

IT-gazelle vokser med fre

Virksomheden C2IT i Kolding har fordoblet omsætningen hvert år med fleksibel opbygning og klare holdninger



AF KURT HENRIKSEN

Glem planerne og de forkromede strategier. Glem krisenakken internt, og brug energien eksternt, så organisationen hele tiden vender udad mod kunderne. Og sørg for at være handlingsorienteret og fleksibel, når mulighederne viser sig.

Så enkelt og så kort kan det gøres. Så enkelt, banalt og naivt kan det opfattes. Men hos IT-virksomheden C2IT i Kolding har man en befriende enkel tilgang til vækstledelse. Siden starten i 2003 er omsætningen fordoblet hvert år, men de imponerende gazellespring trækker man også ned på jorden.

»Hvis man ikke i en nystartet butik kan fordoble sin omsætning hvert år de første tre-fire år, så tror jeg ikke, at man har fat i den lange ende alligevel,« lyder det nøgternt fra C2IT's adm. direktør Carsten Sixhøj.

»Man er nødt til at have ambitioner, hvis man starter op. Det kan godt være, at man ikke når stjernerne, men hvis man ikke rækker ud, når man heller ikke månen,« siger Carsten Sixhøj.

Da han grundlagde virksomheden sammen med sin kompagnon, Benthe Andersen, lavede de derfor en treårsplan om fordobling af virksomheden hvert år. Da de tre år var gået, lavede de en ny magen til. Den kom også rigeligt i hus. Men det skinner igennem, at planen blev lavet på en blanding af manglende fantasi og en erkendelse af, at man alligevel ikke kan planlægge flere år frem.

