



Holdet bag Wingmen Solutions. Fra højre er det Kåre Christensen, Morten Kolind og Stig Abildsø.

Wingmen Solutions er blevet markant bedre til at tjene penge: Øger overskuddet med 60 procent

Interview: På trods af kontornedlukning og leveranceproblemer er Wingmen Solutions blevet markant bedre til at tjene penge. Da det har været nær umuligt at få hardware hjem, har selskabet lagt et ekstra fokus på konsulentforretningen, og det har fået driften til at gå i vejret med 60 procent.

25. november 2021 kl. 10.59



RASMUS FERDINAND
GINMAN
Erhvervsredaktør

PREMIUM KUN FOR ABONNENTER

På trods af den turbulens, som pandemien forårsaget, så er Cisco-partneren Wingmen Solutions blevet markant bedre til at tjene penge.

Det viser selskabets dugfriske regnskab, hvor driftsresultatet ender på 21,1 millioner kroner.

Det er en stigning på hele 60 procent sammenlignet med året forinden, hvor tallet lød på 13 millioner.

"Det er vi stolte af i et marked, der er presset af leveranceproblemer og corona," siger Kåre Christensen, administrerende direktør i Wingmen Solutions, til Computerworld.

På bundlinjen er det omtrent samme vækst, der gør sig gældende, da forrige års resultat efter skat på 9,8 millioner hæves til 16,1 millioner kroner.

"Vi er blevet bedre til at tjene penge, og det er fordi, vi er blevet endnu mere afhængige af vores kompetencer," tilføjer direktøren.

Den stigende indtjening i løbet af regnskabsåret, der strækker sig fra 1. oktober 2020 til 30. september 2021, stammer nemlig i høj grad fra konsulentforretningen.

Ligesom resten af it-branchen påvirkes Wingmen af manglen på mikrochips og de dertilhørende leveranceproblemer.

Det har i høj grad svækket selskabets salg af hardware og til dels software.

"Vi har haft fokus på vores konsulentforretning, da det er her, hvor vi har kunne levere. Vi har dygtige folk, der er efterspurgt i markedet, så der er udsolgt på alle hylder i øjeblikket."

Samtidig har Wingmen fået en del nye konsulenter ind i løbet af året, hvilket har været med til at sende indtjeningen i vejret, da dækningsgraden på konsulenter er langt højere end på salg af udstyr.

I løbet af regnskabsåret har Wingmen budt velkommen til 12 nye medarbejdere, og derved er staben nu oppe på 60 ansatte.

Wingmen, der er et fokuseret Cisco-hus, gjorde sin entre på det danske marked i 2017. Bag selskabet står Accessstifteren Stig Abildsø, Morten Kolind og Kåre Christensen.

"Vi er ovenud tilfredse"

De erfarne folk, der står bag Wingmen, har været vant til stejle vækstrater, når det gælder omsætningen.

Men de aktuelle leveranceproblemer har udgjort en begrænsning for vækstmotoren sidste år.

Af regnskabet fremgår det, at bruttoresultatet ender på 65,5 millioner kroner, hvilket dog stadig er godt 30 procent højere end året forinden, hvor tallet lød på 49 millioner kroner.

"Vi har ikke vækstet vores omsætning så meget, som vi havde budgettet med," siger Kåre Christensen og tilføjer.

"Det er fordi, vi har været lukket i fem måneder. Vi har passet vores arbejde hjemmefra, men vi kunne mærke, at der er rigtig mange af vores kunder, der har været lukket ned og ikke taget nye projekter ind. Så det har været meget vedligehold og drift, vi har lavet i de måneder frem til april."

Da samfundet og kontorerne begyndte at åbne op igen, kom der pludselig gang i hjulene igen. Men her var en ny udfordring kommet op til overfladen.

"Da vi kom tilbage fra nedlukningen begyndte projekterne at vælte ind. Ulempen er nu, sammenlignet med første corona-nedlukning, at der nu er komponentmangel. Nogle af de ordre, vi har fået ind op mod sommeren, de er først ved at blive leveret nu."

