

Dro driftsmargin på 18,5 prosent

KONSULENT: Webstep fortsetter med sterk topplinjevekst og solide marginer. - Nøkkelen er å ha de beste folkene, sier adm. direktør Kjetil Bakke Eriksen.

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

Webstep leverer senior konsulentkompetanse i det norske markedet. I løpet av de 12 årene selskapet har eksistert, har veksten vært jevn og sterk.

- Målet vårt er å ha mange kunder, stå på kundesiden i prosjekter og ha en effektiv drift. Det har vi lykkes bra med, sier adm. direktør Kjell Bakke Eriksen.

Outsourcer

Som en følge av denne filosofien er nesten alt av støttefunksjoner outsourcet.

- Vi består av to deler; salg og

leveranse, sier Eriksen.

Det var også tydelig i lokalene, én dør, en sittegruppe, møterom og kontorer.

Dette blir det marginer av, hele 18,5 prosent i fjor.

- Vi ligger normalt mellom 16 og 18 prosent, sier Eriksen.

Bra miljø

Mangelen på støttefunksjoner har ikke påvirket arbeidsmiljøet.

- Vi ligger helt i toppsjiktet på kåringer som «Great Place to Work». Det må vi gjøre for å holde på de ansatte. Derfor ligger vi ute på nett med bilde og navn på alle ansatte. de får sikkert henvend-

ser fra drossevis av hodejegere, men vi skal være så konkurransedyktige at vi tør gjøre det, sier Eriksen.

De ansatte innehar også attraktiv kompetanse.

- Vi har kompetanse på tvers av plattformer, men øker spesialisering mot BI, test- og prosjektledelse - spesielt i Oslo, fortsetter han.

Webstep leverer i stor grad kompetanse i prosjekter hvor java- og Microsoft-teknologier benyttes.

Organisk

Webstep har til nå ikke kjøpt opp andre konsulentmiljøer. Veksten har vært organisk. Ambisjonen for vi-

Webstep

(Mill. kr)	2011	2010
Driftsinntekter	313	268
Driftsresultat	58	47

dere vekst er fundamentert i samme perspektiv.

- Vi skal årlig vokse 10-15 prosent organisk de neste tre årene. Vi ser jo at potensialet for like sterk vekst avtar etter som vi blir større. I tillegg vil vi nok merke offshoring, men siden vi er på kundesiden vil vi neppe påvirkes mye av dette, sier Eriksen.

- Er det interessant for dere å se på anskaffelsesrådgivning, slik ASP-Norge gjør?

- Vi ser på det, men vi har ingen planer i den retningen, sier han.

Reiten inn

I mai i fjor solgte Argo Capital Management sin 40 prosent andel i

18 PROSENT: Kjetil Bakke Eriksen og Webstep er på margintoppen blant norske IT-konsulenter. FOTO: ROLAND BERG LIE

Webstep.

- De har en strategi om å være inne i selskaper i fem år, og solgte seg derfor ut, sier Eriksen.

Inn kom PE-selskapet Reiten &

Har du nok fokus på din kjernevirksomhet?

