

COMPUTERWORLD

Derfor køber Wingmen helt forretningsområde af Trifork: Cisco-manøvre gjorde udslaget



Interview: Et opsigtsvækkende opkøb i fjor var startskuddet til det, der nu har ført til, at danske Wingmen køber en hel afdeling af Trifork. "Hvis der nogensinde var et perfekt strategisk match, så er det her det," siger topchef Peter Rafn til Computerworld.

Qëndrim Fazliu

Udgivet 19. august 2025 kl. 13:09 på cw.dk/art/292541 | Printet 28. august 2025

Da Cisco sidste år opkøbte Splunk i en af selskabets største handler nogensinde, var det ikke bare en teknologisk milepæl.

Det var også et signal til partnerne om, hvilken vej vinden blæser. Hos Wingmen Solutions blev det i hvert fald opfattet som et kald til handling.

"Når Cisco foretager så stort og strategisk et opkøb, så er vi selvfølgelig nødt til at forholde os til, hvad vi selv gør," fortæller Peter Rafn, der er CEO i Wingmen Solutions, til Computerworld.

Derfor stod valget mellem selv at opbygge kompetencerne eller at rykke hurtigt på markedet gennem opkøb.

Valget faldt på Trifork Security, som Peter Rafn uden tøven kalder den stærkeste Splunk-partner i Danmark og måske også i hele Norden.

"Hvis der nogensinde var et perfekt strategisk match, så er det her det. Vi følger Cisco, fordi vi tror på strategien og med Trifork Security følger vi den med fuld kraft," siger han.

Og ifølge Peter Rafn er det et meget vigtigt skridt mod det, der er Wingmens vision.

"Vi vil være fuldstændig indiskutabelt, second to none Cisco-partner i Danmark. Vi følger ikke Cisco blindt, men vi tror på strategien," lyder det videre.

En ny position på sikkerhedsmarkedet

Med opkøbet får Wingmen ikke blot en ny teknologiplatform, men også adgang til et døgnbemandet Security Operations Center (SOC) baseret på Splunk og placeret i Danmark.

"Vi har ikke før kunne tilbyde, at vi kan overvåge og tage action på kunders infrastruktur sikkerhedsmæssigt, som vi altså kan i dag. Det at kunne tilbyde vores egen SOC-ydelser på dansk jord nu, og det er noget helt nyt," siger han.

Særligt den danske forankring har vist sig at være afgørende for en række, og det skyldes ikke kun sproglige årsager.

Det skyldes også de stigende geopolitiske spændinger og krav til datalokalisering.

"Vi bliver gang på gang spurgt, om vi har en dansk SOC. Og flere og flere spørger også på grund af de geopolitiske forhold. Den forespørgsel kan vi jo altså sige ja til nu," lyder det fra Peter Rafn.

Stadig de samme arbejdsopgaver for ansatte i Trifork Security

Peter Rafn forklarer, at Wingmen for nuværende har opkøbt 51 procent af selskabet og kører det som et delejerskab med Trifork Group – dog med Wingmen som både majoritetsaktionærer og kommercielt lead - i de næste to år.

Han forklarer dog, at hensigten er at købe de resterende aktier om to år, så Trifork Security kommer til at tilhøre Wingmen 100 procent.

Derfor kommer Trifork Security heller ikke til at blive opløst eller foldet helt ind i Wingmen fra dag ét.

Tværtimod bliver det, som Peter Rafn kalder "et powerhouse" i organisationen, hvor der vil være fokus på at bevare specialiserede kompetencer og samtidig samle den kommercielle front under Wingmen-navnet.

"Vi går til markedet gennem Wingmen. Trifork Security bliver vores powerhouse, og alle medarbejdere, deres job og deres funktion fortsætter som udgangspunkt fuldstændig uændret," siger han.

Det er med andre ord ikke en spareøvelse, men en vækstcase.

"Jeg forventer, at vi kommer til at ansætte endnu flere på grund af det her," lyder det fra Wingmen-CEO'en.

Trifork Security-ansatte bliver siddende i Aalborg

Trifork Security er baseret i Aalborg, der ligger langt fra Wingmens nuværende kontorer i Søborg, Odense og Aarhus.

Og der får de lov til at blive siddende, fortæller Peter Rafn.

"Det passer os rigtig fint. Der sidder mange dygtige folk deroppe, og det er tæt på universitetsmiljøet i Aalborg, som er rigtig stærkt. Faktisk betyder det, at Wingman nu får en tilstedeværelse i Aalborg. Jeg er selv født deroppe, så det er lidt som at komme hjem," siger han.

Dermed styrker Wingmen også sin geografiske dækning i Danmark og adgang til det nordjyske talentmiljø, som især på cybersikkerhed har været i vækst.

Ikke begyndelsen på opkøbstogt

Spørgsmålet er, om opkøbet af Trifork Security skal ses som første skridt i en større bølge af opkøb.

Svaret fra Peter Rafn er både ja og nej.

"Vi er ekstremt selektive. Vi er ikke noget supermarked. Man vil ikke se os købe op i øst og i vest," siger han.

Opkøbet passer 100 procent ind i Wingmens Cisco-strategi, understreger han, og derfor giver det mening. Men det skal være rigtigt, før det sker igen.

"Hvis der opstår muligheder, som er et helt oplagt valg i forhold til vores strategi, så slår vi til. Men man vil ikke se os generelt tage rundt og købe lidt op her og lidt op der."

For Peter Rafn handler det om tempo og timing.

Med Trifork Security får Wingmen ikke bare Splunk-kompetencer og et sikkerhedscenter, men også et konkret svar på det, markedet i stigende grad spørger efter.

"Vi får dybe kompetencer på det nye Cisco-område Splunk, og vi får løftet hele vores cyber security-offering op på øverste hylde," lyder det afslutningsvis fra Wingmen CEO'en.