetij. Če mu bo uspelo zasesti sedem odstotkov vzhodnoevropskega trga, bo imel DataLab čez šest let 460 milijonov evrov prihodkov.

Cenitev: Velika odstopanja

Ob 1,868 milijona evrov prihodkov in 173.744 evrov čistega dobička bi se cena delnice DataLaba gibala od 500 do 550 evrov, vrednost podjetja okoli 3,5 milijona evrov, ocenjuje finančni analitik [Karel Lipnik](#). Vendar pa ima podjetje zelo nizko ovrednotena neopredmetena dolgoročna sredstva (dolgoročne pogodbe, patente in licence), pa tudi odvisna podjetja so vrednotena zelo nizko. Glede na to, da bodo pred dokapitalizacijo in vstopom na borzo pri DataLabu te stvari uredili; njihovo poslovno leto se namreč konča junija in že v letošnji bilanci naj bi bile stvari drugačne - bi cena delnice lahko dosegla tudi vrednost 1.350 evrov, podjetje pa bi bilo vredno več kot osem milijonov evrov.

Naš analitik je izračunal vrednost na podlagi primerjave s tekmeci in je zgolj ocena, zaradi hitre rasti pa so mogoča precejšnja odstopanja. V izračunu je upošteval, da je knjigovodska vrednost delnice 72 evrov. ROE je ocenil na 31,25, ROA pa na 10,57 (ocena na podlagi poslovanja v letih 2005 in 2006). Gre za malo podjetje, ki bo kljub predvideni dokapitalizaciji, s katero bodo potrojili vrednost sredstev, sodilo med manjša podjetja ljubljanske borze, zato so mogoča precejšnja odstopanja od izračunane cene, opozarja Karel Lipnik. Tržna kapitalizacija DataLaba bi po dokapitalizaciji znašala približno deset milijonov evrov, povprečna tržna kapitalizacija podjetja, ki kotira na ljubljanski borzi, pa je 104 milijone evrov.

Napoved analitikov: Prodaja bo naraščala

Leta 2005 je DataLab glede na prejšnje leto povečal svoj tržni delež za dvakrat in tako na slovenskem trgu zasedel tretje mesto, s tem pa je postal tudi največji slovenski ponudnik poslovne programske opreme. Po preliminarnih raziskavah trga poslovne programske opreme za prejšnje leto pa se je tržni delež DataLaba

zmanjšal za 1,4 odstotka, družba pa je zdrsnila na skupno šesto mesto ter na tretje med slovenskimi ponudniki. Najpomembnejši vzrok za to je gotovo nižja vrednost prodanih licenc glede na prejšnje leto, kar je verjetno povezano s prodajnim modelom najema programske opreme, ki ga je DataLab predstavil kot eden prvih ponudnikov programske opreme v Sloveniji. Med drugimi razlogi je gotovo tudi precej večje udejstvovanje podjetja na drugih. Sem sodijo partnerstvo z Oraclom, ogromna vlaganja v razvoj produkta in partnerske mreže, vlaganja v promocijske aktivnosti (niz



konferenc ter oglasov in drugih promocijskih vsebin v slovenskih medijih) ob izidu nove različice Pantheona in naložbe v širitev na nove trge. Dogodki, kot je denimo zamenjava SAP-sistema z DataLabovim Pantheonom v podjetju [FMC](#), bodo gotovo pripomogli k večji medijski izpostavljenosti izdelka in podjetja. Pomembna dejavnika za razvoj sta tudi napovedana dokapitalizacija podjetja in začetek kotacije DataLabove delnice na ljubljanski borzi. Glede na čedalje večjo prepoznavnost in vrednost blagovne znamke podjetja menim, da se za prihodnost DataLaba ni bati. Podjetje ima tudi eno najbolj razvitih in zemljepisno najbolj porazdeljenih partnerskih mrež v Sloveniji, slabša rast v prejšnjem letu pa je večinoma posledica uvedbe evra. V letu 2006 se je namreč vrednost slovenskega trga poslovne programske opreme po podatkih [IDC](#) zmanjšala, predvsem zaradi uvedbe evra. To se sicer čudno sliši, vendar je bil to eden glavnih razlogov za več kot 25-odstotni upad prodaje licenc, saj se je večina podjetij namesto za uvajanje nove rešitve raje odločila za posodabljanje starih.

Dodaten DataLabov adut v rokavu je napovedana širitev na tujih trgih. Zaradi majhne razširjenosti poslovnih aplikacij med malimi podjetji v Sloveniji in v tujini ter ob nadaljevanju dosedanjih dobrih praks (razvoja, sodelovanja s partnerji in razvoja inovativnega prodajnega modela) se bodo prodajni rezultati podjetja v prihodnje verjetno izboljševali.

