



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

It-rigmanden Stig Abildsøs nye selskab buldrer frem: Kaprer ansatte fra konkurrenter som Atea og Conscia

Interview: Stig Abildsø er efter salget af Axxess til Atea i 2014 tilbage i netværksbranchen med Wingmen Solutions, der allerede buldrer afsted økonomisk - men planerne stopper langt fra der. It-rigmanden har dog en mere passiv rolle denne gang. "Jeg har prøvet at være den første, der mødte på arbejde, og den sidste der gik hjem i rigtigt mange år. Det skal jeg ikke igen," lyder det.

19. februar 2019 kl. 14.02

CHRISTOFFER LUND-HANSEN
Journalist

TWITTER
@ChrLundHansen

PREMIUM KUN FOR ABONNENTER

317 millioner kroner.

Det var prisen, da Stig Abildsø i december 2014 solgte netværksselskabet Axxess til Atea.

Med salget fulgte også en konkurrenceklausul, som betød, at it-rigmanden ikke måtte konkurrere med selskabet i to og halvt år.

Da Stig Abildsøs karensperiode var udløbet, stod han i september 2017 klar med det nye selskab Wingmen Solutions sammen med den administrerende direktør Kåre Christensen, der også har haft en lang fortid hos Axxess.

I dag har Wingmen Solutions 30 medarbejdere. Selskabet omsatte for omkring 55 millioner kroner i det seneste regnskabsår.

Derudover viser bundlinjen sorte tal med et overskud på omkring en million kroner.

Men hvad er hemmeligheden?

Det løfter Stig Abildsø sløret for over for Computerworld.

"I denne branche handler det om forbindelser. Hvis en kunde er glad for en konsulent, så har han en god chance for at beholde kunden. I Wingmen er vi lykkedes med at tiltrække nogle af de helt tunge konsulenter. De er hentet fra flere af vores konkurrenter som Atea, Conscia og Netdesign. Det er de store konkurrenter," siger Stig Abildsø.

Læs også: Atea køber netværks-kometen Axxess

Lander flest private kunder

Rekrutteringen af de rette konsulenter er en af de direkte årsager til Wingmen Solutions' voksende kundeportefølje.

Derudover har selskabet formået at etablere et salg af konsulentydelse til den offentlige sektor, der nu udgør 25 procent af Wingmen Solutions samlede salg, selv om virksomheden endnu ikke er del af en SKI-aftale.

Det offentlige marked udgør samlet set 40 procent af det danske netværksmarked.

"Kunderne kan lide vores måde at være på og vores konsulenter. Det er private kunder som udgangspunkt, for vi er endnu ikke på nogle SKI-aftaler, så 40 procent af markedet er afskåret fra os. Men alligevel har vi fået en del offentlige kunder, da vi har lavet en partnerskabsaftale med et selskab, der allerede er på flere SKI-aftaler. 25 procent af vores kunder kommer fra det offentlige segment, og resten kommer fra det private," siger Stig Abildsø og tilføjer:

"Samtidigt har vi fået en del større kunder, end vi havde forventet. Egmont er en af vores helt store kunder."

Læs også: Stig Abildsø klar med nyt firma tre år efter han solgte Axxess til Atea: Vil kapre kunder fra sit gamle firma

Omsætning og bundlinje skal hamres i vejret

I alt råder Wingmen Solutions over 30 medarbejdere, hvoraf en tredjedel af placeret i Aarhus, mens resten har hjemme på Sjælland.

Stig Abildsø slår fast, at der er relativt få konkurrenter på markedet, der til gengæld står for hård konkurrence.

"Det er en lille nichebranche, som jeg selv har været i i 30 år. Det er klart, når man kaster sig ind i det her, så er der konkurrence. Der er få konkurrenter, men de er store. Der er hård konkurrence, men der er kun en håndfuld konkurrenter," siger han.

Målet er derfor at øge både omsætning og bundlinje massivt allerede i det kommende år.

"Vores forventning er at stige 25 til 30 procent i år på toppen. Vi skal fordoble vores bundlinje," siger Stig Abildsø.

Læs også: Apple afbryder samarbejde med Atea som følge af bestikelsesdom: Mister status som autoriseret forhandler

Satser alt på kommende SKI-aftale

For at det skal ske, skal Wingman Solutions have bedre fat i den offentlige sektor.

