

# Devoteam tar gründere

**Devoteam satser på gründere for å drive vekst i nye markeder. Til sitt tredje selskap i Norge har de hentet inn mannen som landet en av Microsofts største sky-avtaler globalt.**

■ TORGEIR KVEIM STI  
torgeir.sti@finansavisen.no

Redusert risiko, umiddelbar tilgang på kunder og finansiell backing fra en tung aktør.

Slik forsøker den franske konsulentgiganten Devoteam å friste tungvektene til å bli gründere når selskapet skal etablere seg i nye markeder.

Blant dem som har bitt på er Randulf Grotle, tidligere datasenterdirektør i Microsoft, og Peter Nomme, som sammen har startet skytransformasjonsselskapet Cloudify.

Gründernes plan er å rekruttere 100 konsulenter og sikre en omsetning på over 200 millioner innen to til tre år.

– Jeg brukte mye tid med de store selskapene, og svaret var at det var vanskelig å finne en transformasjonspartner i markedet. Valget var derfor enten å utvikle det med de eksisterende, eller hoppe i det og prøve å bygge noe selv, sier Grotle, daglig leder i selskapet.

## Vokser på eksterne

Den franske konsulentkjempen har rundt 7.200 ansatte globalt, men med et konsulentmarked under press, ser Devoteam til eksterne som Grotle for å drive vekst og innovasjon.

Konsernet hadde en omsetning på 373,3 millioner euro og en vekst på 21,8 prosent i første halvår i år, hvorav 10,6 prosent var organisk.

**Gründeravleggerne sto, ifølge selskapet, for halvparten av selskapets vekst.**

Devoteam kaller modellen «speedboats», men i praksis er det en risikokapitalstruktur hvor eksterne med en god idé får administrative og finansielle ressurser til disposisjon.

– Kjernen i modellen er at de ønsker eierskap hos ledelsen, slik at du får en gründertilnærming og er involvert selv, sier Grotle.

## Satset hyttetomten

Devoteam i Norge har sitt utgangs-



## Halvparten av veksten kom fra gründerselska

punkt i Fornebu Consulting, som i fjor hadde en omsetning på 266 millioner kroner og 15 prosent vekst.

Grotle og Nomme går selv går inn med kapital tilsvarende 25 prosent av aksjene i selskapet, mens Devoteam sitter på de resterende 75.

**Grotle vil ikke ut med hvor mye han har investert, men sier det kostet ham en hyttetomt.**

Ifølge ham, får selskapet frihet til å bygge forretningsmodellen som de vil og har samtidig tilgang

på Devoteam-konsernets ressurser, som forretningssystemer, sertifiseringer, leveransesentre og partnere tilknyttet morselskapet.

I Frankrike finnes det i dag 12 selskaper basert på modellen, mens Cloudify er ett av de tre norske selskaper etablert under Devoteam-paraplyen og de første etablert utenfor Frankrike.

## –Press i markedet

Selskapet jobber primært med engasjement i transformasjonsprosjekter opp mot store norske

Det var vanskelig å finne en transformasjonspartner

RANDULF GROTLE

selskaper på vei over i skyen, samt hjelp til å drifte løsningene når de er flyttet over.

– Vi setter oss ned med store selskaper og ser hva deres poten-

## DEVOTEAM CLOUDIFY

- Etablert av tidligere Microsoft-direktør Randulf Grotle og Peter Nomme.
- Cloudify er Devoteams tredje etablering i Norge. De to andre er service management-selskapet Smart Flow og design- og teknologiselskapet Studio Vues.
- Har planer om å ansette 100 konsulenter i løpet av de neste to til tre årene og en forventet omsetning på 2-3 millioner kroner pr. hode.

sielle nytte er, hjelper dem med å realisere prosjektet, hvordan bedriften skal forandre seg samt

# veien til vekst



**BLIR GRÜNDER:**  
Randulf Grotle hoppet av karrieren i Microsoft for å startet franske Devoteams tredje selskap i Norge. Planen er 100 konsulenter og 200 millioner innen to-tre år.

FOTO: TORGEIR KVEIM STI



**LØNNSOM:** Ruben Edna, eneeier og gründer i Devinco, tjener bra på teknologi til bygg- og anleggsbransjen.

FOTO: DEVINCO

## Håver inn på bygg- og anleggsteknologi

Det særdeles lønnsomme kjørebokselskapet Devinco blir nedringt av beilere, men eier Ruben Edna vil ikke selge.

**TORGEIR KVEIM STI**  
torgeir.sti@finansavisen.no

– Det er mange som ringer og vil kjøpe, sier Ruben Edna, eier og gründer i Devinco.

