



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

Wingmen Solutions fortsætter den stejle vækstkurve trods corona: Hæver overskuddet med 120 procent

Wingmen Solutions fastholder de eksplosive vækstrater trods corona-pandemien. Det viser selskabets nye regnskab, hvor overskuddet er mere end fordoblet. "Det er fantastisk, at vi er kommet igennem et år med corona på den her måde," lyder det fra topchef Kåre Christensen.

27. november 2020 kl. 12:00



 RASMUS FERDINAND
GINMAN
Erhvervsjournalist

Den kun tre år gamle systemintegrator hæver overskuddet med 120 procent.

Det viser selskabets dugfriske regnskab for 2019/20, der strækker sig fra 1. oktober 2019 til 30. september 2020.

På trods af pandemiens hærgen leverer selskabet, som Accessstifteren Stig Abildsø, Morten Kolind og Kåre Christensen står bag, igen vækst på alle nøgletallene.

Toplinjen er således steget fra 92 millioner kroner til 133 millioner kroner i 2019/20.

Samtidig er selskabets driftsresultatet steget fra seks millioner til 13 millioner kroner på et enkelt år. Overskuddet efter skat er løftet fra 4,4 til 9,8 millioner kroner.

Kåre Christensen, administrerende direktør i Wingmen Solutions, fortæller til Computerworld, at resultatet er særdeles tilfredsstillende taget årets udfordringer i betragtning.

"Vi havde budgetteret med at lande syv millioner kroner i overskud, men vi er endt langt over det. Så jeg er virkelig godt tilfreds med regnskabet," siger han og tilføjer:

"At vi er kommet igennem et år med corona på den her måde, det er fantastisk. Det er gået langt bedre end forventet."

I løbet af regnskabsåret har selskabet budt velkommen til 13 nye kolleger. Derved udgøres den samlede stab nu af omkring 50 medarbejdere.

Har bidt sig fast i markedet

Wingmen Solutions er et rent Cisco-hus, der fokuserer på netværk, sikkerhed og datacentre.

Selskabet formåede at blive certificeret Cisco-guldpartner allerede 17 måneder efter, at selskabet blev stiftet.

I løbet af det senste år har selskabet modtaget endnu to awards: Cisco Commercial Partner of the Year og Cisco Datacenter Partner of the Year.

Kåre Christensen forklarer, at Wingmen Solutions nu har bidt sig ordentligt fast i markedet.

I løbet af 2019/20 øgede selskabet sin tilstedeværelse i Cisco-markedet med 30 procent, selv om markedet overordnet havde en flad udvikling i løbet af året.

"Det viser, at der er et behov i markedet for en virksomhed som vores med fokus på kompetence og kundeværdi," forklarer direktøren og tilføjer:

"Det sidste år har lært mig, at hvis man har de bedste folk, så vil der altid være noget at lave."

Wingmen Solutions sidder på omkring fem procent af det samlede Cisco-marked i Danmark, og derfor er der masser at tage af, lyder det.

Den største udfordring

Den største udfordring for Wingmen Solutions under corona har været at bibeholde kulturen i virksomheden, lyder det fra Kåre Christensen.

"Vi er en kulturvirksomhed, og vi prøver at opbygge et sted, hvor folk synes, at det er fedt at komme på arbejde. Det kan være svært, når folk arbejder hjemmefra, som vi gjorde i mange måneder."

De første par måneder gjorde selskabet derfor meget ud af at holde virtuelle frokoster, faste ugemøder og fredagsbarer med quiz og bingo for at holde fast i kulturen, forklarer direktøren.

Men efter de første par måneders hårde nedlukning af samfundet, begyndte selskabets medarbejdere så småt at kunne se hinanden igen.

I øjeblikket kører Wingmen Solutions med en ordning, hvor medarbejderne kan melde ind, hvilke dage de vil sidde på kontoret.

På kontoret i Jylland kan der nu være otte medarbejdere på en gang og på Sjælland kan der være 13, hvor en sikker afstand holdes.

"Jeg kan klart mærke nu, at vi har været tilbage over sommeren. Nu er der kommet nogle flere restriktioner igen, men vi er ikke sendt hjem på den samme måde som i begyndelsen. Det er bare vigtigt for os, at vi kan snakke sammen, da vi er en videnstung virksomhed.

"Hvis vi ikke kan spare og udveksle viden, så har vi et problem," tilføjer han.

Konsulenttimer tog fart

Under corona har nye projekter ladet vente på sig, men til gengæld kom der smæk på konsulentforretningen hos Wingmen Solutions.

Det har været den største forskel i forhold til sidste år, forklarer direktøren.

"Forretningsmæssigt er vi blevet endnu mere konsulenttunge. Det er vores konsulenter, der har været i højsædet under corona. Alle virksomheder har været tvunget til at holde hjulene igang, mens alle nye projekter blev udskudt," forklarer han.

Derved er en del af omsætningen flyttet sig fra hardware- og softwaresalget over til konsulenttimer.

"Vi havde normalt omkring 600-650 konsulenttimer registreret om ugen. Tilbage i marts og april havde vi flere uger, hvor vi lå på omkring 1.000 konsulenttimer om ugen. Det var næsten 50 procent oveni, hvad vi normalt leverer," understreger han.

Uforudsigelig fremtid

Pandemien gør det stadig svært at forudsige fremtiden, lyder det.

Men alligevel stiler Wingmen Solutions mod en omsætning på 200 millioner kroner for det nye regnskabsår.

"Det bliver spændende at se, hvordan situationen udvikler sig næste år. Men vi tror på, at vi kan gå ud og tage flere markedsandele," siger Kåre Christensen.

Derudover forventer selskabet en tocifret vækst, både hvad angår bundlinjen, omsætning og på medarbejderfronten.