

QlikTechin huima kasvu uhmaa lamaa

Peittoaa kasvuvauhdillaan perinteiset BI-yritykset Oraclen (Hyperion), IBM:n (Cognos) ja SAPin (Business Objects)

QlikTechin liikevaihto kasvoi 50 % 120 miljoonaan dollariin: uusi aikakausi nopeasti arvoa tuottavalle BI:lle

Maailman nopeimmin kasvavan BI-järjestelmien toimittajan QlikTechin vuoden 2008 liikevaihto on kasvanut merkittävästi. Liikevaihto kasvoi 120 miljoonaan dollariin eli huimat 50 % vuodesta 2007. Samalla yhtiön asiakaskanta lisääntyi 45 % 10 585 asiakkaaseen 92 maassa. QlikTechin lippulaivatuote QlikView'n käyttäjämäärä kasvoi myös 45 %, noin 500 000:een. Vastoin ohjelmistomarkkinoiden yleistä kansainvälistä suuntausta, jossa toimintaa sopeutetaan markkinatilanteeseen, QlikTech palkkasi 160 uutta työntekijää vuonna 2008 eli 50 % enemmän kuin vuonna 2007.

”Pelisäännöt ovat täysin muuttuneet: pitkän ja kalliin käyttöönoton vaatineiden, vanhentuneiden ja vaikeakäyttöisten ohjelmistoratkaisujen aika on ohi,” QlikTechin toimitusjohtaja Lars Björk sanoo. ”Tämän päivän makrotalouden haasteissa asiakkaat vaativat ratkaisuja, jotka tuottavat lisäarvoa muutamassa viikossa – vuosien tai kuukausien sijaan. Organisaatiot tarvitsevat nopeita vastauksia kiperiin kysymyksiin, kuten kulujen valikoivaan vähentämiseen, käteisvirtojen maksimoimiseen tai käyttöpääoman tehokkaampaan ohjaamiseen. Yrityksillä ei enää ole varaa odottaa kalliita, perinteisiä BI-projekteja, jotka ovat pitkiä eivätkä pysty vastaamaan nopeasti muuttuviin olosuhteisiin.”

”Meidän poikkeuksellisen vahva kasvumme kertoo tuotteemme tarjoamasta ainutlaatuisesta lisäarvosta. QlikTechillä on myös erittäin hyvät mahdollisuudet jatkaa kasvuaan nykyisessä markkinatilanteessa, jossa yritykset karsivat kulujaan.”

”Volyyymi ja vauhti” -strategialla laajapohjaista kasvua pienissä, keskisuurissa ja suurissa kansainvälisissä organisaatioissa

QlikTechin ”volyyymi ja vauhti” -myyntistrategian erityisen lyhyet myyntisyklit ovat kasvattaneet yhtiön asiakaspohjaa hyvin merkittävästi. Vuoden 2008 laskusuhdanteen aikana QlikTech sai keskimäärin 270 uutta asiakasta kuukaudessa. Samalla kun pääosa yhtiön tuotosta tuli keskisuurilta markkinoilta (100–1000 työntekijän organisaatioista), jossa se on vakiintunut maailmanlaajuinen BI-johtaja, myynti suuriin yrityksiin lisääntyi huomattavasti. Suuryritysasiakkaisiin vuonna 2008 kuului monia maailmanlaajuisia tuotemerkkejä kuten Volvo, Deutsche Telekom, Novartis, Fujitsu, Campbell Soup, Shell, 3M ja ADP.

QlikTech kasvatti markkinaosuuttaan toteuttamalla projekteja, joilla on poikkeuksellisen lyhyet investoinnin takaisinmaksuaika – tyypillisesti vain joitakin päiviä tai viikkoja.