Devinco klatrer 17 plasser på årets liste og er et av de mest lønnsomme selskapene på 500-listen med en omsetning på 73 millioner og et driftsresultat på 26 millioner.

Selskapet hadde i fjor en driftsmargin på solide 36 prosent.

### Lukrativt marked

Devinco leverer elektroniske kjørebokløsninger, materielloversikt og timeføring til bygg- og anleggsbransjen, og er ifølge eier og daglig leder Ruben Edna ett av få selskaper i Norge som utvikler og produserer maskin- og programvare selv i Norge.

Økt bruk av digitale løsninger i byggebransjen har bidratt til solide inntekter og marginer for Ednas selskap.

– Særlig elektro har vært tidlig ute med å bruke digitale løsninger i felt, men nå begynner resten av

### DEVINCO

(Mill. kr)	2018	2017
Driftsinntekter	73,1	65,1
Driftsresultat	26,5	24,1
Resultat før skatt	25,9	25
Resultat etter skatt	20	19,1

anleggsbransjen å komme etter, sier Edna.

Selskapet retter seg spesielt mot små og mellomstore bedrifter med 10 til 50 ansatte og har i tillegg et fåtall storkunder. Løsningene er også integrert med større regnskapssystemer, deriblant Visma.

### Eier alt

Devinco startet opp i 2002 etter to års utvikling og var i en periode delt mellom selskapets to gründerne Edna og Ole-Johan Ellingsen. For seks år siden ble sistnevnte kjøpt ut og Edna kontrollerer i dag hele selskapet selv.

Slik vil han fortsette å ha det, til tross for interesse fra større aktører og private equity.

– Investorene som ringer får et kort og høflig nei, sier han.

## Kvinner dominerer appsparing

Den svenske spareappen Dreams har passert 200.000 norske brukere. 69 prosent av småsparene er kvinner. Over halvparten av nordmenn tømmer lønnskontoen før neste lønning er inne, ifølge tall fra Dreams bank- og fondspartner Storebrand.

Kun 18 prosent av verdens kapital investert i verdipapirer. 82 prosent fortsatt er gjemt i bankkonti og madrasser.

Det svenske fintechselskapet Dreams vil endre dette ved å insentiverer sparing gjennom småbeløp og enkle målsetninger. Siden oppstart i Norge tidlig i fjor har selskapet fått 200.000 norske brukere som frem til nå har spart 355 millioner kroner.

Inkludert Sverige, hvor selskapet er størst, har brukerne spart totalt 2,5 milliarder kroner gjennom appen.



**VOKSER:** Dreams og norgessjef Øystein Wærnes Høie.

FOTO: DREAMS

Den store majoriteten av sparerne er kvinner, som ifølge tall fra selskapet utgjør 69 prosent av brukermassen.

– Kvinner er tradisjonelt bedre til å spare, men velger lavrisiko-produkter og tar mindre lån. De er mindre risikovillige enn mannlige sparere, sier Øystein Wærnes Høie, norgessjef i Dreams.

per

stiller spørsmål ved hvorfor skal de skal over i skyen, sier han,

**Fra tidligere har Grotle har bakgrunn som datasenterdirektør i Microsoft og var blant annet med på å sikre avtalen med Equinor, en av Microsofts største skyavtaler globalt.**

Bonusen han fikk for avtalen betalte for hyttetomten som nå er blitt aksjekapital i Cloudify.

– Lærdommen fra de store avtalene var at markedet beveger seg i retning av at skyleverandører som Microsoft og Amazon (AWS) tar

over selve driften av IT, samtidig som det er et stort press i markedet for å få hjelp til å utnytte mulighetene i skyen, sier han

### Unge og erfarne

For å møte kompleksiteten mellom kundenes eldre og nyere teknologi, er Cloudifys plan å sette sammen kombinerte team av unge og mer erfarne konsulenter.

Så langt teller selskapet 14 ansatte, men selskapet har ambisiøse mål om å mer enn femdoble antallet de neste tre årene.

– Gitt konkurransen om kompetansen, hvorfor skal dere lykkes med å tiltrekke dere folk?

– Det har vært min største bekymring, men vi startet opp etter sommeren og er 14 ansatte i dag, med 2-4 nyansettelser pr. måned, sier han og legger til:

– Jeg tror kjernen ligger i hvordan vi bygger teamene. Det er små kryssfunksjonelle team på 5-6 konsulenter hvor lederne er hands-on. Kunnskapsdeling mellom konsulentene i teamet blir en driver for suksess, hevder han.