

# Appsolutt ingen pengebinge

## Markedet for mobil programvare har vokst kraftig i Norge, men marginene er stabile på null.

ERLEND WESSEL CARLSEN  
ERLEND.CARLSEN@FINANSAVISEN.NO

Vi trodde inntekts fra mobile applikasjoner hadde eksplodert, men det viser seg å være mye vanskeligere å tjene penger enn det vi trodde.

Partner Steinar Svalesen og managing partner Dan Vigeland i Core Group presenterer en fersk analyse på mobil programvare. Der analysegigantene Gartner og IDC tar for seg verdensmarkedet, tar Core Group analysene ned på nasjonalt nivå.

Omsetningsveksten innen mobil programvare i Norge har steget med 26 prosent i snitt hvert år de siste fem årene, også om man ekskluderer bransjens ener – Opera.

«Små mobilprogramvare-bedrifter i alle segmenter sliter med å oppnå lønnsomhet», heter det i rapporten.

Core Groups analyse viser at bransjen samlet kun har gått i pluss i ett av de siste ti årene med tilgjengelig materiale, i 2003.

– Det var det året SMS-tjenester tok av, sier Svalesen.

Gründerne bak Wordfeud og Lommelyktappen Illumination har tjent millioner av kroner, men er unntakene, ikke regelen. For forbrukerapplikasjoner er alt annet enn en pengebinge.

– Det holder faktisk ikke at appen er bra, man må se på tallene bak, sier Svalesen.

### Aps driver veksten

Analysen tar for seg hierarkiet i bransjen, med de fire store – Apple, Facebook, Google og Microsoft på toppen.

«Facebook, Google og Microsoft har store utfordringer i forhold til å utvikle egne håndsett, mens Apple vil få utfordringer på distribusjonssiden dersom de ikke evner å bygge økosystem,» hevdes

det i rapporten.

Core Group har listet opp de fem overordnede trendene innen mobil programvare.

- Det globale internettet blir mobilt.
- Mer sofistisert bruk av mobile enheter.
- Fremvekst av åpne standarder og globale økosystemer.
- Fremvekst av nye forretningsmodeller.
- Forbrukerapplikasjoner driver vekst i mobil datatrafikk.

– Punkt fire er vel det som har

**betydd mest, sier Vigeland, og viser til eksempelvis Spotify og Netflix, som har snudd opp-ned på våre musikk- og filmvaner.**

Core-partnerne viser til en trend som har oppstått de siste fem årene, nemlig «born global»-firmaene. Der man tidligere bygde seg opp land for land kommer nå bedrifter som starter rett i verdensmarkedet, drevet av app stores.

### Raskt vekst

Tiden man har på å tilpasse seg er knapp, for veksttakten er rask. Lynrask. Bare fra mai 2011 til februar i år steg andelen amerikanske med smarttelefon 10 prosent-nere, fra 35 til 45 prosent, mens andelen uten mobiltelefon sank fra 17 til 12 prosent.

**De siste fem årene har 50 prosent flere av verdens innbyggere fått mobiltelefon, 80 prosent flere har fått tilgang til internett, mens økningen av mobile internetbrukere er på over 350 prosent.**

– Vi ser de første tegnene til

«mobile first» hos flere bedrifter nå, sier Vigeland.

Det betyr at selskaper med en nettside utvikler denne til mobil plattform først, for så å ta – hvis de i det hele tatt gjør det – det tradisjonelle internettet.

– Mange bedrifter går i dag glipp av mye business fordi man ikke har skalerbare nettsider, slik at de også kan leses på mobil. – Hvorfor? – Vanene er endret. Selv snekteren og rørleggeren må ha mobilnettside, fordi et vanlig tidspunkt å se etter håndverkere er når man sitter på bussen på vei hjem fra jobb.

### Må ha brukere

De to Core Group-partnerne mener «deg» og all informasjon om «deg» blir den viktigste trenden fremover. Med enorme mengder data vil man ved hjelp av business intelligens og business analytics kunne gi stadig mer treffende og spesifikke annonser, som driver hele butikken.