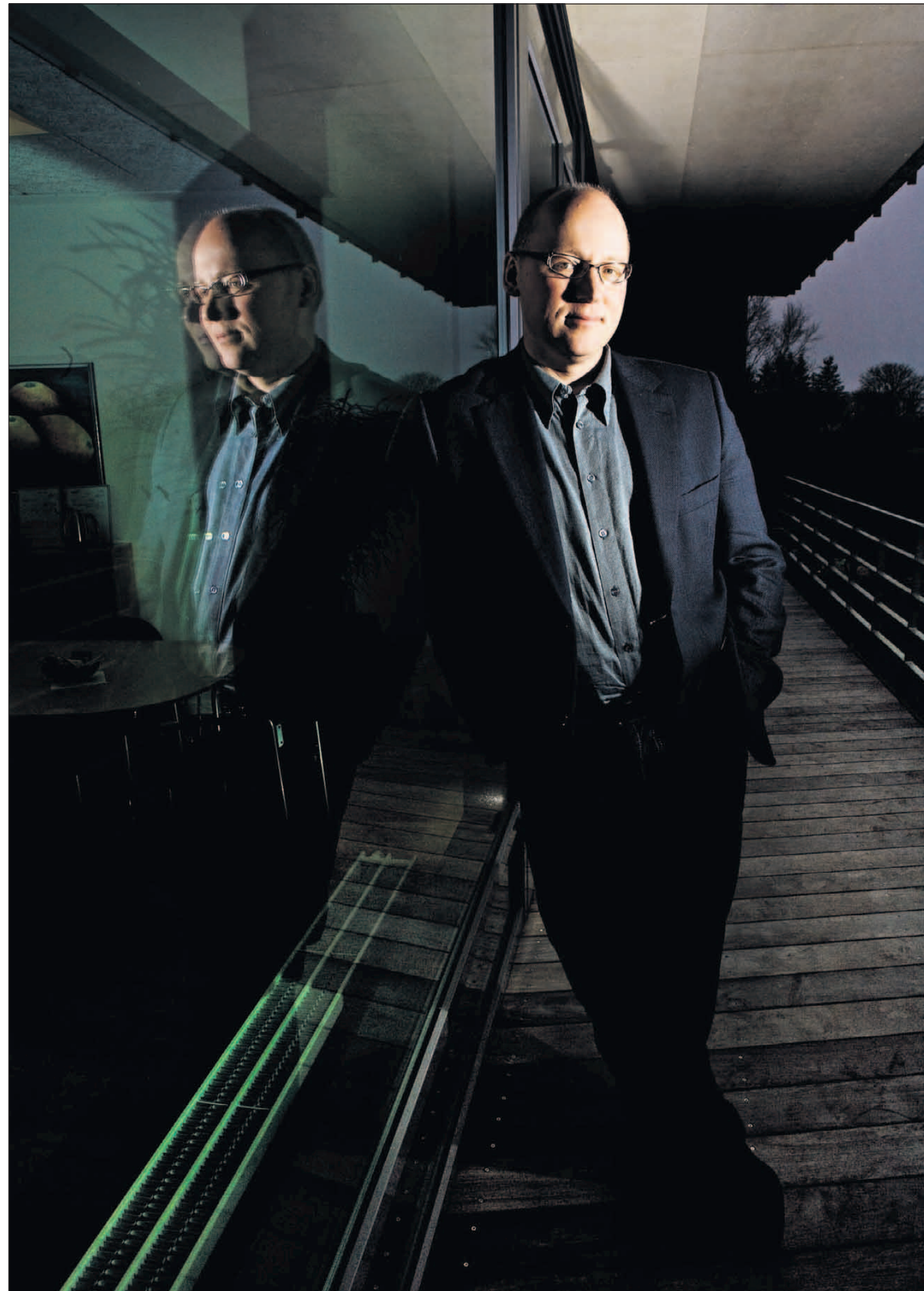
Alt er handlingsstyret

»Det er ikke langsigtet strategisk planlægning, der styrer vores vækst,« lyder det ligeud fra Carsten Sixhøj.

»Vi har jo alle sammen lært den slags på handelshøjskolen, men det er heldigvis gået over, for det holder jo alligevel aldrig i virkeligheden. Alt, hvad vi gør, er handlingsstyret og vores nøglemedarbejdere er medejerne. De kunne få det dobbelte i løn andre steder, men knokler 60-70 timer her for at være med ved bordet.«

Resultaterne er det bedste argument for, at C2IT-direktøren har fat i noget af det rigtige.

Han har netop afleveret regnskabet for 2008, hvor han i be-



C2IT skal ifølge administrerende direktør Carsten Sixhøj hente ny vækst på nærmarkederne i Sverige, Tyskland. Foto: Robert Attermann

retningen igen-igen kan prale af en fordobling af omsætningen, selvom den ikke offentliggøres.

Bruttofortjenesten er steget fra 2,7 til 6,7 mio. kr., og driftsresultatet er mere end tredoblet til 1,7 mio. kr., der hovedsageligt hentes hjem på salg af konsulenttimer. Virksomheden nøjes med kun 18 fastansatte medarbejdere (og to nye på vej), men

trækker i stedet på omkring 150 selvstændige freelancekonsulenter.

Unikt i branchen

»Det er ret unikt i branchen lige nu, men det bliver det garanteret ikke ved med at være. For os har det betydet, at vi fra første dag har kunnet levere fuld service til store kunder som f.eks.

Alfa Laval med kun to ansatte,« påpeger Carsten Sixhøj.

»På den måde har vi kunnet vokse hurtigt, og hvis der kommer modgang nu, er vi meget fleksible på omkostningerne.«

De selvstændige har fordel af at kunne indrette sig fleksibelt. Til eksempel har en af dem fem små børn og nøjes med tre effektive arbejdsdage om ugen, hvor han tjener sin løn. An-

dre af de bedste hiver omkring 100.000 kr. i kassen hver måned.

»Det var selvfølgelig et eksperiment for os at lave den model, da vi begyndte. Andre i branchen spurgte om, hvordan vi turde satse på folk med så løs tilknytning. Men i mine øjne er det tværtimod en superstærk binding. Alle vores konsulenter kender jo konsekvensen af ik-

elancere og enkel filosofi

ke at levere varen – så har de et minuts opsigelsesvarsel. Deres egen husleje er jo også på spil,« siger Carsten Sixhøj.

I forhold til kunderne ser han også en kæmpe fordel i, at konsulenterne på den måde har en helt anden tilgang til servicen.

»Hvis man er modig nok til at gå ind i vores model, så har man noget af det, der skal til. Det kan kunderne mærke. Og når de betaler 1000 kr. i timen, forventer de også at få en konsulent ud, der kan arbejde selvstændigt og træffe beslutninger.«

Viljen til at arbejde freelance er en god screening i sig selv, og alle nye hyres efter anbefaling fra andre konsulenter uden ekstern hjælp. Nogle har bedt om fastansættelse undervejs og enkelte har fået det. Men kun på områder, hvor virksomheden investerer kraftigt og har brug for at opbygge intern viden. Det gælder f.eks. inden for de såkaldte virtuelle servere, hvor eksempelvis en kunde som Vejle Kommune har fået erstattet hele 130 gamle servere med kun 10 nye, der klarer det samme ved at dele kapacitet. Det sparer både strøm, drift, software og energi til køling. Alene strømbesparelsen betaler hele investeringen tilbage på bare et halvt år, og derfor ses virtuelle servere som et kæmpe vækstområde.

