

ITwatch

Konsulenthus runder milliarder næste år

AF JAKOB SKOUBOE

Offentliggjort 01.05.18 kl. 12:03

Efter store investeringer i blandt andet it og international ekspansion, venter konsulenthus at runde en mia. kr. i omsætning næste år.



| Foto: 7N

Det er blevet fejret, regnskabet. Da ITWatch ankommer hos konsulenthuset 7N, der bringer danske virksomheder og højt kvalificerede it-konsulenter sammen, har bestyrelsesformand Preben Damgaard i 7N netop holdt tale for alle aktionærer i selskabet og champagneglassene står der stadig.

Konsulenthuset er kommet ud af 2017 med en vækst på 143 mio. kr. i omsætning, så selskabet rammer 811 mio. Og man har fejret regnskabet, selvom indtjeningen ikke følger med, men ligger fast på 38 mio. kr. fra den rene drift.

Det er helt efter planen, siger Jeppe Hedaa, der er hovedaktionær med omkring 56 pct. af aktierne i 7N og samtidig er topchef for selskabet. Indtjeningen kunne være højere, men er det ikke på grund af investeringer.

"Vi investerer hele det ekstra dækningsbidrag. Det har vi gjort det sidste år, og det gør vi for at holde 7N skarp," siger Jeppe Hedaa til ITWatch.

Stor millioninvestering

"Vi har sammenlagt investeret 50 mio. kr. de sidste tre år i it, processer og interne værktøjer til at blive stadig bedre til at udvælge de helt rigtige konsulenter til opgaven."

7N har sammenlagt 1200 konsulenter i arbejde. Selskabet står ikke selv med ansvaret for de enkelte opgaver med formidler kontakt mellem de selskaber, der skal bruge it-konsulenter og så konsulenterne selv.

Fremgangen for konsulenthuset er meget stor og Jeppe Hedaa venter at den fortsætter.

"Vi venter derfor at nå milliarder i omsætning allerede næste år."

JEPPE HEDAA, STORAKTIONÆR OG DIREKTØR, 7N

"Vi henter igen en vækst i 2017 på 20 pct., og det er vækstrater, jeg venter vil fortsætte. Vi venter derfor at nå milliarder i omsætning allerede næste år. Det sker blandt andet, fordi vi nu begynder at hente gevinster ind fra de mange investeringer, vi har lagt i blandt andet it, men vi fortsætter med at investere kraftigt."

Ud over væksten i omsætning, venter han at øge driftindtjeningen fra 38 mio. kr. til 50 mio. kr. i år. Men der er grænser for, hvor langt 7N kan komme for egne penge. Ser man på regnskabet for 2017, så ender selskabet med et negativt cashflow på 15 mio. kr.

Hvordan finansierer I væksten fremover?

"Det gør vi i dag gennem driften, men det er en udfordring, vi bliver nødt til at se på. Vi er vokset ret kraftigt og det koster likviditet," siger Hedaa.

Åbne landekontorer

Han forklarer, at 7N har åbnet en række landekontorer så man i dag har ni. Og selskabet har planer om, at fortsætte en international ekspansion.

"Derfor har vi brug for en øget likviditet fremover. Det har vi sat en gruppe til at gennemgå i virksomheden, og det kommer de med et svar på indenfor et par uger. Det kan være en obligation, vi kan udstede eller en bankfinansiering, men der er brug for ekstra kapital til den fremtidige vækst."

Men I udbetaler et stort udbytte. Det kan I vel bare stoppe med?

"Aktionærerne bør ikke skulle betale hele ekspansionen i form af manglende udbytte."

JEPPE HEDAA, STORAKTIONÆR OG DIREKTØR, 7N

"Nej, det mener jeg ikke, at vi skal. Vi kan godt tilbageholde udbytte og løse alle udfordringer ad denne vej, men det mener jeg ikke er den optimale vej. Aktionærerne bør ikke skulle betale hele ekspansionen i form af manglende udbytte."

Det er en nødvendighed, så 7N får adgang til kapital.

"Hvordan vi lander det, det er noget, vi ser på. Men der er ingen tvivl om, at det kræver meget likviditet at ekspandere, som vi gør det."

Og til at sætte ekspansionen på skinner har 7N indsat Helle Førgaard, der begyndte sin nye funktion som vice president i selskabet for to måneder siden. Hun skal gennemføre en yderligere ekspansion af selskabet, forklarer Jeppe Hedaa.

"Min drøm er, at man i fremtiden vil have et 7N-kontor i alle verdens største byer. Det er en vild drøm, som også er større, end jeg kan nå at opleve den udlevet, men den er fantastisk at have, og den motiverer os alle," siger han.

"Vi tænker stort, men det kræver, at vi får sat 7N's koncept så meget i system, at vi kan åbne i andre lande gennem en målrettet plan. Der mangler vi stadig noget for at nå hen til," forklarer Jeppe Hedaa.

ITwatch

Copyright © ITWatch - Alt materiale på denne side er omfattet af gældende lov om ophavsret