**Q3-resultatene klare for Webstep: Styrker plattformen for fremtidig vekst**

**IT-konsulentselskapet Webstep venter fortsatt markedsvekst og skaper en bredere vekstplattform. Nye kundebehov skal møtes med et bredere tilbud av tjenester, flere typer ekspertise og sterk lokal tilstedeværelse.**

Konsernregnskapet til Webstep viste en flat inntektsutvikling i tredje kvartal med samlede driftsinntekter på 137,2 millioner kroner spm følge av lavere kapasitet, men motvirket av økte timepriser og bruk av underleverandører. Inntektene hittil i år falt med 0,9 prosent sammenlignet med i fjor og endte på 483,7 millioner kroner.

* Dette er som ventet. Vi har hatt en periode med lavere kapasitet i år, men nå begynner vi å se resultatene av den intensiverte rekrutteringsinnsatsen. I tredje kvartal fikk vi 5,3 prosent flere medarbeidere, og i fjerde kvartal blir vi enda flere. Konkurransen er hard, men vi er heldige og har sterk rekrutteringskraft, sier administrerende direktør Arne Norheim i Webstep.

Kvartalets driftsresultat (EBITDA) ble 4,1 millioner kroner og er lavere enn tilsvarende periode i 2018, hovedsakelig på grunn av lavere kapasitet, bruk av underleverandører, kostnader knyttet til å styrke rekrutterings- og salgskapasiteten, samt innfasingskostnader og lavere kapasitetsutnyttelse for nyansatte. Driftsresultatet (EBITDA) for årets ni første måneder endte på 48,4 millioner kroner, ned 21 prosent fra samme periode i fjor.

**Flere tjenester for å møte nye kundebehov**

Webstep har en god posisjon i et attraktivt marked som ventes å vokse videre og opplever høy etterspørsel etter sine tradisjonelle digitaliseringstjenester. Samtidig øker etterspørselen etter nye tjenester, som IoT og avansert analyse.

* Morgendagens markedsmuligheter er mange. Vi er i en drømmeposisjon, der kundene ønsker at vi skal ta større ansvar for hele digitaliseringsreisen enn hva vi gjør i dag. Men for å klare det må vi ha to tanker i hodet: Fortsette å levere det vi er gode på i dag – samtidig som vi utvikler et bredere tilbud som møter kundenes behov. Lykkes vi med det, lykkes vi også med å skape større verdier for både kunder, medarbeidere og aksjonærer, sier Arne Norheim.

Webstep sine tre hovedforretningsområder Teknologiekspert, Teknologirådgivning og -ledelse og Løsninger blir et viktig verktøy for å synliggjøre et bredere tjenestetilbud. Teknologiekspert-området vil fortsatt være kjernen i tjenestetilbudet. Tjenesteområde Teknologirådgivning og ledelse og tjenesteområde Løsninger videreutvikles med flere tjenestetilbud, flere typer ekspertise og leveransemodeller.

**Utvider rekrutteringsbasen**

Tilgangen til IT-ekspertise på viktige tjenesteområder skal styrkes, blant annet ved å utvide rekrutteringsbasen med nye typer kompetanse

**Styrker merkevaren og den lokale tilstedeværelsen**

Lokal tilstedeværelse er en suksessfaktor. Nåværende lokasjoner skal styrkes, og nye lokasjoner i Skandinavia vil bli vurdert.

Salgs- og rekrutteringskapasitet, kompetanse og -prosesser vil bli styrket, og en merkevareprosess vil danne grunnlag for ytterligere å styrke konsernets posisjon som foretrukket arbeidsgiver og leverandør av IT-ekspertise. Veksten vil hovedsakelig være organisk, med bruk av oppkjøp i visse tilfeller for å sikre tilgang til nye kunder eller til viktig kompetanse innen nye teknologier.

**Vekstambisjonen er uendret**

Den langsiktige ambisjonen om å vokse mer og være mer lønnsomme enn markedsgjennomsnittet er uendret. Men det skal gjennomføres tiltak for å støtte fremtidig vekst, og det vil medføre kostnader som på kort sikt vil utfordre evnen til å opprettholde en EBITDA-margin over det gjennomsnittlige markedsnivået. Utbyttepolitikken forblir uendret.

**For info om Q3:**

CEO Arne Norheim: <https://www.webstep.no/ansatt/arne-norheim/>
CFO Liv Annike Kverneland: <https://www.webstep.no/ansatt/liv-annike-kverneland/>

For info om Webstep: Arnt Roger Aasen: <https://www.webstep.no/ansatt/arnt-roger-aasen/>