

Kontrolleret vækst cementerer IT-forhandlers forspring

Efter endnu et rekordregnskab kan den lille netværksforhandler Axxess nu for tredje år i træk kalde sig den dygtigste IT-forhandler i Danmark

AF JOHAN CHRISTENSEN

Den lille danske IT-forhandler Axxess har ikke blot holdt skindet på næsen i den mest omtumlede afkrog af IT-branchen – forhandlerleddet.

Selskabet har indtil nu også formået at holde sig fri af konsolideringsbølgen, der er rullet ind over konkurrenter som Netdesign, Ementor, Topnordic og Netkoncept Websales.

Faktisk har Axxess med hovedaktionæren Stig Abildsø i spidsen profiteret på konsolideringen og stjålet markedsandele på alle selskabets fire lige store ben.

Og efter endnu et rekordår kan Stig Abildsø nu for tredje gang i træk lade sig hylde som Danmarks dygtigste IT-forhandler.

»Det har simpelthen været et superår med massiv fremgang på samtlige fire forretningsområder. Vores dækningsbidrag og bundlinje er blevet markant forbedret, og jeg ser ikke nogen ændring i væksten her i indeværende år,« siger Stig Abildsø.

Fokus på netværksudstyr

Axxess omsatte sidste år for knap 100 mio. kr., hvilket sikrede Stig Abildsø et overskud før skat på 8,4 mio. kr.

Hans 46 ansatte slæbte i gennemsnit 182.500 kr. hjem til deres arbejdsgiver i driftsoverskud sidste år. Det er dog langt fra branchens mest effektive medarbejdere, da Seasides Technologys

tre ansatte sidste år sikrede deres arbejdsgiver 840.000 kr. i gennemsnit.

Axxess forhandler udelukkende netværksudstyr, og omkring 80 pct. af dækningsbidraget hentes på de konsulenttydelser og services, der skal til, når Axxess får en ordre på hardware eller software til f.eks. IP-telefoni.

Selskabet har hovedsagligt fokus på netværksudstyr fra verdens største leverandør af netværksudstyr, Cisco, samt på software til server-baseret computing fra Citrix.

Bl.a. derfor ligger Axxess ofte og bokser med konkurrenter som Netdesign, som TDC købte sidste år, og selskaber som Netkoncept Websales, der blev tvunget i knæ og nu er købt ud af konkursboet af finansmanden Asger Jensby.

En del faldt fra i svinget

»En del er faldet fra i svinget. Netdesign er blevet købt op, og Ementor er ligesom aldrig rigtig kommet i gang. Nu må vi se, hvad der sker med Ementor, efter selskabet nu er fusioneret med Topnordic. Men nok så vigtigt er det, at der ikke er kommet nye spillere til. Vi har før sagt, at konsolideringen har gavnet os, fordi kunderne ønsker stabile alternativer til de store, og det mærker vi fortsat,« siger Stig Abildsø.

Han erkender dog, at i takt med, at konkurrencen med eksempelvis Ib Kunøes selskaber Topnordic og Ementor intensiveres, så bliver priserne i markedet muligvis presset.

»I indeværende år regner jeg med, at vi fastholder omsætningsvæksten, men stigningen i overskudsgraden bliver nok ikke helt så markant. I takt med at vi fokuserer mere på væksten, bliver vi nødt til også at tage nogle handler med lavere overskudsgrader, fordi prispresset er blevet større,« siger Axxess-direktøren.

I disse dage er det seks år siden, han sammen med forretningspartneren Michael Tandrup Hansen stiftede det lille

De 16 dygtigste forhandlere samlet		
Mio. kr.	2005	2004
Omsætning	5.754	4.729
Resultat af primær drift	124	
Årets resultat	77	72
Antal ansatte	1.784	1.498
Primært res. pr. ansat, kr.	70.000	

selskab. Siden er de to partnere gået hver til sit, og i den mellem-liggende periode har Stig Abildsø måttet lide den tort at tabe en retssag mod nogle udbrydere, der etablerede konkurrerende virksomhed med nogle få af Axxess' tidligere kunder i porteføljen.

I det forgangne år har der dog ikke været synderligt frafald på mandskabssiden. Nettotilgangen er på 10 medarbejdere. I dag er der ansat 60 personer i Axxess.

Før Stig Abildsø kastede sig ud i etableringen af Axxess, stod han sammen med Peter Warnø og Jan Elbæk i spidsen for Merkantildatas danske datterselskab.

