



Offentlige kunder sikrer vækst hos IT-gazelle



Årsregnskab

AF JENS BERTELSEN

Mens de private kunder tøver, er der fuld gang i hjulene i den offentlige sektor. Derfor er der fortsat fremgang hos Odense-virksomheden Flowit, som de seneste to år har været gazelle og regner med at blive det igen i år.

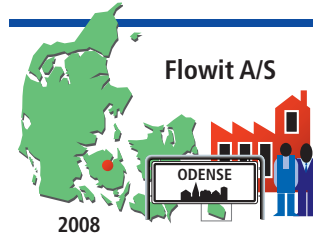
I 2008 voksede firmaet med 38 pct. og nåede et bruttoreultat på 6,5 mio. kr., og

overskuddet blev næsten fordoblet til 1,9 mio. kr. før skat.

Virksomheden leverer en IT-løsning, der hjælper kunderne med at strukturere deres arbejdsprocesser og styre projekter. Målgruppen er vidensarbejdspladser, hvor meget information skal være lettilgængelig for både de ansatte og samarbejdspartnere uden for huset, og efterspørgslen efter IT-systemer til formålet er i kraftig vækst.

»Havde du spurgt os for fire år siden, havde vi stort set ingen kunder i det offentlige, men det er en bevidst strategi, at vi ønsker kunder fra både den private og offentlige sektor,« siger partner Karsten Ley Poulsen, Flowit.

I dag står de offentlige kunder for to tredjedele af omsætningen, og det viser, at strategien har været fornuftig. Når konjunkturerne



Ejere	Lars T. Olsen og Karsten Ley Poulsen
Bruttoomsætning	6,5 mio. kr.
Resultat før skat	1,9 mio. kr.
Egenkapital	2,5 mio. kr.
Antal ansatte	11

vender, skal de private kunder nok komme tilbage. Hos Flowit mener man imidlertid også, at produkterne kan bruges af virksomheder, der reorganiserer, fyrer eller bekæmper krisen med nye projekter. Et af specialerne er fusioner af afdelinger, hvor

fasttømrede team skal lære at samarbejde.

»Der er normalt en god forståelse for at få et team til at fungere. Det er først, når to team skal begynde at arbejde sammen, at problemerne opstår,« siger partner og civilingeniør Lars T. Olsen.

Han stiftede Flowit i 1999, og tre år senere tog han Karsten Ley Poulsen ind i firmaet for at skabe mere fokus på salget. Idéen er der ikke ændret på, selvom alle produkterne i dag bygger på Microsofts Sharepoint-software, der netop er beregnet til videndeling i virksomhederne.

»Vores opgave er at tage fat i arbejdsprocesserne og strukturere dem, og det er nøjagtigt det samme, som der står i Lars' forretningsplan fra 1999,« siger Karsten Ley Poulsen.

Flowit har udviklet en over-

ligger til Sharepoint, der gør det muligt at tilpasse systemerne mere nøjagtigt efter kundernes behov. Formålet er at gøre systemerne mindre stive, så medarbejderne får større lyst til at bruge dem. Virksomheden har i dag 15 ansatte og søger fortsat nye medarbejdere. Indtægterne kommer fra licenser på softwaren, og det har givet en sund økonomi, så Flowit kan investere uden at spørge banken til råds først. Væksten skal komme fra udlandet og gerne gennem et partnernetværk, der kan videreudvikle Flowits systemer.

jens.bertelsen@borsen.dk

Abonnenter kan læse tidligere artikler i »Vejen ud af krisen«-serien her: borsen.dk/avisen – og se under »Temaer i Børsen«.

me behandling sikrer, at Læsøhummeren selv efter optøning stadig smager som en friskfanget hummer.

»Ud over en reduktion på fragten, så er der ikke meget, der kan gøres bedre for erhvervslivet på Læsø. Der er udgifter, som de ikke har på fastlandet, men øen er også kendetegnet ved en masse iværksætterier og mod. Læsøboerne finder en måde at få tingene til at hænge sammen på. De finder hver sin niche,« siger økonomidirektøren.

Læsø Fiskeindustri beskæftiger cirka 110 medarbejdere fordelt på afdelinger i Skagen, Frederikshavn og Skotland. Virksomheden blev etableret i 1963 af en række lokale fiskere fra Læsø. Bestyrelsen består af aktive fiskere, og en stor del af aktierne ejes af lokale leverandører.

malene.severinsen@borsen.dk

Læs også Vækst-danmark side 16-17

Ekstra likviditet...

- har særlig værdi, når omverdenen er urolig



Når konjunkturerne vender, er det en god idé at overveje, om man med fordel kan overlade opgaver til en ekstern partner. Hos Coface Danmark håndterer vi virksomheders debitorbogholderier – det giver øget likviditet, god styring af risikoen for tab og mindre administrativ sårbarhed.

Et factoringsamarbejde er et oplagt alternativ til virksomheds- og fordringspant – både i kraft af effektiv udnyttelse af debitorernes likviditetsmæssige potentiale og Coface Danmarks udvalg af ydelser inden for debitorservice og risikostyring.



Som branchens førende selskab har vi både den faglige og økonomiske styrke til at bringe vores kunder et stort skridt videre – og give dem råd til vækst.

Læs mere på vores hjemmeside om de fordele, som virksomheder får ved et samarbejde med os – og kontakt en af vores kundechefer for uddybende dialog.



coface DANMARK
Råd til vækst

Ikast: 96 60 11 00
København: 70 21 11 00
www.coface.dk/likviditet

Det har aldrig været så svært at forudse den nærmeste fremtid, som det er nu. Finanskrisen har lagt en tyk tåge over alle prognoser og visioner.

Derfor er det vigtigt, at virksomheden er fleksibel og omstillingsparat og at forandringsprojekter implementeres hurtigt, effektivt og præcist.

Interim Management er løsningen

Interim Management giver mulighed for at få en erfaren leder eller specialist på holdet indenfor bare 10 dage. Dermed kan virksomheden hurtigt få tilført ny kapacitet og kompetence, der giver den fleksibilitet, speed og præcision der skal til for at stå igennem krisen. Interim Management dækker alt indenfor gap-, forandrings- og kriseledelse.

Nexus byder punkt for punkt på mest

- Nexus er den førende og mest erfarne udbyder af Interim Management i Norden
- Nexus har Nordens største database med professionelle Interim Managers
- Nexus har unikke kvalitetssikrende processer som leverer Interim Managers med TotalMatch, hver gang

NEXUS

INTERIM MANAGEMENT

MIDLERTIDIG LEDERKRAFT MED PERMANENT EFFEKT

Ring nu på 70 22 65 55 og få klarhed. Du kan også besøge os på www.nexus-interim.dk

KOMPAGNISTRÆDE 13,3, 1208 KØBENHAVN K. • ALLEGADE 2, 8700 HORSSENS