



ESLETT TIL NORDEN: Magnus Døvning Pedersen? har flyttet hjem etter flere år i Paris, for å lede Devoteams satsing i det nordiske markedet.

FOTO: SELSKAPET

Flyttet hjem for å lede Norden-satsning

Stærk vekst for IT-utfordrer

Franske Devoteam går etter de store IT-konsultentselskapenes markedsposisjoner i Nord-Europa. Selskapet vokste 27 prosent i Norden i fjor.

GRUNDE GRIMSTAD

grunde.grimstad@finansavisen.no

En strund etter at det franske IT-konsultentselskapet Devoteam kjøpte Fornebu Consulting og da Vinci Consulting i fjor, kom meldingen der selskapet annonserte offentlig at det har til hensikt å kapre markedsandeler i det nordiske markedet.

Foreløpige tall fra 2018 viser en omsetningsvekst på so- lide 27 prosent.

Henger på de beste

Devoteam har kunngjort offentlig

de, etter å ha jobbet i ledergrup- pen ved selskapets hovedkontor i Paris i en årrekke. Han tok selv initiativet til en oppskalering i Norden, og har nå flyttet hjem til Norge for å sette strategien ut i live.

– Vi innså for fire–fem år siden at teknologitrukkningen ikke ville skje i mellomstore konsultentselskaper – den ville komme fra Silicon Valley. Vi forsto da at vår måte å bidra var å knytte oss tette-

st mulig til de aller mest innovative aktørene, som Google, Red Hat og Service Now. Den strategien har betalt seg massivt de siste årene.

Halve veksten

Døvning Pedersen anslår at ser- vice management-markedet for konsulenttenester utgjør rundt 300–400 millioner kroner i Norge. – Vi er fortsatt lillebror, men

vi har i dag markedets raskeste vekst, sier Pedersen.

I tiden ved hovedkontoret var Døvning Pedersen sentral i arbeidet med å utvikle en ny vekststrategi, som skulle være med og dra selskapet opp av grøften etter finanskrisen.

Devoteam Smart Flow-løsningen har stått for rundt halvparten av selskapets vekst de siste fem årene.

– Det er ikke akkurat en ny forretningsidé. Den går i korte trekk ut på å få alle de kjedelige, rutinebaserte oppgavene til å snakte sammen, slik at de menneskelige ansatte kan bruke tiden på sine kjerneopp- gaver, oppsummerer Døvning Pedersen.

Penger på bok

I fjor kjøpte det Paris-noterte

Vi er fortsatt lillebror, men vi har i dag

markedets raskeste vekst

MAGNUS DØVNING PEDERSEN, DEVOTEAM

Devoteam Group den svenske programvare- og design-selskapet Jay-Way, og det tyske Alegrri som er en av Tysklands største Micro-soft- og SAP-partnere. Selskapet har kontorer i 18 land, med totalt rundt 6,700 fageksperter og konsulenter, og omsatte for 540 millioner euro (5,3 milliarder kroner) globalt i 2017.

Det Den norske virksomheten, med rundt 100 konsulenter, hadde en omsetning på rundt 232 millioner kroner i 2017.

Morselskapet har en markedsverdi på 620 millioner euro, nye tilgjengelig cash og en gjeldsgrad på under 22 prosent.

Av omsetningsveksten på 27 prosent i fjor var rundt 18 prosent organisk, mens 9 prosent kom fra oppkjøpte enheter, opplyser selskapet.