

Salgsvæksten pæn i IT-

Axcess, der leverer netværks- og kommunikationsløsninger, satser på masser af vækst på de hjemlige breddegrader

[Dygtigste IT-forhandler]

AF PETER MØLLER CHRISTENSEN

»Nå, ja, jamen det plejer vi da også at være. Ja, der var jo lige sidste år ...« lyder det med en blanding af lettelse og selvfølgelighed, da Børsen overbringer adm. direktør og stifter af Axcess, Stig Abildsø, den glædelige nyhed, at virksomheden igen har placeret sig øverst på listen over Danmarks dygtigste IT-forhandlere i Børsens IT Top-200.

Indtil Stig Abildsø sidste år måtte se sig og sin virksomhed henvist til en andenplads, havde Axcess fire år i træk indtaget positionen som landets dygtigste IT-forhandler. Nu står Abildsø og Axcess igen øverst på forhandlerlisten takket være en kombination af målrettet salgsarbejde over for især store virksomheder, kombineret med indgående kendskab til det, i øvrigt voksende område, Abildsø har valgt at koncentrere kræfterne på, nemlig netværksudstyr.

»Men der er også et område, hvor der sker rigtig meget for tiden,« siger Stig Abildsø, og peger på begreber som virtualisering, »unified communication« mv.

Axcess kører med forskudt regnskabsår, og ledelsen hos Axcess er derfor i disse uger ved at lægge sidste hånd på regnskabet for perioden 2008/09, der sluttede med udgangen af juni. Det regnskabsår, som derfor ligger til grund for placeringen af Axcess i årets IT Top-200, sluttede med andre ord ved udgangen af juni 2008 og dermed inden finanskrisetrommerne for alvor begyndte at buldre.

Stig Abildsø erkender da også, at Axcess har kunnet mærke finanskrisen, om end i begrænset omfang.

Offentlige kunder

»Ca. 50 pct. af vores omsætning ligger hos regioner og kommuner og 50 pct. i det private erhvervsliv. Og da det offentlige ikke har været ramt af følgerne af finanskrisen på samme måde som de private virksomheder, har påvirkningen hos os naturligvis heller ikke været så stor. Og omvendt er det også i en sådan situation, at virksomhederne for alvor begynder at indse, at optimering af deres IT-systemer kan være med til at forbedre deres forretning og hjælpe dem gennem krisen,« siger han.



Tilsvarende overvejelser ligger bag, når Axcess-direktøren fortæller, at han hellere vil udvide forretningsforholdet med allerede eksisterende kunder end at gå ud at kapre nye kunder.

Her er det ikke mindst mulige spekulationer på en øget satsning på udlandet, han siger til. Og måtte der have været tanker om ekspansion ud over landets grænser på et tidligere tidspunkt, glæder Stig Abildsø sig over, at man, i hvert fald i denne omgang, valgte at satse på det danske marked, man kender så godt.

»Vi har en markedsandel på omkring 10 pct. inden for vores område, så der er masser af mu-

ligheder for, at vi kan øge vores markedsandel,« siger Abildsø, der mener, at især en række af de mindre konkurrenter vil være i farezonen under de nuværende økonomiske omstændigheder.

70 nye kunder

Og selv om Axcess også har udvidet forretningsforholdet med eksisterende kunder, fremhæver Stig Abildsø, at selskabet sidste år fik 70 nye kunder, og at det i det seneste regnskabsår bliver næsten lige så meget.

»Vi har stadig vækst,« tilføjer Abildsø om det nyligt afsluttede regnskabsår.

Han erkender dog, at Axcess har måttet give lidt slip på gas-håndtaget, efter i otte år i træk at have kørt med en årlig vækst i omsætningen på omkring 40 pct.

»Det seneste år har det ikke været nær så meget,« erkender han.

I forhold til ejerskabet af virksomheden afviser Stig Abildsø, at der skulle være noget nyt under opsejling.

»Det er en velkonsolideret forretning, og vi har ikke brug for tilførsel af ny kapital,« understreger han.

peter.moller.christensen@borsen.dk

De 6 dygtigste forhandlere samlet

Mio. kr.	2008	2007
Omsætning	5.695	5.681
Resultat af primær drift	101	199
Årets resultat	57	120
Antal ansatte	1.543	1.362
Primært res. pr. ansat, kr.	65.000	146.000

netværk



Bølgeskulpene fra finanskrisen har ikke ramt IT-forhandleren Axxess med adm. direktør Stig Abildsø i spidsen i samme omfang, som det er sket for en lang række andre IT-virksomheder. Det skyldes bl.a. en fornuftig balance blandt kunderne, med ca. halvdelen af omsætningen hos kommuner og regioner og halvdelen hos private virksomheder.
Foto: Thomas Nielsen

Pressede forhandlere holder skindet på næsen

■ IT-forhandlere

AF PETER MØLLER CHRISTENSEN

Blandt de 163 dygtigste danske IT-virksomheder, der er trukket ud af IT Top-200, er det kun de seks, der figurerer i kategorien forhandlere. Samlet set holder de skindet på næsen med en totalomsætning, der holder sig på samme niveau på 5,7 mia. kr. som sidste år. Men indbyrdes mellem de seks IT-forhandlere er der store udsving, både når det gælder udviklingen i omsætning og overskud.

