



FOTO: IVAN KVERME

konsulenter

folk som brenner for et fagområde jobber i et selskap som er dedikert til det samme området.

Sterkt resultat

Ved fjorårets slutt var det 12 ansatte i Keystep. De dro inn 7,2 millioner og la igjen tre millioner på bunnen. Det gir en resultatmargin på 42 prosent.

Bergsli sa til Finansavisen i fjor at Keystep i løpet av 2008 skulle ha mellom 20 og 25 ansatte og omsette for 20 millioner. Målet er å ha en driftsmargin på

Satser i brennhett marked

Det nye året har brennhett markedet for konsulentene som er dedikert til det samme området.

Keystep er et av de selskapene som har gjort det godt i år. Selskapet har fått inn 7,2 millioner kroner i omsetning og har igjen 3 millioner kroner på bunnen. Det gir en resultatmargin på 42 prosent.

Keystep er et av de selskapene som har gjort det godt i år. Selskapet har fått inn 7,2 millioner kroner i omsetning og har igjen 3 millioner kroner på bunnen. Det gir en resultatmargin på 42 prosent.

rundt 15 prosent. Lederen sier at konsulentene er godt i rute for å nå disse målene.

På sikt ønsker Keystep å bli en totalleverandør med fokus på programvarekompetanse, -forvaltning

Keystep	
(Mill. kr)	2007
Omsetning	7,2
Driftsresultat	3
Resultat før skatt	3
* Ureviderte tall mai-des. 2007	

og -vedlikehold. Bergsli mener Keystep er godt posisjonert i nedgangstider. — Det vil alltid være behov for programvarevedlikehold og -forvaltning, slutter han.



STOR I DANMARK: Symphony Software og adm. direktør Bjørn Jarl har nå Danmark som sitt primærmarked.

FOTO: ROLAND BERG LIE

Kjøpte seg til dobling

Programvareselskapet Symfoni har gjennomført to kjøp i Danmark og mer enn doblet omsetningen.

ROLAND BERG LIE
ROLAND.BERG.LIE@FINANSAVISEN.NO

Symfoni Software utvikler samhandlingsløsninger. Dette er programvare som blant annet kan brukes i forbindelse med prosjekter og bedre informasjonsutveksling.

Selskapet er etablert i Skandinavia og hadde en omsetning på 37,7 millioner kroner i 2006. Av dette endte bunnen på 4,1 millioner noe som gir en resultatmargin på 10,8 prosent.

— Vi er ikke ferdig med revisjonen av tallene for 2007, men vi ligger an til en omsetning på 95 millioner kroner. Marginene vil være på samme nivå, sier adm. direktør Bjørn Jarl.

Kjøpte seg vekst

Storparten av omsetningsveksten i 2007 kom fra kjøpet av danske IT-Companion i fjor vinter. IT-Companion var danmarks største IBM Software-partner.

Nylig kjøpte Symfoni danske Knowentia som leverer programvare for kunnskapsanalyse og kompetansekartlegging. Dette selskapet hadde kun en omsetning på rundt 6 millioner kroner.

— Resultatet er at Danmark nå er vårt klart største marked. Selv om vi har vokst betydelig uorganisk, har vi likevel en organisk vekst på 15-20 prosent, sier Jarl.

Budsjettmålet på topplinjen for 2008 er satt til 120 millioner kroner.

— Er ikke dette litt veiket siden dere

Symfoni		
(Mill. kr)	2007*	2006
Omsetning	95	37,7
Resultat	9,5	4,1
* Ureviderte tall.		

har kjøpt kundebaser med krysssalgsmuligheter?

— Vi er litt forsiktige i budsjetteringen, men vi har også et mer langsiktig mål om en omsetning på 300 millioner kroner, svarer Jarl.

Potensial i Sverige

Salget i Sverige stod i fjor for labre 6,3 prosent av totalomsetningen.

— Vi har testet det svenske markedet i år. Derfor tror vi det er mye å hente her. Vi har et samarbeid med svenske Mandator som fungerer godt, sier Jarl.

Han har stor tro på at standardapplikasjoner vil være i sterk vekst fremover i alle markeder.

— Det er for mange som har gått i konsulentfella hvor konsulentene fakturerer timer hver gang løsningen må endres. Ofte fordi det er skjedd en endring i et av de tilknyttede systemene som Exchange eller CRM-løsningen. Med standardiserte løsninger kommer det kun en oppgradering, hevder Jarl.

Mindre Notes

Tidligere var Symfoni svært tett knyttet mot IBM og deres Notes-løsning.

— Nå spiller det liten rolle om kunden har Microsoft Exchange eller Lotus Notes. Vi støtter begge e-postløsningene, sier Jarl.

Ifølge Symfoni benyttet halvparten av alle nye kunder i 2007 seg av Microsoft Exchange.



Se kunnskap på en ny måte!

www.computas.com