En tilfreds mand

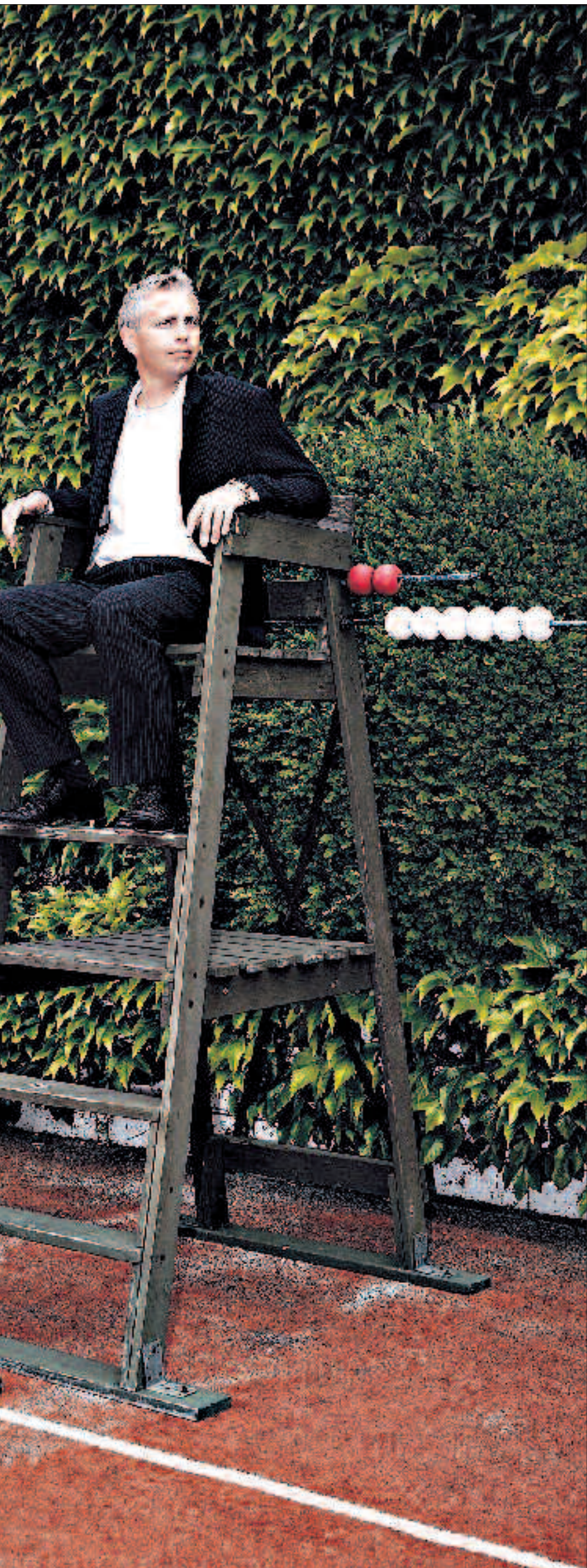
Det blev etableret i 1999, ved at Peter Warnø solgte Complext Data, og Stig Abildsø solgte FDC til nordmændene.

Sammen med Jan Elbæk blev de to mænd sat til at drive en forretning med en omsætning på mere end 3 mia. kr. og 1000 ansatte. Jan Elbæk tog sig af infrastrukturafdelingen og Stig Abildsø netværksafdelingen.

Og selv om forholdene i dag er noget mindre, er Stig Abildsø fortsat en tilfreds mand.

»Jeg har det godt med det, jeg laver. Vi har glade kunder og fremgang over hele linjen. Det er der ingen grund til ikke at nyde,« siger Abildsø.





Axcess med hovedaktionæren Stig Abildsø i spidsen har profiteret på konsolideringsbølgen, som har rullet ind over konkurrenterne. Den lille netværksforhandler har nemlig stjålet markedsandele på alle selskabets fire lige store ben.

De dygtigste Forhandlere

Placering	Navn	Regnskabsår	Oms.'05 i mio. kr.	Ænd. i oms. 04-05 i pct.	Res.f. skat '05 i mio. kr.	Ansatte '05	Ansatte '04	Prim. res. Pr. ansat i tkr.
1	Axcess A/S	04/05	96,5	28,2	8,4	46,0	36,0	182,5
2	Seaside Technology ApS	2005	39,1	79,8	2,3	3,0	3,0	840,3
3	Topnordic A/S	2005	2.634,0	33,5	57,4	488,0	336,0	123,5
4	IT Gruppen A/S	2005	150,4	23,1	11,8	130,0	111,0	88,9
5	Kerfi A/S	2005	170,8	69,0	1,8	57,0	40,0	55,6
6	Bording Data A/S	2005	76,2	18,6	4,2	75,0	65,0	58,3
7	ITEO A/S	04/05	70,8	21,8	1,0	19,0	14,0	63,4
8	Munk Hosting A/S (Munk IT)	04/05	174,7	28,1	6,0	193,0	162,0	27,5
9	Infocare Service A/S	2005	83,6	24,7	1,7	113,0	90,0	20,0
10	Computerstore A/S	04/05	284,9	17,6	12,0	65,0	64,0	169,1
11	AUC Unicom A/S (Office Line)	2005	107,5	9,8	1,3	40,0	35,0	39,5
12	SHG.DK A/S	2005	252,4	8,9	3,7	31,0	31,0	138,4
13	ZYXEL Communications A/S	2005	634,4	13,6	-9,1	94,0	71,0	-93,8
14	IKON Office Solutions A/S	04/05	369,4	6,4	11,7	210,0	210,0	59,0
15	OCE-Danmark A/S	04/05	166,1	8,0	3,0	99,0	103,0	27,0
16	Ravenholm Holding A/S	04/05	443,1	-7,3	5,0	121,0	127,0	17,5

