



GRÜNDERREDNINGEN: Jan-Tore Holen er seriegründer selv, og vet godt hvor skoen trykker for oppstartsbedrifter. Conta tilbyr et enklere økonomisystem for å hindre at så mange gründerprosjekter går i vasken på grunn av lav økonomisk kompetanse. FOTO: CONTA

det, sier Holen.

Selskapet er fortsatt eid av de ansatte, hovedsakelig Holen selv med 80 prosent, med-gründer Eivind Ravndal som nest største, samt mindre eierposter blant andre ansatte.

– Men nå er de fleste datterselskapene solgt ut, så nå skal inntektene komme fra de nye betalingstjenestene, sier Holen.

Fri for funksjoner

Den viktigste grunnen til å velge bort markedsføring er at tradisjonell annonsering treffer best

blant mer etablerte virksomheter.

– Det er ikke de kundene vi vil ha, og de vil heller ikke ha oss. Vi er til for enkeltpersonforetak, småbedrifter, håndverkere og andre virksomheter som sender en begrenset mengde fakturaer i året, sier Holen.

– **Konkurrentene har flotte og omfangsrrike tjenester med mengder av spesialfunksjoner. Det er vi ikke vi gode på, og vi skal ikke bli gode på det heller. Vi skal ikke gå i fellen med å introdusere for mye funksjonalitet, sier Holen.**

Contas brukerbase begrenser seg likevel ikke bare til små aktører. Selskapet har også en del kunder i det virkelig store segmentet, inkludert flere av Oslo børs' største konserner, nærmere basert holding- og morselskap.

– Stikkordet er aktivitet. Vi er et ideelt system for selskaper med et begrenset antall fakturaer i året, noe som også gjelder flere større morselskaper som bruker oss til enkelte funksjoner. Konsernledelsen selv aner nok ikke at vi eksisterer. Vi brukes av både Hegnar Media og Periscopos.



BIDRAR MED DIGITALISERINGEN: Sysco fikk to store avtaler i løpet av 2019 som involverte Statnett. FOTO: TROND ISAKSEN

Sysco opp 36 prosent

IT-konsulentselskapet Sysco økte inntektene med 36 prosent i fjor. Et svensk oppkjøp senket lønnsomheten.

■ **HENRIK CHARLESEN**

henrik.charlesen@finansavisen.no

Sysco endte 2019 med en omsetning på 385 millioner kroner, det vil si en økning på 36 prosent fra 2018. Samtidig falt resultat etter skatt fra 17,9 til 13,6 millioner kroner.

– Vi har prioritert omsetningsvekst foran resultatvekst i 2019, og det gjelder også for 2020, sier konsernsjef Dagfinn Ringås.

Et av høydepunktene i 2019 var da Sysco for et halvt år siden, sammen med Basefarm, vant en avtale på 130 millioner kroner med Statnett-eide Elhub fordelt på fem år. Sysco fikk også en større rammeavtale på utleie av konsulenter til Statnett.

Store på energi

Sysco har historisk sett vært en av Oracles viktigste partnere i Norge, men de seneste årene har konsulentselskapet fått stadig flere oppdrag på teknologi med Microsoft Azure, Google Cloud og Kafka.

I 2018 startet Sysco en offensiv for bli et av Nordens ledende IT-konsulentselskaper innen energisektoren, og med PE-selskapet Credo Partners i rygg ble de for to år siden majoritetseier i danske Basecare. I september i fjor overtok Sysco aksjemajoriteten i det svenske IT-selskapet Upsys.

Ifølge Ringås jakter Sysco kritisk støtte for å være en relevant nordisk aktør. I 2019 har selskapets strategi vært å vinne markedsandeler for deretter å ha et bredere grunnlag for å forbedre EBITDA både i kroner og prosent.

Den viktigste driveren av negative resultatutviklingen skyldes bevisste investeringer og restrukturering av Upsys, ifølge selskapet.

Satser på produkt

Med en sterk posisjon som både Oracle- og Microsoft-partner, er Sysco blant et utvalg IT-leverandører globalt som har erfaring med å koble sammen Oracle databaser i Oracle-skyen med IT-løsninger som er på Microsofts

SYSCO

Mill. kr.)	2019	2018
Driftsinntekter	385	282,5
Driftsresultat	19,5	23,1
Resultat før skatt	17,9	23,9
Resultat etter skatt	13,6	17,9

- Leverer drift, utvikling og konsulent-tjenester samt løsninger basert på teknologi fra selskaper som Oracle og Microsoft.
- 230 ansatte fordelt på åtte kontorer i Norge, Sverige og Danmark.
- Største aksjonær er Credo Partners, resten er fordelt på gründere, ansatte og lokale investorer.



GIKK FOR VEKST: Dagfinn Ringås, adm. direktør i Sysco, leverte kraftig omsetningsvekst i 2019. FOTO: SYSCO

skyplattform Azure.

Denne kompetansen har selskapet nå produktifisert under navnet Interconnect, noe som ble mulig da Microsoft og Oracle inngikk et samarbeid i 2019 der de ble enige om å åpne for å koble sammen sine ulike datasentre.

Ifølge Sysco gjør samarbeidet mellom IT-gigantene det mulig å sette opp en mer moderne, skybasert IT-arkitektur som gir en plattform for nye og innovative tjenester.

– **Våre største kunder innen energi og i andre bransjer, vil spare millionbeløp årlig ved å ta i bruk Interconnect, sier Ringås.**

Ringås peker på kraftig reduksjon av lisenskostnader til support av Oracle-databaser, halverte driftskostnader på tjenester som kan skrues av om natten. Gammeldagse driftsløsninger med høy kapitalbinding og uforutsigbare kostnader kan erstattes av moderne maskinvare og infrastruktur.