

Pressemelding 21.08.2019

Webstep venter fortsatt markedsvekst

IT-konsulentselskapet Webstep tror markedsveksten fortsetter og forventer fortsatt økt konkurranse om de beste IT-hodene. Selskapet har iverksatt flere tiltak for å sikre fremtidig vekst og lønnsomhet.

Konsernets omsetning i andre kvartal var 162 millioner kroner, mens inntektene på 346,5 millioner kroner i første halvår var 1 prosent lavere enn samme periode i fjor.

Webstep har solid driftsmargin, ordreboken er solid, og kapasitetsutnyttelsen er høy. Til tross for markedsvekst, begrenses inntekstveksten av det generelle underskuddet på IT-konsulenter som er en følge av høy aktivitet hos kjøperne av IT-tjenester. Nå har Webstep iverksatt ytterligere tiltak for å sikre fremtidig vekstkapasitet.

- Webstep har en sterk markedsposisjon, og markedet for våre tjenester vokser stadig, men tilgangen til erfarne IT-konsulenter er blitt en knapp ressurs. Det er altså ikke etterspørselen fra kundene som begrenser oss, men tilgangen til erfarne IT-hoder. For å hevde oss i den harde konkurransen om de beste hodene må vi nå bli enda flinkere enn før til å rekruttere, utvikle og beholde de beste menneskene, sier Arne Norheim, administrerende direktør i Webstep.

Webstep hadde et driftsresultat før avskrivninger (EBITDA) på 22 millioner kroner i andre kvartal, mens EBITDA-resultatet for første halvår var 44,3 millioner kroner. Lønnsomheten er svakere enn året før, blant annet som følge av økt bruk av underleverandører, engangskostnader knyttet til lederskifte og kostnader knyttet til satsningsområdet Internet of Things (IoT).

Stigende timepriser

Markedsveksten fortsetter, og det er stor etterspørsel etter Websteps digitaliseringstjenester. I tillegg stiger også salget av tjenester innenfor IoT, analyse og maskinlæring, delvis som et resultat av at konsernet har fokus på deling av kunnskap og kompetanse på tvers av organisasjonen. Den økte etterspørselen har også ført til økning i timepriser sammenlignet med 2018.

- Vi ser et solid grunnlag for langsiktig markedsvekst, blant annet som følge av at flere store innkjøpere av IT-konsulenttjenester har inngått omfattende og langsiktige avtaler den siste tiden med både Webstep og våre partnere. Webstep har allerede en solid ordrebok, og de nye avtalene øker potensialet ytterligere, sier Arne Norheim.

Understøtter ambisjonene

Selskapet har iverksatt flere tiltak i andre kvartal for å øke fremtidig vekstkapasitet, herunder nye initiativer for å rekruttere, utvikle og beholde ansatte, vurdering av ikke-organiske vekstmuligheter og styrke partnerskapene med verdensledende teknologiplatformer.

Arbeidet med å vurdere nye vekstmuligheter fortsetter i tredje kvartal, og Webstep planlegger å offentliggjøre en strategioppdatering 7. november 2019, i forbindelse med presentasjonen av resultatene for tredje kvartal.

Oslo 21.08.2019

For ytterligere informasjon, vennligst kontakt:

Liv Annike Kverneland, CFO: <https://www.webstep.no/ansatt/liv-annike-kverneland/>

Mail: liv.annike.kverneland@webstep.no

Tlf: 911 51 110

www.webstep.no : <https://www.webstep.com>