




Stig Abildsøs Wingmen Solutions har tredoblet overskuddet på et enkelt år: "Toppen er gået rigtigt fint, men bunden har været helt ekstrem"

Interview: Det kun to år gamle Wingmen Solutions viser hastig vækst i det dugfriske årsregnskab. Selskabets overskud er blevet tredoblet med strategien, der fokuserer på tre nøgleområder. Forude venter nu satsning på det offentlige marked.

15. november 2019 kl. 14.35



 **RASMUS FERDINAND PETERSEN**
Erhvervsjournalist

PREMIUM KUN FOR ABONNENTER

Væksten hos Wingmen Solutions brager derud af.

Selskabet, som Axxess-stifter Stig Abildsø står bag, har netop aflagt årsregnskab, hvor resultatet før skat er steget med 340 procent.

For regnskabsåret 2018/19 lander tallet på 5,9 millioner kroner, hvor det året forinden lå på 1,6 millioner kroner.

"Det er gået bedre, end vi havde forventet, og hvad vi havde budgetteret med," fortæller Stig Abildsø, der er bestyrelsesformand og medstifter af Wingmen Solutions.

Selskabet, der har 40 medarbejdere, landede en omsætning for året på 92 millioner kroner.

"Når jeg ser på den vækst, vi har haft, så er toppen rigtig fint, men bunden har været helt ekstrem og fulgt rigtig godt med. Så alt i alt er vi meget tilfredse med året, der er gået," siger Stig Abildsø.

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

Det er to år siden, at danske Wingmen Solutions gjorde entré på det danske marked.

Selskabets administrerende direktør og medstifter, Kåre Christensen, er godt tilfreds med resultaterne i de spæde opstartsår.

"Vi har bidt os fast i markedet og er rigtig stolte over, at det er gået så hurtigt. Både leverandører og kunder har taget rigtig godt imod os. Det har virkelig været en fantastisk rejse de første to år", fortæller Kåre Christensen.

Flere succeskriterier

Stig Abildsø fortæller, at der er flere årsager til den stejle udviklingskurve, selv om en enkelt står frem.

"Det er hovedsageligt fordi, at vi kan få fat i de rigtige folk og de rigtige kunder. Det er nok den vigtigste årsag."

Derudover har Wingmen Solutions valgt kun at fokusere på tre nøgleområder: Sikkerhed, datacenter og netværk.

"Det er et af vores succeskriterier, at vi har haft et stærkt fokus på produktplatformen," fortæller han.

Læs også: Nyt Stig Abildsø-selskab er blevet Cisco-guldpartner på 17 måneder: "Det er i hvert fald danmarkskord"

Wingmen Solutions er et rent Cisco-hus, der formåede at blive certificeret guldpartner allerede 17 måneder efter, at selskabet blev stiftet.

Det er normalvis en proces, der tager flere år, lyder det.

"Vi har lagt mange kræfter i at blive guldpartner, og det er vigtigt, for det er et af punkterne, som kunderne ser på. Det var en vigtig milepæl for os," fortæller Stig Abildsø.

Skabte Danmarks største Cisco-hus

Stig Abildsø stod også bag selskabet Axxess, som blev solgt til Atea for 317 millioner kroner tilbage i 2014.

Den erfaring, som han og Kåre Christensen, der også har fortid hos Axxess, har med i bagagen, har været en stor fordel i de første leveår hos Wingmen, forklarer han.

"Jeg tror ikke, den her vækst ville være muligt, hvis man var startet op uden branchekendskab. Så det handler meget om relationer og at opføre sig ordentligt, så folk gerne vil arbejde i ens virksomhed," fortæller han.

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

Med Axxess formåede Stig Abildsø at skabe Danmarks største Cisco-partner.

Men det er ikke ambitionen med Wingmen Solutions.

"Men det er ikke det fokus, vi har her. Det er mere på kompetencerne. Vi vil være de bedste og ikke nødvendigvis de største," siger han.

Indbringende SKI-aftale

Der er vækst i forretningen, og det skal fortsætte, fortæller Stig Abildsø, der løfter sløret for forventningerne til indeværende regnskabsår.

"Det er selvfølgelig nemmere at vækste fra et lille tal. Men vi skal op og have en tocifret vækst og gerne over de 50 procent, det er planen."

Et af de parametre, der kommer til at hjælpe væksten på vej, er den offentlige aftale, som selskabet er kommet med på sammen med Securelink.

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

Tilbage i midten af august vandt de to selskaber en plads på den store SKI 50.07-aftale som et konsortium.

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

Med aftalen kan Wingmen Solutions nu gøre indtog på det offentlige marked, som udgør 40 procent af det samlede marked.

Det får du i artiklen

- Indblik i selskabets årsregnskab
- Se, hvor meget selskabet er vokset
- Stig Abildsøs forventninger til indeværende år

Antal ord

775

Læsetid

4 min