[Boštjan Klanjšček](#), direktor slovenske podružnice analitske hiše IDC

Nekateri si glede borze premislijo

Izkušnje nas učijo, da napovedi o vstopu na borzo niso nujno zanesljive. Takšen primer je denimo [Sinfonika](#), katere direktor [Boris Hadalin](#) je pomladi 2006 napovedoval, da bodo že lani poleti na borzi, vendar se to doslej ni zgodilo. V preteklem letu se je z organiziranega borznega trga umaknilo 14 družb, nanj pa so se uvrstili [Autocommerce](#), [Telekom](#) in [Iskra Avtoelektrika](#). V zadnjih petih letih se je v borzno kotacijo, na prosti trg in druge dele borze uvrstilo 71 izdajateljev delnic, borzo

Borza je ostarela brez IPO

Med dokapitalizacijo in IPO je pomembna razlika - zaprta dokapitalizacija je zelo razširjen način zbiranja kapitala v Sloveniji (tudi pri dokapitalizaciji [Mercatorja](#) so denimo sodelovale le izbrane družbe). Pomen IPO pa je, da podjetje ponudi izdajo svežih delnic vsem udeležencem na trgu. Ljubljanska borza je že vsa leta tarča kritik, ker ne deluje kot posrednica pri zbiranju svežega denarja za podjetja. Doslej na ljubljanski borzi ni bilo niti enega klasičnega IPO, ki je v tujini razširjen in pogosto

pa je v tem obdobju zapustilo 154 izdajateljev. Čeprav naj bi bilo za borzo zainteresiranih več mladih in hitro rastočih družb, jih precej ugotovi, da je to zanje predrago ali pa preveč omejujoče.

uporabljen način zbiranja kapitala za podjetja. Z IPO so precej bolj zaposleni na zagrebški borzi, kjer bodo jeseni zelo verjetno dali v javno ponudbo državni delež hrvaškega [Telekoma](#).

Podjetja v posebni negi za borzo



Ustanovitelja [CVS Mobile](#) sta ves čas pod budnim očesom in v posebni oskrbi finančnikov [Medvešek Pušnik](#), ki jih pripravljajo za vstop na borzo leta 2008. Na sliki: [Aleš Likar](#), član uprave CVS Mobile, [Andrej Lamovec](#) in [Jure Klepec](#) iz Medvešek Pušnik, ki sta oba člana nadzornega sveta družbe CVS in [Ciril Mlakar](#), direktor [CVS Mobile](#).

V Medvešek Pušniku pripravljajo za vstop na borzo CVS Mobile in TAB Systems, v prihodnje načrtujejo še več takšnih projektov.

Ena izmed družb, ki napoveduje vstop na borzo leta 2008, je CVS Mobile, ki se ukvarja s sledenjem vozil, upravljanjem vozniških parkov in distribucijskih verig. CVS Mobile je v 51-odstotni lasti ustanoviteljev (Ciril Mlakar, direktor, Aleš Likar, član uprave), 49 odstotkov pa je v lasti vlagateljev, ki jih je zbrala BPH Medvešek Pušnik. Pri njej se skoraj vsak dan oglašajo inovatorji ali podjetniki z novimi poslovnimi idejami. "V presoji imamo od deset do 15 projektov na leto, večino zavrnemo, izberemo pa enega, ki se nam zdi najobetavnejši," pravi Jure Klepec, član uprave BPH Medvešek Pušnik in član nadzornega sveta CVS Mobile. "CVS Mobile je imel dober izdelek. Vrednost deleža ustanoviteljev smo ocenili na 101 milijon tolarjev, nato pa smo izdali še za 99 milijonov tolarjev delnic, ki so jih kupile naše stranke. Če so hoteli prodajati po Srbiji in Nemčiji, so potrebovali svež denar, da bi čim prej zavzeli čim več trga," pravi Jure Klepec in dodaja, da zahtevajo resni projekti naložbo do milijon evrov. "Poslovni angeli s 40 tisoč evri, to se mi ne zdi dovolj. Pomembni so osebna zavzetost in energija, nenehno podpiranje projekta in iskanje strank," pravi Jure Klepec. Podjetje, ki ga izberejo pri Medvešek Pušniku, sami intenzivno podpirajo, z njim se ukvarjajo vsaj po uro na dan.

Sledilne naprave, ki so jih razvili v CVS Mobile, so namestili že v 1.800 vozilih, v podjetju pa so prepričani, da v mednarodnem transportu nima nimajo pravih tekmecev, ker gre za novost na svetovni ravni. Letos bodo dali na trg povsem nove lastne izdelke, finančno bodo prebili točko "break even",

drugo leto pa bi morale biti številke že močno pozitivne. CVS Mobile je delno tekmeč Ulte, vendar v CVS Mobile zagotavljajo, da so njihove rešitve boljše za uporabnike. Odprli so že hčerinska podjetja v Srbiji in Nemčiji, kmalu jih bodo tudi na Hrvaškem in v Italiji.

"Upam, da bosta CVS Mobile in TAB Systems, naš drugi projekt, za katerega bomo priskrbeli svež kapital, uspešna. S tem bomo pokazali, da je mogoče resne projekte delati tudi z razpršenim kapitalom," pravi Jure Klepec. Tab Systems se sicer ukvarja z biometrijo in drugimi rešitvami za nadzor vstopa in izstopa iz objektov.

[Nebojša Jovanović](#), direktor in 80-odstotni lastnik družbe [In.life](#), se bo v treh do štirih mesecih odločil, ali bo šel na [londonsko borzo AIM](#), ki je v lasti [London Stock Exchange](#). Za prvo fazo širitve družbe (In.life je telekomunikacijski operater internetne telefonije in trži storitev DetelFone na Hrvaško, v BiH, Srbijo, Črno goro in Makedonijo, pa tudi v Nemčijo, Švico in Avstrijo imajo že pripravljena dva milijona evrov, v drugi fazi pa bodo potrebovali še tri milijone. Svež denar bodo iskali pri zasebnih naložbenih skladih ali z uvrstitvijo na borzo AIM, kjer kotirajo mala rastoča podjetja, stroški pa so precej nižji kot na London Stock Exchange.