

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/>