Muistipohjaisen assosiativisen teknologian avulla ennennäkemätöntä asiakasmenestystä

QlikTechin uraauurtavan muistipohjaisen assosiointiteknologian avulla asiakas voi QlikView'n käyttöönotolla saavuttaa ennennäkemättömiä tuloksia ja menestystä. QlikView'sta on tullut BI-standardi monessa organisaatiossa maailmanlaajuisesti, koska se mahdollistaa analysoinnin, joka muuten olisi mahdotonta. QlikView voi myös täydentää asiakkaan organisaatiossa jo olemassa olevia BI-työkaluja.

”QlikView’ssa on ainutlaatuisia assosiointiominaisuuksia, joiden avulla yritysasiakkaat voivat vuorovaikutteisesti tutkia ja analysoida tietoja ilman perinteisen BI:n ennalta määriteltyjä rajoituksia. Me tuotamme asiakkaalle lisäarvoa jo tänään, ja luotamme tuotteeseemme niin paljon, että annamme asiakkaillemme 30 päivän täyden palautus- ja hyvitysoikeuden, QlikTechin tuote- ja strategijahtaja Anthony Deighton sanoo.”

Ohjelmistolisenssien myynti, joka on vahva indikaattori ohjelmistoyrityksen terveydentilasta, muodosti pääosan, 63 %, QlikTechin kokonaisliikevaihdosta vuonna 2008.

Vuonna 2008 QlikTech lisäsi edelleen yli 700 kumppanin nopeasti kasvavaa myyntiosuutta kokonaisliikevaihdosta.

Vuodelta 2009 odotetaan kestäväää kasvua, tuottavuutta ja maantieteellistä laajenemista

QlikTechin tulospäätökset vuodelle 2009 ovat hyvin myönteiset. Yhtiö odottaa kasvun jatkuvan korkealla tasolla kassavirran ja tuottavuuden pysyessä hyvinä. Painopisteitä ovat maantieteellinen laajeneminen Kiinaan ja Japaniin, jatkuva tuoteinnovaatio, markkinaosuuden kasvattaminen keskisuurissa yrityksissä ja asiakkaiden lukumäärän kasvattaminen suurissa yrityksissä.

Lisätietoja QlikTechin toiminnasta Suomessa:

QlikTech Finland Oy, maajohtaja Jarmo Rajala, puh. 040 5300384, jarmo.rajala@qliktech.com

Konsernijohtaja Lars Björkin haastattelupyynnöt:

JKL Helsinki, Liisa Wilkman, puh. 040 745 7007, liisa.wilkman@jklgroup.com

QlikTech

QlikTechin lippulaivatuote QlikView auttaa sekä pieniä että suuria organisaatioita saamaan mahdollisimman paljon irti liiketoimintatiedoistaan ja tekemään siten parempia päätöksiä, jotka parantavat organisaation tulosta. QlikTech tuottaa suoraa lisäarvoa asiakkaalle ja maksaa itsensä takaisin päivissä tai viikoissa, toisin kuin perinteiset BI-ratkaisut, joiden avulla tulosta syntyy vasta kuukausien kuluessa, jos lainkaan. QlikTechin uudenlainen, muistipohjainen ja assosiatiivinen lähestymistapa on todella hyödyksi asiakkaille, ja QlikView’lla onkin suuri joukko tyytyväisiä asiakkaita. QlikTech on markkinoiden ainoa yritys, joka tarjoaa täyden 30 päivän palautus- ja hyvitysoikeuden. QlikTech kasvoi vuonna 2008 50 %, sillä on yli 10 500 asiakasta 92 maassa ja yli 700 liikekumppania maailmanlaajuisesti. Lisätietoja osoitteesta www.qlikview.com tai tilaamalla RSS-syötteen [QlikView XML RSS Feed](#).

###

QlikTech and QlikView ovat QlikTech International AB:n tuotemerkkejä tai rekisteröityjä tuotemerkkejä. Tässä tiedotteessa esiintyvät muiden yritysten nimet, tuotteiden nimet, tai yritysten logot ovat kyseisten tuotemerkkien tai rekisteröityjen tuotemerkkien omistajien omaisuutta.