

Pressemeddelelse 14. november 2020

Wingmen Solutions A/S – Tredje regnskab 2019-20

Endnu et fantastisk år.

Det har været et anderledes år, men på trods af corona epidemiens hærgen, i over halvdelen af regnskabsåret, har det ikke haft nogen effekt på driften af Wingmen - tværtimod, vores kunder har stadig investeret i infrastruktur og sikkerhed, naturligvis med et større fokus på decentrale og virtuelle hjemmearbejdspladser.

Hovedaktivitet

Wingmen er en fokuseret systemintegratør, der arbejder på at blive den ledende aktør på det danske marked. Wingmen er i dag en af de to største fokuserede Cisco huse, der arbejder inden for 3 teknologiområder: netværk, sikkerhed og datacentre, hvor vi designer, implementerer, drifter samt servicerer vores kunders it-infrastruktur løsninger.

Wingmen besidder den højeste Cisco certificering nemlig Gold Partner, som kun få virksomheder i Danmark er lykkedes med og ovenikøbet på den hurtigst registrerede tid nogensinde kun 17 måneder efter opstart.

Wingmen har i år modtaget 2 prestigefulde Cisco awards: Cisco Commercial Partner of the Year (for andet år i træk) og Cisco Datacenter Partner of the Year, hvilket vi er meget stolte af.

Kun tredje år

Det er nu tre år siden, at Wingmen gjorde sin entré på det danske marked for netværk, sikkerhed og datacentre, og det må siges, at have været en stor succes med en nuværende stab på ca. 50 mand bestående af de højest kvalificerede konsulenter (vi er nr. 2 på antal CCIE'er i Danmark) og en særdeles erfaren og kompetent salgsorganisation. I regnskabsåret har Wingmen opnået en omsætning på over 133 millioner kr. og knap 13 millioner kr. i overskud før skat (en vækst på 120%), hvilket anses for yderst tilfredsstillende.

Dette resultat er opnået uden væsentlig adgang til det lukrative offentlige marked, som udgør ca. 25-30% af det samlede marked, men som kræver, at man er på Statens & Kommunernes Indkøbsservice SKI 50.07 delaftale 2 & 3. Wingmen indgik forrige år aftale med SKI 50.07 på delaftale 3 og kan dermed levere it-sikkerhedsprodukter.

Største udfordring

"Den største udfordring har faktisk været, at virksomheden har arbejdet så decentralt, og medarbejderne har set meget lidt til hinanden siden marts måned. Vi er en virksomhed, der er drevet meget af vores kultur, og det kan være svært at holde fast på den gode kultur, når vi nærmest ikke mødes hverken hos kunder eller på kontoret. Vi har derfor haft fokus på at mødes virtuelt i denne periode. Vi har afholdt virtuelle fredagsbarer med bingo og quiz, sat faste dage op

for virtuelle frokoster, og sikret, at alle kollegaer har haft mulighed for at få lidt ekstra godt til frokost, når rugbrødsmaden fra køleskabet var blevet for traditionel. Og så har vi prioriteret en tæt og åben kommunikation med alle i virksomheden. Ingen af os har været i en situation som denne før, og alle er usikre og måske også lidt bange. Så er det vigtigt, at vi informerer lidt ekstra omkring, hvordan det går i virksomheden, og hvad vi som ledelse gør og tænker, når alting forandrer sig med lynets hast”, forklarer Kåre Christensen, administrerende direktør.

Social ansvarlighed

”I Wingmen har vi også haft overskud til at have fokus eksternt i denne tid. En del andre brancher er blevet ramt hårdt, og nogen af de største kulturinstitutioner i Danmark har været truet på deres eksistens. Vi valgte derfor allerede i foråret at støtte 5 forskellige steder i Aarhus og København, for at vise, at vi tager vores sociale ansvar alvorligt. Det er jo en af grundene til, at vi har kaldt virksomheden for Wingmen”, udtaler Kåre Christensen, administrerende direktør.

En seriøs partner, der ikke er til at komme uden om

”Vi har nu bidt os ordentligt fast i markedet og er rigtig stolte over, at det er gået så hurtigt. Selvom Cisco markedet ikke væksted sidste år, er Wingmen lykkedes med en vækst på over 30%, der klart viser et behov i markedet for en virksomhed som vores med fokus på kompetence og kundeværdi”, udtaler Kåre Christensen, administrerende direktør, og han fortsætter ”vi har kun en markedsandel på ca. 5%, så der er masser at tage fat på, derfor glæder vi os til 2021, hvor vi med endnu mere erfaring samt flere medarbejdere kan hjælpe endnu flere virksomheder og organisationer med deres infrastrukturløsninger”, han fortsætter ”Vi har været gode til, som en af de første, at tage de nye teknologier til os, som f.eks. SD-Access, ACI og Hyperflex, og vores kunder kan se fordelene i disse teknologier, der sikrer dem en mere konkurrencedygtig infrastruktur og dermed en bedre og mere effektiv løsning med mere tilfredse brugere, flere kunder og højere markedsandel m.m.” slutter han.

Resultatet kommer ikke af sig selv

”Vores flotte resultat kommer primært fra vores konsulentforretning”, udtaler bestyrelsesformand Stig Abildsø, og fortsætter ”Vi kan se, at de projekter som er kritiske for vores kunder bliver gennemført på trods af den nuværende usikkerhed i samfundet. Og de projekter kræver tit de dygtigste konsulenter, og dem har vi hos Wingmen - i 2020 sagde vi velkommen til 13 nye kollegaer, fordelt på vores salgs- og konsulentforretning”.

Hvad vil fremtiden bringe?

”Eftersom halvdelen af vores omsætning nu ligger på software og licenser, har vi ekstra fokus på adoption og Customer Experience (CX). Vi har investeret i flere medarbejdere, der skal sikre vores kunder en bedre oplevelse som Wingmen og Cisco kunde, en bedre udnyttelse af software funktioner, overblik over service og samtidig sikre, at alt udstyr er up to date og dermed mere effektivt og billigere i drift”, udtaler Stig Abildsø, bestyrelsesformand - han fortsætter ”vi har også valgt at fortsætte vores en-leverandør strategi med Cisco, som jeg forventer vil være med til at øge vores Cisco markedsandel og sikre et, om muligt, endnu tættere samarbejde med Cisco”

Vi forventer igen tocifret vækst på medarbejdere, omsætning og overskud til næste år, bare vent og se”, slutter Stig Abildsø.

Ønskes flere oplysninger kontakt venligst:

Administrerende direktør Kåre Christensen, kc@wingmen.dk, telefonnr. +45 21303088

Bestyrelsesformand Stig Abildsø, sta@wingmen.dk, telefonnr. +45 81410502