Omsætningen for året blev lavere end ventet, men så blev indtjeningen til gengæld markant højere end forudsigelsen.

Alt i alt er direktøren tilfreds med årets resultater, lyder det.

"Vi er ovenud tilfredse. Da vi kom tilbage efter fire måneders nedlukning, der kunne vi se, at vi ikke rigtig kunne levere noget. Der tænkte jeg, gad vide om konsulentforretningen også går i stå. For hvis vi ikke kan sælge varer, er der ikke noget at implementere. Men det er gået over al forventning."

Opnår højeste partner-certificering

Ved regnskabsårets afslutning stod Wingmen med en backlog på mange millioner kroner i ordre, der ikke kunne leveres for om et par måneder. Leveranceproblemerne har derfor udskudt en stor del af omsætningen til næste regnskabsår.

Men det er ikke udelukkende skidt, at der er pres på leverancerne i øjeblikket.

"Det er rigtig irriterende, når man har et projekt, man gerne vil køre igennem, og man så må vente fem til seks måneder måneder, fordi vi mangler udstyr."

"Omvendt gør det, at det er nemmere for os at planlægge. Samtidig har vi længere tid til at finde nye folk, hvis vi mangler nogen på de forskellige projekter," siger Kåre Christensen.

Wingmen fokuserer på tre kerneområder, der er datacenter, sikkerhed og netværk. Al teknologi der benyttes, både hardware og software, kommer fra Cisco.

På det danske Cisco-marked har selskabet ikke øget sine andele med meget mere end en halv til en hel procent i løbet af året. I 2019/20 øgede selskabet sin tilstedeværelse i Cisco-markedet med 30 procent.

Men til gengæld har selskabet vundet frem på kompetencesiden, understreger Kåre Christensen.

"Der, hvor vi virkelig har rykket, det er på kompetencerne. Vi er en klar nummere to, når der måles på certificeringer. Der er langt op til nummer et, der er Conscia, men der er også et stykke ned til nummer tre," fortæller han.

I løbet af regnskabsåret har Wingmen desuden opnået den højeste certificering som Cisco-partner, og nu kan kalde sig Tier 1-partner.

Wingmen var i forvejen certificeret guldpartner, hvilket selskabet blev allerede 17 måneder efter stiftelsen.

Entreprenør-ånden er intakt

Kåre Christensen lægger ikke skjul på, at covid-19 skabte usikkerhed i forretningen, der måtte lukke kontorerne i fire måneder frem til april.

"Med en videnstung forretning som vores, der betyder det bare noget internt, at vi har mulighed for at sidde sammen," siger han.

Det har både noget at gøre med, at det er nemmere at sparre med kollegerne, men også i forhold til kulturen.

Virksomhedskulturen har nemlig været afgørende for selskabets vækst indtil videre.

"Selvom vi nu er fire år gamle, så er der stadig en entreprenør-ånd, og man kan mærke på den enkelte, at de går op i det på trods af corona og leveranceproblemer. Folk har et personligt forhold til det, som de laver i virksomheden her. Jeg bliver overrasket hver dag over, hvor meget folk knokler stadig væk," siger direktøren.

Lancerer Wingmen Academy

Kåre Christensen fortæller, at en af årets højdepunkter har været lanceringen af Wingmen Academy.

Her er tale om et henholdsvis 2-årigt og 5-årigt forløb, hvor kandidaterne bliver oplært i en række discipliner på tværs af Wingmen og Cisco.

"Vi prøver at tiltrække nogle unge mennesker nu, så vi ikke altid bare går på strandhugst hos hinanden, men også får tilført nye mennesker ind i den her del af branchen, for det er der brug for," siger direktøren.

Det er ikke et krav, at kandidaterne har en videregående uddannelse, og dermed åbnes der op for en række andre profiler end normalt, lyder det.

I øjeblikket har Wingmen en gruppe på fem, der er på vej igennem programmet. Selskabet sigter efter at kunne starte et nyt hold op hver sommer med mindst fem kandidater.