

Medvind för Qbranch – nyanställer 60

Gasen i botten efter framgångsrikt 2003

KONSULTER IT-konsultbolaget Qbranch tänker anställa drygt 60 personer i år. Orsaken är en ökad efterfrågan på konsulttjänster.

– Vi vill gasa när vi känner att vi har ett försprång till konkurrenterna, säger Rune Mossberg på Qbranch.

Det finns ingen anledning att hålla igen på expensionsplanerna. Nu eller aldrig har Qbranch ett gyllene tillfälle att växa kraftigt på egen hand.

Så resonerar bolagets vice ordförande Rune Mossberg när han redogör för framtidsplanerna.

– Vi är ett gott rustat företag som tål tillväxt och vi tänker när vi känner att vi har ett försprång till konkurrenterna, säger han.

Tanken är att kraftigt öka antalet konsulter. I år ska drygt 60 personer anställas, vilket skulle öka antalet anställda till cirka 300.

– Vi har redan anställt 15 personer sedan årsskiftet. Det finns en ökad efterfrågan på konsulttjänster. Vi upplever att det är samma dragsom under första halvåret 2001 som var en av de bästa perioderna i hela branschen, säger Rune Mossberg och fortsätter:

– Vi har under lågkonjunkturen



lyckats vara lönsamma och växa medan våra konkurrenter hållit på med nedskärningar. Det har gjort att vi tagit hem många affärer.

För 2003 redovisar Qbranch en vinst efter finansnetto på 14,4 miljoner kronor, att jämföra med en vinst på 13,3 miljoner kronor året före. Omsättningen sjönk från 165 miljoner kronor till 161 miljoner kronor.

Bas med fasta intäkter

Rune Mossberg kalkylerar med en försäljningsökning på cirka 200

Fler konsulter

Vd: Ulf Engerby.

Omsättning 2003: 161 miljoner kronor.

Resultat 2003: 14,4 miljoner kronor.

Antal anställda: 235.

Aktuellt: Tänker anställa 60 konsulter i år efter en stark avslutning på 2003.

Vägen ur krisen. Sourcing räddade Qbranch under lågkonjunkturen i och med att det gav fasta intäkter under turbulent tid. Även framöver är det den delen som kommer att växa, spår Rune Mossberg, vice ordförande.

miljoner kronor i år och en vinstmarginal på 13 procent. Under 2003 omfördelades bolagets intäkter från en dominans av konsultintäkter till en jämn fördelning mellan konsultintäkter och fasta intäkter.

– Den stora tillväxten har vi inom sourcing och jag tror att den delen blir större än konsultförsäljningen i år. Under 2001 började vi bygga upp vår sourcingdel. När konsultbranschen brakade ihop hade vi lyckats skapa oss en bas med fasta intäkter som ökar, säger Rune Mossberg.

Hur ser du på att sätta Qbranch på börsen?

– Just nu tror vi inte att det är rätt tid att ta en IT-aktie till börsen men det kanske vi får omvärdera om ett par år.

Hur ser du på andra företag som vill köpa er?

– Folk knackar på hela tiden men rätt partner har inte dykt upp ännu. Ofta är det bolag som mår dåligt och försöker lösa sina problem den vägen. Sedan är det stora företag som inte förstår sig på vår företagskultur.

Letar ni istället egna förvärv?

– Det är en möjlig väg. Hittills har vi bara växt av egen kraft men vi har inte hittat rätt bolag ännu.

Tre affärsområden

Qbranch organiserades i fyra affärsområden: Consulting, Syd, 365/24 och Sourcing.

Konsultdelen omsatte i fjol 90 miljoner kronor och redovisar en vinst på 7,5 miljoner kronor. 365/24 som är IT-drift ökade omsättningen med 30 procent till 37 miljoner kronor, bland annat tack var ett kontrakt med Riksbyggen. Affärsområdet Sourcing fördubblade nästan omsättning till 34 miljoner kronor. Vid årsskiftet slogs 365/24 och Sourcing ihop till en enhet.

Per Danielson
per.danielson@idg.se