

Resultatøkning for Move

Niklas Sandberg

30.07.2009 kl 15:44

Strategiendring og løsningsalg har gitt gode resultater for Move. Nå står videre vekst og nyansettelser for tur.



ENDA BEDRE I ÅR: Roald Sannæs i Move forventer å kunne levere enda bedre resultater i 2009 enn i 2008. I første halvår av 2009 lå omsetningsveksten på 27 prosent. (Foto: John Ø. Jensen)

Move, som leverer infrastruktur og tilknyttede konsulenttjenester, økte i 2008 omsetningen med 15 prosent. Selskapet omsatte i 2008 for 103,8 millioner kroner, opp fra 90,2 millioner kroner i 2007.

Også driftsresultatet er økt til 6,1 millioner kroner, noe som gir en driftsmargin på 5,9 prosent for 2008 – opp fra 4,5 prosent i 2007.

Resultatet før skatt endte på 5,8 millioner kroner, en god økning fra de 3,6 millionene selskapet satt igjen med i fjor. - 2008 var et veldig bra år for Move, spesielt med tanke på den omfattende snuprosessen vi har vært gjennom, sier Roald Sannæs, administrerende direktør i Move.

Vinner på løsningsalg

Move ble etablert i 1989 under navnet System Senteret, og frem til 2005 jobbet de hovedsaklig med mobile løsninger. Selskapet hadde imidlertid tapt penger gjennom en årrekke. I 2006 endte resultatet før skatt på minus 5,8 millioner kroner, og da Move gjennom en fusjon med RGB Consulting samme år fikk kompetanse på serverromsløsninger besluttet selskapet seg for en strategiendring.

Mobilitet og bærbare pc-er ble supplert med nettverk, sikkerhet, virtualisering og Unix-databaser. Samtidig ble salget av volumprodukter og enkeltstående løsninger erstattet av løsningsalg og konsulenttjenester.

Siden da har denne delen av virksomheten vokst kraftig, og i dag består konsulentavdelingen av over 80 prosent av de ansatte.

- Nå har vi virkelig begynt å se resultatene av det som er blitt gjort. Samtidig ser vi at vi har greid å fortsette den positive utviklingen inn i 2009, så det er vi veldig fornøyd med, sier Sannæs.

Lagring og virtualisering

Moves kundebase består for det meste mellomstore og store virksomheter, om lag halvparten er offentlig og halvparten privat.

Ifølge Sannæs har tilveksten på kundesiden vært god. Han trekker frem lisensbaserte systemprodukter og lagringsløsninger som områder som går spesielt bra. I tillegg kommer wan-optimalisering samt VMware, Citrix og relaterte produkter.

- Kundene er blitt mye mer opptatt av de driftskritiske sidene av løsningene, områder som kan gi avkastning og ikke minst der vi kan synliggjøre besparelser. Virtualisering er et eksempel. Der har vi posisjonert oss med flere ressurser enn de fleste andre, og det får vi betalt for, sier han.

Den siste store kontrakten til Move kom rett før sommeren og besto av en leveranse IBM System 10-servere til Norsk Tipping verdt 12 millioner kroner.

- Ordreinngangen går litt i rykk og napp i og med at det er veldig caseorientert. Men konsulentomsetningen har holdt seg relativt jevn og vi har lite ledig kapasitet.

Enda bedre i 2009

Det gjør at Roald Sannæs nå forventer å kunne levere enda bedre resultater i 2009 enn i 2008. I første halvår av 2009 lå omsetningsveksten på 27 prosent.

- Det er bra for oss. Ambisjonene fremover er jo å fortsette å vokse. Ved inngangen av 2007 var vi 30 ansatte, nå er vi 54. Men det er snakk om en kontrollert vekst - vi påvirkes jo av markedet og det er tydelig at beslutningsprosessen hos kundene tar lengre tid, sier han.

Derfor er planen fremover å ruste opp på salgssiden for å kunne håndtere flere prosjekter samtidig.

- Vi har ansatt fortløpende og har flere nye ressurser på vei inn nå etter sommeren. Men vi følger utviklingen løpende, og selv om vi ikke har satt noen absolutte mål forventer vi fortsatt vekst både i omsetning og antall medarbeidere.