

Supervekst for Dynamics-spesialister

65 ansatte på under to år

VEKSTRAKETT: Daglig leder Morten Sælemyr i IT-konsulentselskapet Inspirit365 passerer 120 millioner i sitt andre år i drift.

FOTO: INSPIRIT365

Et godt marked og nye ansatte som renner inn dørene, gjør at IT-konsulentene i Inspirit365 forventer å doble til over 120 millioner i sitt andre år i drift.

■ TORGEIR KVEIM STI
torgeir.sti@finansavisen.no

Microsofts forretningskritiske systemer går så det griner. Sky- og programvaregigantens forretningsløsninger vokste med 25 prosent år over år, og Dynamics 365 (CRM og ERP) så i fjor en vekst på 43 prosent.

Det har gitt et godt vekstgrunnlag for konsulentpartnerne. **Blant dem er den de norske Dynamics-spesialistene i Inspirit365, som i sitt første driftsår leverte en omsetning på 65 millioner kroner og et**

driftsresultat på 11,8 millioner. I år dobler selskapet topplinjen.

– Målet er 100 ansatte innen 2024, sier daglig leder Morten Sælemyr i Inspirit365.

Mot 70 ansatte

Selskapet har vokst i rakettfart, og har pr. i dag 65 ansatte konsulenter. Ytterligere fem ansatte er på vei inn dørene over nyttår.

Selskapet har rekruttert hardt i et marked hvor IT-konsulenter er en knapphet og svært mange sliter med å få tak i folk. Hvorfor

CRM OG ERP

- **Customer relationship management (CRM)** er integrerte, datadrevne programvareløsninger som hjelper bedrifter å administrere, spore og lagre informasjon knyttet til bedriftens nåværende og potensielle kunder. Satt i et sentralisert system, har selskapet tilgang til innsikten det trenger, når det trenger det.
- **Enterprise resource planning (ERP)** er et system som hjelper til med å automatisere og administrere forretningsprosesser på tvers av økonomi, produksjon, detaljhandel, forsyningskjeder, menneskelige ressurser og operasjoner.

KILDE: MICROSOFT

de har lykket, mener Sælemyr handler om spesialisering.

– Vi har et bra opplegg for rekruttering og har vært veldig aktive. Målet i år var å ansette 20 konsulenter, som vi har lykket med, og vi er allerede godt på vei med 20 nye neste år, sier han.

– Det vi ser etter er folk som virkelig brenner for ERP- og CRM-systemer.

Et stort antall nyansatte har gitt resultater, og selskapet går mot nok et år med kraftig vekst.

– Vi kommer til å passere 120 millioner i omsetning i år, sier Sælemyr.

Selskapet har for tiden 15 pågående prosjekter parallelt, og er på under to år blitt Norges nest største Dynamics-partner, noe Sælemyr er svært godt fornøyd med.

Kostbare sertifiseringer

Både omsetningen og lønnsomheten kunne vært bedre. Selskapet bruker ifølge Inspirit-sjefen svært mye tid og krefter på Microsoft-sertifiseringer. 80 prosent av de ansatte er sertifisert, og selve prosessen utgjør et betydelig antall tapte fakturerbare timer.

Sælemyr sier selskapet har

valgt å prioritere sertifiseringer høyt, og mener de betaler seg i lengden.

– Kompetansen du hadde for to år siden er ikke det du trenger om to år. Plattformen er så stor og kompleks, teknologien kommer i et svært høyt tempo og kundene vil være sikre på at konsulentene de snakker med kjenner plattformen godt.

– Vi ville hatt langt bedre marginer om vi ikke hadde gjort det, men alternativet ville vært en forferdelig dårlig forretningsbeslutning. Sover du i timen blir du fort utdatert, sier han.

Sælemyr understreker samtidig at markedsforholdene er gode.

– Det er et veldig godt marked om dagen, og Dynamics er et populært system i Norge. Microsoft er en plattform mange kunder allerede har et forhold til, og de snakker i dag om plattformvalg i stedet for systemvalg.