



Nyt Stig Abildsø-selskab er blevet Cisco-guldpartner på 17 måneder: "Det er i hvert fald danmarksk rekord"

Interview: I september 2017 gik Wingmen Solutions på markedet. 17 måneder efter er selskabet guldpartner med Cisco. "Det er i hvert fald danmarksk rekord," lyder det fra bestyrelsesformand Stig Abildsø, kendt fra netværksikonet Axxess.

22. februar 2019 kl. 15.59

 **CHRISTOFFER LUND-HANSEN**
Erhvervs- og ledelsesredaktør

TWITTER
[@ChrLundHansen](#)

PREMIUM KUN FOR ABONNENTER

Stig Abildsøs it-virksomhed, Wingmen Solutions, har blot været på markedet i 17 måneder.

Alligevel formåede it-rigmandens selskab i begyndelsen af februar at blive certificeret guldpartner hos netværksgiganten Cisco.

At opnå status af at være Cisco Gold Partner er en proces, som normalt tager årevis.

Det fortæller Stig Abildsø til Computerworld.

"Det specielle er, at vi har gjort det så hurtigt. Axxess og Conscia var hurtige, men der gik fem år. Vi ved ikke, om det er verdensrekord, da Cisco ikke holder styr på det, men det er i hvert fald danmarksk rekord," siger Stig Abildsø med henvisning til Wingmen Solutions to store konkurrenter på det danske marked.

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

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

"Det er en milesten at blive guldpartner"

Wingmen Solutions-bestyrelsesformanden har tidligere fortalt til Computerworld, hvordan han har rekrutterer en række topkonsulenter fra konkurrenterne hos Atea, Conscia og Netdesign. Stig Abildsø lægger ikke skjul på, at de tunge konsulenter er en af nøglerne bag den lynhurtige certificering af Cisco-guldpartnerskaber.

"Nøglen er, at vi har kunne tiltrække de rigtige personer, for det handler om, hvordan er de kvalificeret og certificeret. Det gør det lettere at komme igennem processen. Det er en milesten at blive guldpartner," siger han og fortsætter:

"Cisco er behårde, så det er ikke noget med, at vi har fået den, fordi vi er flinke. Det er en ren procedure gennemgang af organisationen, ledelsen, hvor mange folk der har de rette certificeringer osv. Der er masser af processer, man skal leve op til. Alle kan blive Cisco-partner, hvis de leverer, hvad der kræves."

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

Går efter flere mastercertificeringer

Med guldpartnerskabet med Cisco er den første store milepæl nået for Wingmen Solutions, men planen er, at Cisco-partnerskabet skal være det første i en række af prestigefyldte mastercertificeringer.

At lande de aftaler kommer dog til at tage noget tid, ifølge Stig Abildsø.

"Vores naturlige næste mål er at gå efter mastercertificering, så det er ikke slut endnu.

Der ligger masser af muligheder foran os. Procesmæssigt regner jeg med, at vi kan lande den næste certificering inden for 18 til 24 måneder, da mastercertificeringerne kræver meget papirarbejde," siger han.

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

Skal være største danske Cisco-partner

I det seneste regnskabsår omsatte Wingmen Solutions for mere end 55 millioner kroner.

Forventningen er, at topinjen skal vokse 25 til 30 procent hvert år, og for at det skal ske, er virksomhedens fokus blevet inddelt i fire forretningsområder.

"Vi havde knap 50 procent af markedet i Axxess på toppen. Vi har skåret hele unified communications-delen fra, og det er ren erfaring, da det er svært at lave en god forretning på. Derfor har vi netværk, sikkerhed, datacenter og cloud som vores fire forretningsområder," siger Stig Abildsø.

Planen er, at Wingmen Solutions skal blive den største danske Cisco-partner.

Derfor må en eventuel udvidelse mod udlandet vente.

"Udgangspunktet er, at vi satser på Danmark. Der er ingen tvivl om, at ambitionen er, at Wingmen Solutions skal være den største Cisco-partner i Danmark," siger Stig Abildsø.

Det får du i artiklen

Læs hvordan Wingmen Solutions kunne opnå et guldpartnerskab med Cisco på 17 måneder

Bliv klogere på hvad det næste mål er for virksomheden

Se hvorfor selskabet fokuserer på Danmark fremfor udlandet

"Det specielle er, at vi har gjort det så hurtigt. Axxess og Conscia var hurtige, men der gik fem år. Vi ved ikke, om det er verdensrekord, da Cisco ikke holder styr på det, men det er i hvert fald danmarksk rekord."

Stig Abildsø, bestyrelsesformand og stifter hos Wingmen Solutions.

"Vores naturlige næste mål er at gå efter mastercertificering, så det er ikke slut endnu. Der ligger masser af muligheder foran os. Procesmæssigt regner jeg med, at vi kan lande den næste certificering inden for 18 til 24 måneder, da mastercertificeringerne kræver meget papirarbejde."

Stig Abildsø, bestyrelsesformand og stifter hos Wingmen Solutions.

"Udgangspunktet er, at vi satser på Danmark. Der er ingen tvivl om, at ambitionen er, at Wingmen Solutions skal være den største Cisco-partner i Danmark."

Stig Abildsø, bestyrelsesformand og stifter hos Wingmen Solutions.