Sverige og Tyskland

Det gælder også for nærmarkerne i udlandet, hvor C2IT vil hente ny vækst.

»Vi havde været i gang i Sverige nu, hvis ikke det var for finanskrisen. Vi dækker allerede Malmø fra København, men skal etablere os i Stockholm for at blive taget alvorlige,« siger Carsten Sixhøj, der også kigger sultent mod syd.

»Bare i Nordtyskland og Hamborg har vi syv millioner mennesker, der er tættere på os end København. Men vi kender for lidt til markedet, så løsningen bliver at fusionere en tysk partner ind, som ligner os.«

Det sker, når det sker. Og det sker, når de rigtige muligheder viser sig, er holdningen. Det handler om at være klar, når nye chancer dukker op.

»Så sent som i sidste uge talte jeg med nogle hollændere i branchen om et helt nyt produktområde, som hverken vi eller nogen i vores netværk nogensinde havde hørt om! Det handler om at have nogle skibe i søen hele tiden,« siger Carsten Sixhøj, som heller ikke tør give noget bud om fremtiden for C2IT.

»Det eneste sikre er, at jeg ikke ved, hvad vi laver om 10 år. Men det er noget med IT.«

»Man er nødt til at have ambitioner, hvis man starter op. Det kan godt være, at man ikke når stjernene, men hvis man ikke rækker ud, når man heller ikke månen«

»Alle vores konsulenter kender jo konsekvensen af ikke at levere varen – så har de et minuts opsigelsesvarsel«

Husk at vende udad – også i krisetider

Krisen kradser selvfølgelig også i IT-branchen, men hos C2IT i Kolding fokuserer man benhårdt på de kunder, der skal hive virksomheden igennem.

»Vi mødes kun for at snakke om kunder. Aldrig andet. Aldrig,« fastslår adm. direktør Carsten Sixhøj.

»Hvis jeg stillede mig op og snakkede om omkostningsbesparelser, så skulle du bare se dem alle sammen begynde at vende indad. Og så er det den grimme side, der vender ud mod kunderne,« lyder hans enkle beskrivelse af krisens anatomi.

»Det kan jo ikke nytte noget at sidde inde i mødelokalet og lade kunderne i stikken udenfor.«

Virksomhedens filosofi bygger også på tre enkle holdninger, opridses direktøren:

»Det skal være sjovt at komme her. For det andet gider vi ikke mennesker, vi ikke kan lide – hverken leverandører, kunder eller medarbejdere. Og endelig gider vi ikke beskæftige os med noget, der ikke er penge i. Så vil vi hellere hjem og træne fodbold,« lyder det med et provokerende glimt i øjet fra Carsten Sixhøj.

»Det lyder måske nemt at sige den slags, når det er gået godt for os. Men det er faktisk lige omvendt. Det er gået godt for os på grund af vores holdninger. rik



Danmarksmesterskabet i Iværksætteri og Innovation

Torsdag d. 23. april

Kl. 10.00

Officiel åbning v/ udviklingsdirektør i Erhvervs- og Byggestyrelsen, Anders Hoffmann og CEO i JA-YE Europe Caroline Jenner

Kl. 10.45

Virksomhedernes scenepresentationer

Kl. 14.00

Publikumsbesøg på standene

Kl. 15.00

Dommerinterviews på standene

Fredag d. 24. april

Kl. 12.35

Åben for publikum på standene

Kl. 13.00

Grevinde af Frederiksborg, Alexandra Christina besøger standene

Kl. 13.40

• Velkomst v/ direktør, Marianne Oksbjerg og næstformand, Peter Enevold, Selvstændighedsfonden - Young Enterprise

• "Vores motivation for at være sponsor" v/ direktør for Multidata, Helge Kaltoft

• Gazellespilspræmier v/ chefredaktør for Dagbladet Børsen, Leif Beck Fallesen

• Kåring af vinderne af DM i Iværksætteri & Innovation v/ Alexandra Christina, Grevinde af Frederiksborg

Vores sponsorer gør det muligt!



Ejlskovsgade 3D • 5000 Odense C • Tlf. 6545 2461 • www.ye.dk