



Danske konkurrenter vinder fælles plads på kæmpeudbud: "Vi kunne ikke have vundet aftalen alene"

To rivaliserende it-selskaber har slået sig sammen og er blevet valgt som leverandør af sikkerhedsløsninger til det store SKI 50.07-udbud. "Vi er nødt til at gå sammen med nogle andre, hvis vi skal have en chance"

16. august 2019 kl. 12.30



**RASMUS FERDINAND
PETERSEN**
Erhvervsjournalist

PREMIUM KUN FOR ABONNENTER

De to danske it-selskaber, Securelink og Wingmen Solutions befinder sig begge inden for it-sikkerhedsbranchen.

Men i stedet for at modarbejde hinanden som konkurrenter, har de valgt at gå sammen i et kompetencestærkt konsortium.

Sammen har selskaberne nemlig vundet plads på det kæmpe SKI-udbud 50.07.

Udbuddet, der skal sikre det offentlige nye kommunikationsløsninger, har en samlet værdi på 1,7 milliarder kroner og består af tre delaftaler.

Her har Securelink og Wingmen fået plads på delaftale tre, der hedder "it-sikkerhedsprodukter", der har en samlet værdi på 500 millioner kroner. Her er fem leverandører kommet med.

Det får du i artiklen

Få svar på hvorfor de to konkurrenter slog sig sammen

Hvor meget selskaberne regner med at tjene på aftalen

Hvilke andre it-selskaber, der er kommet med på udbuddet

Hvor mange timer de to selskaber har brugt på udbudsforberedelsen

Antal ord
1.163

Læsetid
6 min

"Hvis man skal have en chance for at være med, så er man nødt til at være meget brede, og det vil sige at os, der har specialistforretninger, er nødt til at gå sammen med nogle andre, hvis vi skal have en chance."

Læs mere om Wingmen Solutions her: [Nyt Stig Abildsø-selskab er blevet Cisco-guldpartner på 17 måneder: "Det er i hvert fald danmarksrekord"](#)

Det er ikke en tilfældighed, at de to rivaler har valgt at samarbejde.

"Hvis man skal have en chance for at være med, så er man nødt til at være meget brede, og det vil sige at os, der har

specialist-forretninger, er nødt til at gå sammen med nogle andre, hvis vi skal have en chance," fortæller Kåre Christensen, adm. direktør i Wingmen Solutions.

Wingmen Solutions er et selskab med 36 ansatte, der specialiserer sig i Cisco-sikkerhedsløsninger.

Securelink har 30 medarbejdere i Danmark, og selskabet fokuserer på flere løsninger fra forskellige producenter, som blandt andet Palo Alto Networks og Check Point.

Wingmen er kun to år gammelt og har ikke været med på offentlige udbud før. Direktør Kåre Christensen fortæller, at selskabet ikke ville have haft en chance for at komme med på udbuddet kun med Cisco-løsninger.

Læs mere om 50.07-udbuddet her: [SKI er klar med vinderne af kæmpe-udbud: Disse ni leverandører skal levere kommunikationsløsninger for 1,7 milliarder til det offentlige](#)

Securelink har til gengæld været med på det offentlige 02.07-udbud, der udløb 2. marts 2019. Her fortæller Mårten Toll-Söderblom, landechef hos Securelink, at de anede bedre chancer for at komme med på endnu et udbud, hvis de slog sig sammen.

"Vi var til samtale med SKI, inden vi begyndte at arbejde med 50.07-udbuddet. Der sagde de, at de havde brug for begge profiler. Derfor synes vi også, at det var en god kombination at gøre det sammen," fortæller han.

Regner med gevinst på 150 millioner

De to selskaber, der er indgået i et konsortium, vurderer, at de tilsammen vil tjene omkring 150 millioner kroner på udbuddet, der strækker sig over to år med option på yderligere to år.

Den nye aftale forventes at træde i kraft til september 2019.

Begge selskaber har brugt meget energi på at vinde plads i udbuddet, hvor de skulle konkurrere med langt større it-selskaber.

"Jeg ved ikke, hvor mange der prøvede at komme med på udbuddet. Men der kom en shortlist, hvor der var otte på, og der skulle bruges fem. Og selvfølgelig regner man lidt på det. Det føles rimelig oplagt, at Atea, Netdesign og KMD kom med, da de står stærkt i den her type udbud. Så er der to pladser tilbage, og det var dem, vi kiggede på," fortæller Mårten Toll-Söderblom.