Derfor satser virksomheden alt på at blive del af den kommende SKI-aftale for netværk og sikkerhed.

Foreløbigt er Wingman Solutions blandt otte prækvalificerede selskaber, men det antal skæres ned til fem i april, hvor aftalen samtidigt bliver tilgængelig for de offentlige indkøbere.

"Vores største udfordring er uden tvivl, at 40 procent af markedet er offentligt, og der kommer en ny SKI-aftale i april, som vi kører benhårdt på at komme med på. For det vil give os adgang til også at kunne levere hardware til de offentlige kunder, for lige nu leverer vi kun konsulentydelse. Vi skal på den SKI-aftale for netværks- og kommunikationsudstyr," siger Stig Abildsø.

Læs også: Verdens største it-selskaber fastholder prestigefyldte partnerskaber med bestikelsesdømte Atea - men har regler, der forbyder bestikelse

Ikke planer om salg af virksomheden

Hvis væksten fortsætter for Wingmen Solutions, er det store spørgsmål, hvornår Stig Abildsø, der i dag bor i Sydspanien, har tænkt sig at sælge virksomheden?

Læs mere her: Microsoft-regler forbyder bestikelse - men selskabet fastholder guldpartnerskab med bestikelsesdømte Atea

Er målet at sælge virksomheden igen?

"Nej, det er det ikke. Som udgangspunktet er målet ikke at sælge virksomheden igen. En del medarbejdere har aktier i virksomheden. Det er vigtigt at lave en fed arbejdsplads. Jeg ved ikke, om vi sælger den om fem, ti eller tyve år. Det har vi ikke sat os et mål for," siger han. Stig Abildsø sidder selv med en ejerandel på 20 procent, mens selskabets topchef Kåre Christensen har 44 procent.

Medejer og direktør Morten Kolind har 25 procent af virksomheden.

Derudover har flere Wingman Solutions-medarbejdere aktier i selskabet.

"Hovedårsagen er, at jeg bor i Sydspanien, så jeg har positionen som bestyrelsesformand, så jeg sidder ikke med driften. Dem, der sidder med driften, skal have den største del. Jeg har prøvet at være den første, der mødte på arbejde, og den sidste der gik hjem i rigtigt mange år. Det skal jeg ikke igen. Derfor vil jeg gerne være med til at udvikle forretningen, men jeg skal ikke være med i driften," siger Stig Abildsø.

Det får du i artiklen

Indblik i it-rigmanden Stig Abildsøs nye projekt

Læs hvorfor virksomheden allerede nu omsætter for omkring 55 millioner kroner

Se målene for udviklingen i selskabets nøgletal over det kommende år

Indsigt i udsigterne til at Wingmen Solutions skal sælges

Tjek hvilke virksomheder Wingmen Solutions har kapret medarbejdere fra

"I denne branche handler det om forbindelser. Hvis en kunde er glad for en konsulent, så har han en god chance for at beholde kunden. I Wingmen er vi lykkedes med at tiltrække nogle af de helt tunge konsulenter. De er hentet fra flere af vores konkurrenter som Atea, Conscia og Netdesign. Det er de store konkurrenter."

Stig Abildsø, stifter og bestyrelsesformand hos Wingmen Solutions.

"Kunderne kan lide vores måde at være på og vores konsulenter. Det er private kunder som udgangspunkt, for vi er endnu ikke på nogle SKI-aftaler, så 40 procent af markedet er afskåret fra os. Men alligevel har vi fået en del offentlige kunder, da vi har lavet en partnerskabsaftale med et selskab, der allerede er på flere SKI-aftaler. 25 procent af vores kunder kommer fra det offentlige segment, og resten kommer fra det private."

Stig Abildsø, stifter og bestyrelsesformand hos Wingmen Solutions.

"Vores forventning er at stige 25 til 30 procent i år på toppen. Vi skal fordoble vores bundlinje."

Stig Abildsø, stifter og bestyrelsesformand hos Wingmen Solutions.

"Vores største udfordring er uden tvivl, at 40 procent af markedet er offentligt, og der kommer en ny SKI-aftale i april, som vi kører benhårdt på at komme med på. For det vil give os adgang til også at kunne levere hardware til de offentlige kunder, for lige nu leverer vi kun konsulentydelse. Vi skal på den SKI-aftale for netværks- og kommunikationsudstyr."

Stig Abildsø, stifter og bestyrelsesformand hos Wingmen Solutions.