– Det er økosystem med brukere som er fremtidens vinnere.

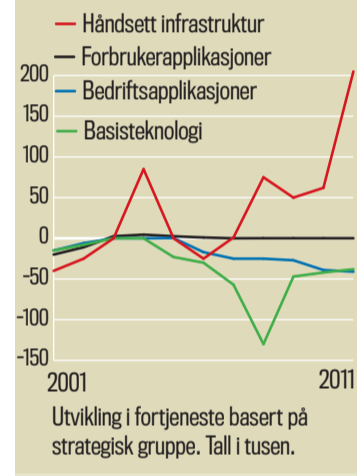
Selskapet har også forsøkt å se inn i krystallkulaen, og spår rundt 30 nye mobilprogramvarebedrifter her til lands i løpet av de neste tre årene, samt at oppkjøps- og fusjonsaktiviteten vil holde seg høy de neste tre til fem årene.

**Kampen om plassene bak er knallhard, og inngangen til markedet tøff.**

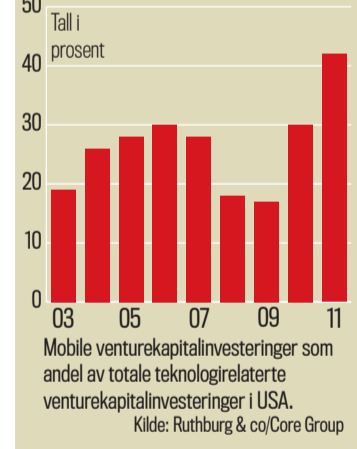
– Få nyetableringer tenker «hvor i økosystemet skal vi plassere oss?» i stedet tenker de «jeg skal ta verden,» og da tar pengene fort slutt, sier Vigeland.

– Vi har bedrifter som presenterer seg med lovnader om 30–40 – i blant helt opp til 60 – prosent marginer, mens i bransjen finnes det knapt

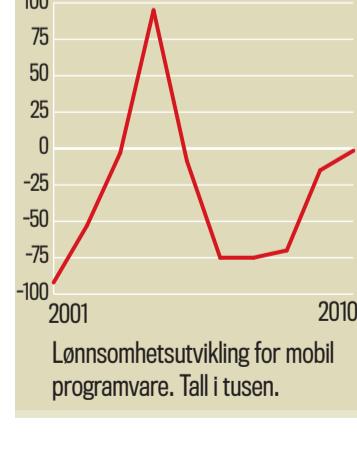
### Lunken lønnsomhet



### Mer mobile penger



### Lønnsomheten mot null



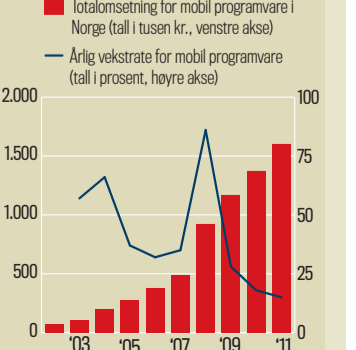
## Smarttele fon mot enevelde ■ Utfordringer for de store

**TOHODET BRANSJE:** Markedet for mobil programvare vokser kraftig, men app-produktene tjener ikke penger, forteller Core Group-partnerne Steinar Svalesen (t.v.) og Dan Vigeland. FOTO: ERLEND WESSEL CARLSEN

### Core Group

- Core Group leverer rådgivning innen kommersialisering og transformasjon for bedrifter i IT-, telecom- og mediabransjen.
- Startet i 2010.
- Har 10 ansatte og kontor i Oslo.
- Omsatte for 8,5 millioner kroner i 2011.
- Eies av Core Holding, som igjen eies av fem partnere, med 20 prosent hver.

### Voksende marked



**MANGEÅRIG HOVEDLEVERANDØR AV FORRETNINGSKRITISKE SMS-TJENESTER TIL DE STØRSTE VIRKSOMHETENE I DET NORSKE BEDRIFTSMARKEDET.**

www.linus.no



Enkel og sikker kommunikasjon med mobilen