Størst relativ fremgang har årets dygtigste IT-forhandler, Axxess, hvis omsætning er steget med godt 37 pct. til 257,6 mia. kr., mens giganten på området, IT-investoren Ib Kunøes Atea-koncern (der er en fusion af det tidligere Topnordic, Ementor samt Atea), efter samlingen af disse selskaber kan udvise en fremgang i omsætningen på godt 6 pct. til knapt 4,5 mia. kr.

Holdt i balance

Også Komplex IT og Apple-specialisten Humac, hvor den sidste er ny på listen over de dygtigste IT-forhandlere, bidrager hver især til den lille forhandlergruppes samlede status quo, hvor omsætningsvægt-skålene bliver holdt i balance af fald hos Comm/2 og ikke mindst Kjaerulff 1 Holding.

Stifteren af Kjaerulff 1 Holding, Karsten Kjaerulff, har måttet notere sig et fald i omsætningen på 50 pct. til 357 mio. kr. og bl.a. måttet se til, at selskabet Kjaerulff 1 A/S sammen med et finsk søsterselskab, efter en fejlslagen satsning på digitale tv-bokse i forbindelse med, at finnerne slukkede for deres digitale sendenet.

Hos Comm/2 er billedet ikke lige så slemt, idet selskabet har haft et fald i omsætningen på 15,6 pct. til senest 169,8 mio. kr.

Selv om omsætningen for IT-forhandlerne samlet set er så godt som uændret, har forhandlerne øget medarbejderstaben med godt 13 pct. fra 1362 i 2007 til 1543 i 2008. Heraf står Atea,

ikke uventet, for mere end halvdelen, nemlig 132 flere medarbejdere, mens Axxess og Humac er de to IT-forhandlere, der har haft størst relativ forøgelse af medarbejderstaben - hver især med mere end 30 pct.

Regner man på produktiviteten hos de enkelte forhandlere, målt i primært resultat pr. medarbejder, kommer den omsætningsmæssigt mindste virksomhed, Komplex IT, ud som den mest effektive, med et primært resultat for hver af de 21 medarbejdere på 313.400 kr. Selskabet, der blev startet af en lille flok udbrydere fra Atea (før det blev købt op af Ib Kunøe og fusioneret med Ementor og Topnordic), fremstod i øvrigt sidste år som den dygtigste af forhandlerne i Børsen IT Top 200.

Nummer to

Årets dygtigste IT-forhandler ligger her nummer to, med 202.300 kr. pr. ansat, mens Comm/2's 25 medarbejdere hver især har hentet 135.900 kr. hjem i primært resultat. Hos forhandlergiganten Atea ligger dette tal lige en hundredlap under de 100.000 kr.

Omvendt stod Kjaerulff 1 Holding efter årsafslutningen på sit forskudte regnskabsår tilbage med et tab på 361.700 kr. pr. medarbejder. Kjaerulff 1 er samtidig det eneste selskab, der har mindsket sin medarbejderstab over året, fra 133 til 114.

Apple-specialisten Humac har i løbet af sit regnskabsår 2007/08 investeret i vækst, i og med, at omsætningen er øget med 21,6 pct. til 277,6 mio. kr. Det er bl.a. sket ved at øge antallet af medarbejdere fra 92 til 124, mens selskabet til gengæld kom ud af regnskabsåret med et underskud på lige knapt 5 mio. kr. og et primært resultat pr. ansat på minus 30.400 kr.

På finansieringssiden er det kun Axxess, der har øget sin kortfristede gæld, nemlig fra 50 til 54 mio. kr. har enten betalt af på den kortfristede gæld, konverteret kortfristet gæld til langfristet eller været ude af stand til at stifte nye gæld.

peter.moller.christensen@borsen.dk

Forhandlere

Placering	Navn	Regnskabsår	Oms. 2008 mio. kr.	Ændr. i oms. '07-'08 pct.	Res.f. skat 2008 mio. kr.	Ansatte 2008	Ansatte 2007	Prim. res. pr. ansat 1000kr.
1	Axxess A/S	07/08	257,6	37,1	20,3	99	75	202,3
2	Komplex It ApS	2008	147,8	22,5	6,6	21	17	313,4
3	Comm/2 ApS	07/08	169,8	-15,6	4,0	25	17	135,9
4	Humac A/S	07/08	277,6	21,6	-4,9	124	92	-30,4
5	Atea A/S	2008	4485,0	6,1	102,7	1160	1028	99,9
6	Kjaerulff 1 Holding A/S	07/08	357,1	-50,2	-49,9	114	133	-361,7

Børsen Research