Læs mere om Securelink her: [Fransk telefirma overtager et af Europas største it-sikkerhedsfirmaer - overtager alle danske aktiviteter](#)

Forudsigelsen med de store, danske it-firmaer skulle også vise sig at holde stik. Udover Wingmen & Securelink-konsortiet vandt KMD, Atea, TDC og et konsortium af Dubex og Netteam plads på delaftalen.

"Det er de store spillere som Atea og KMD, der ofte kommer på mange aftaler, fordi de har så mange producenter med. Det er det, vi kalder supermarkedet, når de kan byde ind med den brede palette. Og de måler meget på bredden og produktsortimentet, når de går ud med SKI," forklarer Kåre Christensen fra Wingmen.

Læs mere: [SKI er klar med it-udbud til en halv milliard til folkeskolerne](#)

Begge selskaber øjnede en god chance for at komme med, selvom konkurrencen var hård. Direktørerne påpeger desuden, at der er mange ting, der kan gå galt i sådan et langstrakt forløb.

"Jeg ved ikke, hvor mange der prøvede at komme med på udbuddet. Men der kom en shortlist, hvor der var otte på, og der skulle bruges fem. Og selvfølgelig regner man lidt på det. Det føles rimelig oplagt at Atea, Netdesign og KMD kom med, da de står stærkt i den her type udbud."

Mårten Toll-Söderblom, administrerende direktør i
Securelink.

Størstedelen af Wingmens kunder er private selskaber, hvor Securelink har flere offentlige kunder.

"For vores del, så ville det gøre ondt, hvis vi ikke kom med. For den offentlige sektor fylder meget i vores forretning. Så det er vigtigt, at vi kom med," uddyber Mårten Toll-Söderblom.

Kæmpearbejde at forberede et udbud

"Det er et kæmpearbejde at lave det her," fortæller Kåre Christensen.

Wingmen har ikke været med på udbud tidligere, og har derfor ikke den store erfaring med udarbejdelsen af udbudsmateriale.

"Vi skulle til at opfinde den dybe tallerkenen. Vi har hevet ressourcer ind, som vi har valgt at investere i. Så for os har det været et kæmpesats, og vi har brugt enormt mange ressourcer på det," tilføjer Kåre Christensen.

"Vi skulle til at opfinde den dybe tallerkenen. Vi har hevet ressourcer ind, som vi har valgt at investere i. Så for os har det været et kæmpesats og vi har brugt enormt mange ressourcer på det."

*Kåre Christensen, administrerende direktør i
Wingmen Solutions.*

Han estimerer, at de har haft halvanden fuldtidsansat til at arbejde på det i seks måneder i træk.

Hos Securelink, der har erfaring fra 02.07-udbuddet, har to medarbejdere brugt halvdelen af deres arbejdstid på forbedredelsen af udbuddet over to måneder.

Læs mere her: [It-rigmanden Stig Abildsøs nye selskab buldrer frem: Kaprer ansatte fra konkurrenter som Atea og Conscia](#)

"Vi har ikke den store Cisco-kompetence, men vi har meget andet. Så kan vi gøre det nemmere ved at køre services og det bedste fra begge verdener, når vi kan henvende os til andre, der har kompetencer, vi ikke har."

Mårten Toll-Söderblom.

"Selvfølgelig ser vi hinanden som konkurrenter"

Har det være unaturligt at indgå i et samarbejde, når man har været konkurrenter?

"Der er mange virksomheder, der holder fast, når de først har taget en beslutning omkring et sikkerhedsprodukt," siger Kåre Christensen med reference til at de to selskaber sælger forskellige løsninger. Og han fortsætter:

"Selvfølgelig ser vi hinanden som konkurrenter, men vi ser det ligeså meget som et samarbejde, for hvis en kunde har taget en beslutning om at bruge en anden løsning, så kommer vi jo ikke og konverterer deres løsning fra den ene dag til den

anden. Så er det bedre for os at kunne sige, at vi har en samarbejdspartner, der har de spidskompetencer, så kan vi arbejde sammen i stedet for at modarbejde hinanden," siger Wingmen-direktøren.

Wingmen & Securelink-konsortiet blev til, da selskaberne og deres medarbejdere kender hinanden i forvejen, hvilket gør det nemmere for organisationerne at arbejde sammen, lyder det.

"Vi har ikke den store Cisco-kompetence, men vi har meget andet. Så kan vi gøre det nemmere ved at køre services og det bedste fra begge verdener, når vi kan henvende os til andre, der har kompetencer, vi ikke har," tilføjer Mårten Toll-Söderblom.