Børsen Research

Opkøb og opstart i yderste salgsled

AF JOHAN CHRISTENSEN

2005 har været et særdeles omtumlet år for spillerne i det yderste led af IT-fødekæden, forhandlerne.

Den danske IT-branches mest markante storinvestor, finansmanden Ib Kunøe, har ført an i kapløbet om at blive Nordens største forhandlerhus. Først etablerede Kunøes selskab Topnordic sig i Sverige og Norge, og så åd selskabet sig hastigt ind på sin nordiske storebror Atea, der indtil i sidste uge var ejet af WM-data og den britiske kapitalfond 3i.

Men nu har svenskerne kapituleret, og englænderne langt om længe fundet en køber til biksen, og med et hug har Topnordic nu sat sig totalt på samtlige nordiske markeder for IT-forhandling.

Forud for Topnordics fremmarch og midt i Ateas nedtur valgte et hav af Ateas nøglemedarbejdere at forlade selskabet – herunder tre af selskabets tidligere danske adm. direktører.

To af dem, Frank Mortensen og Jakob Thyge, stiftede hver deres konkurrent til Atea i henholdsvis Again og Comwir – og det samme gjorde flere af de i alt godt 70 ansatte, der forlod selskabet i løbet af kort tid.

Atea deltager ikke i dette års oversigt over de dygtigste spillere i branchen, da selskabet ved redaktionens tidsfrist endnu ikke havde fået det nye årsregnskab gjort tilgængeligt gennem Erhvervs- og Selskabsstyrelsen.

Tvunget i knæ

Men i 2005 har konkurrencen med Topnordic og medarbejderflugten tvunget Atea Danmark i knæ. Alene på et år har selskabet barberet 64 mio. kr. af bundlinjen, så det i 2005 blev til et underskud før skat på 43 mio. kr. mod et overskud på 21 året før.

De fleste af nøglestillingerne er dog blevet genbesat i mellemtiden.

Det er også Topnordic, der står for den største vækst målt i kroner blandt de 16 dygtigste IT-forhandlere, der samlet set har forbedret toplinjen med 1 mia. kr. på et år.

Men væksten har været til stede for

langt de fleste. Faktisk er det kun softwareforhandleren Ravenholm Computing, der er gået tilbage i salget. Siden er selskabet blevet købt af tyske PC Ware, der vil bruge opkøbet som springbræt til en nordisk offensiv.

»Når der bliver stiftet nye selskaber i modsætning til, hvad vi ser i resten af Norden, tyder det på, at der er mere optimisme i denne del af IT-branchen, end vi har set for bare få år siden,« siger senioranalytiker Anders Elbak hos IDC.

»Det tyder på, at der også er mere investeringsvillig kapital i spil, også fra folk uden for IT-branchen som med Comwir, der har Flemming Østergaard som investor, og det tyder godt. Der er ikke tale om et »winner takes it all«-marked, for det er blevet præget af mere fornuft,« lyder vurderingen fra Elbak.

Vækst fra andre produkttyper

Han mener desuden, at vi fremover vil se væksten komme fra andre typer produkter end de traditionelle, hvor marginerne har været mindre og flere selskaber derfor tvunget til opkøb eller i knæ.

»Nu har vi haft et par år, hvor det var fornyelsen af IT-infrastrukturen – altså ren hardware salg – der drev væksten i markedet. Nu flytter det til at være mere projektdrevet, og det kræver, at forhandlerne får flere services ind i porteføljen, og at de positionerer sig sammen med nogle partnere med de kompetencer, de ikke selv har. Det vil givet gøre det mere lukrativt for nogle, men vi forventer ikke den store vækst for forhandlerne fremover,« siger IDC-analytikeren.

Foruden kapløbet mellem Atea og Topnordic og de opstartsvirksomheder, der er fulgt i kølvandet herpå, har det islandske forhandlerhus Kerfi købt op herhjemme, ligesom finansmanden Asger Jensby har sikret sig en luns.

Han har nemlig købt det tidligere Netkoncept Websales ud af konkursboet og forsøger nu at drive selskaberne videre i et strammere setup.

johan.christensen@borsen.dk