



12 millioner i driftsoverskudd

STERK START: Morten Sælemyr, daglig leder i inspirit365, klarte 65 millioner kroner på topplinjen i selskapets første driftsår.

FOTO: INSPIRIT365

IT-konsulenter dro inn 65 mill. i første driftsår

IT-konsulentselskapet inspirit365 hadde én ansatt i desember 2020. I 2021 omsatte selskapet for 65 millioner kroner og klarte en driftsmargin på 18,5 prosent.

HENRIK CHARLESEN
henrik.charlesen@finansavisen.no

IT-konsulentmarkedet er brennhett. Det er et stort underskudd på IT-folk på en lang rekke fagområder og med få nyutdannede er det ingenting som tyder på at det vil endre seg med det første.

Nyetablerte inspirit365 er blant IT-konsulentselskapene som viser hvor hett markedet er. De startet opp med én ansatt i desember 2020 og allerede det første året klarte selskapet en omsetning på 65 millioner kroner og en driftsmargin på 18,5 prosent, eller nesten 12 millioner kroner.

Ved utgangen av 2021 hadde inspirit365, som kun konsentrerer seg om Microsoft Dynamics-teknologi, 50 ansatte.

100 mill. i 2022

- Vi kom raskt i gang med å knytte til oss dyktige folk og

fikk tidlig kunder, sier Morten Sælemyr, daglig leder og en av gründerne i inspirit365.

Gjennom fjoråret har den ferske Microsoft-partneren landet avtaler med et 20-talls kunder, blant andre Kahoot, Corvus Energy, Mestergruppen og Dynea. Prosjektene de tar på seg dreier seg blant annet om forretnings-systemer (ERP) Dynamics 365, analyseplattformen Power BI, og skyplattformen Azure.

IT-konsulentselskapet har nå ambisjoner om å runde 100 millioner på topplinjen i 2022, og i 2024 er planen å ha 100 Microsoft-eksperter i staben.

- Vi så at det var voksende etterspørsel etter ekspertkompetanse på Dynamics. Ved å fokusere utelukkende på Microsoft-teknologi er målet å bli ledende på Dynamics i Norge. Vi er godt i rute med å nå målet om 100 millioner

kroner, sier Sælemyr.

Rundt 30 ansatte, gründerne inkludert, sitter i dag med mindre aksjeposter i IT-konsulentselskapet. De største aksjonærene kontrollerer rundt 4 prosent av aksjene.

Prioriterer ikke Microsoft

Sælemyr er ikke bekymret for oppdragsmengden fremover der selskapet konkurrerer med selskaper som KPMG, CGI, EY Skye og danske Columbus. Han forteller at Microsoft-teknologi vanligvis er en mindre viktig del av forretningsstrategien til store konsulenthus. Andre forretnings-systemer, leverandører og tjenester får mest oppmerksomhet.

- Vi fokuserer kun på Microsoft og ingenting annet. Ingen selskaper i verden, uansett bransje bruker så mye tid på forskning og utvikling, som Microsoft. Det



KUNDE: inspirit365 implementerte Microsoft Dynamics hos Kahoot.

FOTO: DREAMSTIME

er en viktig grunn til den sterke etterspørselen etter Microsoft-teknologi blant bedrifter, sier Sælemyr.

- Microsoft-systemene er gått fra å være ERP- og CRM-systemer som håndterer økonomi, logistikk, produksjon og kunderelasjoner til å bli en plattform med løsninger og tjenester som understøtter stort sett alle sentrale forretningsprosesser.

Ifølge inspirit365-sjefen er det også viktig i rekrutteringssam-

menheng at de er et spesialistselskap.

- De som ønsker å jobbe med Microsoft-teknologi ser jo at alle de strategiske beslutningene som blir tatt av ledelsen sammenfaller med de ansattes interesse, sier Sælemyr.

- Vi setter også kompetansebygging høyt og har den høyeste andelen Microsoft-sertifiseringer i bransjen med rundt 75 prosent. Målet er 100 prosent, men det er en krevende sertifiseringsprosess samtidig som den er avgjørende når man gir råd til kundene på den nyeste teknologien der Microsofts plattform blir større og mer omfattende.

Prisvekst

På tross av høy etterspørsel etter Microsoft-kompetanse, tror ikke Sælemyr på de helt store endringene i timeprisene. Han tror heller ikke at de vil utvikle seg annerledes enn det man ser i resten av markedet.

- Prisene kommer til å gå opp, men at det blir kraftig vekst tror jeg ikke, sier Sælemyr.