

ENTREPRENÖR

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på DI Entreprenör? Tipsa oss, entreprenor@di.se
08-573 650 00

Redaktörer: Katarina Butovitsch, katarina.butovitsch@di.se, tel 08-573 650 63 och Peter Lundegårdh, peter.lundegardh@di.se, 08-573 651 78

Fint krisår för företagsförmedlare

Nexxt Företagsförmedling som riktar sig till mindre företag förmedlade trots finanskrisen 27 företag i fjol, endast tre färre än förrförra året.

”Medierapporteringen har gett intrycket att under 2009 har det nästan rätt stiltje inom företagsförmedlingen. För vår del har vi haft nästan lika många företag som året innan”, säger Anders Kårfeldt, vd för och en av grundarna av Nexxt Fastighetsförmedling, en sammanslutning av elva företagsmäklare runt om i Sverige.

”Innevarande år känns som om det kan bli mer positivt än i fjol. På tre dagar har vi fått in tre nya kunder, bland annat ett reklamföretag som vill ha hjälp med en sammanslagning, och en större bensinmack.”

7,4 Mkr för dyraste företaget

Köpeskillingarna varierade i fjol från 7,4 miljoner kronor, vilket avser ett livsmedelsproducerande företag, till 250 000 kronor, som en mindre redovisningsbyrå såldes för. Sammanlagt såldes företag för 42,3 Mkr.

Totalt omsatte de företag som Nexxt sålde 188,9 Mkr och hade sammanlagt 82 anställda. Anders Kårfeldt konstaterar att priset räknat på omsättningen sjönk under 2009.

”Det kan uttryckas som att priset på små och medelstora företag sjönk från 34 öre per omsättningskrona till 22 öre mellan 2008 och 2009.”

Nexxt riktar in sig på företag med upp till 30 Mkr i omsättning.

Kunderna är allt från livsmedelsproducenter, butiker, reklamföretag, mekanisk produktion, bilverkstäder, campinganläggningar, redovisningsbyråer och städbolag till byggverksamhet.

”Säljarna är oftast företagare som vill dra sig tillbaka och inte har någon som tar över. Andra anledningar kan vara att de har fått krav från kunder att göra investeringar som de inte kan eller vill göra, eller så har nyckelpersoner slutat eller också finns sjukdom med i bilden. Orsakerna till exit kan vara olika.”

Säljer på ett halvår

Många småföretagare tror att det tar uppåt ett år att sälja sitt företag.

”För oss tar en företagsaffär i genomsnitt sex-sju månader från det att man skriver ett uppdragsavtal till likvidavräkning.”

Sedan starten 2006 har Nexxt genomfört 75 företagsaffärer.

”Det totala transaktionsvärdet uppgår till 129,1 Mkr. Det högsta priset på ett företag som vi har förmedlat är på 10 miljoner.”

Nexxt Företagsförmedling, som finns på åtta orter i Sverige och har ett dotterbolag i Danmark, omsatte 2009 runt 6 Mkr, en minskning från 6,9 Mkr 2008.

REET WAIKLA
reet.waikla@di.se
08-573 652 63



SER VÄNDNING. Enligt Ninetechs vd Ulf Sandlund vågar kunderna satsa igen. ”Nervositeten på marknaden har släppt. Våra kunder börjar våga gasa.”

Inställd på tillväxt

It-bolaget Ninetech expanderar med sikte på börsen

KARLSTAD

It-bolaget Ninetech i Karlstad har köpt merparten av verksamheten i den börsnoterade affärssystemutvecklaren Jeeves dotterbolag Reveny Systems.

Nu gör sig Ninetech redo att ta marknadsandelar.

”Att vi som litet bolag köper tycker jag är kaxigt. Vi jobbar som galärslavar nu för att göra integrationen så snabb och effektiv som möjligt. Reveny kommer att vävas in och bli Ninetech Göteborg”, säger vd Ulf Sandlund.

Genom affären tar Ninetech över Reveny Systems varumärke, 15 medarbetare, kunder och avtal. Köpeskillingen är ännu inte offentliggjord. Reveny Systems omsatte cirka 18 Mkr 2008, men förra året hade bolaget, enligt uppgift, en kraftig nedgång.

Uppgång och fall

Ninetech startades 1993 av nio tekniker som hoppade av från dåvarande datakonsultbolaget Programator i Karlstad. Bolaget växte stadigt fram till år 2000 då företaget toppade med cirka 50 Mkr i omsättning och 50 anställda.

Men sedan sprack it-bubblan och bolaget fick dra ned till cirka 30 anställda. Vändningen kom inte förrän 2005.

Ulf Sandlund kom i kontakt med Ninetech för första gången år 2003. Som it-chef på Billeruds bruk Gruvön i Grums blev han stadig kund hos bolaget.

Fem år senare köpte han tillsammans med övriga partner i riskkapitalbolaget Initium 37 procent av Ninetech, med option på fler aktier de kommande åren.

Kommunerna e-satsar

Ninetech har kunder inom både privat och offentlig sektor. Det största affärsområdet är it-konsultverksamhet som står för 40 procent av omsättningen. Därefter kommer leverans av infrastruktur och drift av it-system med totalt 20 procent.

DI FAKTA

Ninetechgruppen

■ **Ägare:** Initium System cirka 37 procent, Ninetech Software cirka 40 procent, och personalen cirka 23 procent.

■ **Omsättning:** 2008 (brutet räkenskapsår): 64 Mkr. Prognos 2009 (brutet räkenskapsår): 80 Mkr.

■ **Resultat före skatt:** 5,7 Mkr.

■ **Antal anställda:** 70.

Ninetechs största kund är Västra Götalands-regionen med 20 procent av omsättningen. Bolagets expansion sker nu främst för att kommunerna satsar på e-tjänster till sina invånare. Ulf Sandlund ser en stor affärspotential:

”Området kring e-tjänster tror vi växer procentuellt mest de kommande tolv månaderna.”

Funderar på börsen

Ninetechs ledning fokuserar på organisk tillväxt och ytterligare förvärv. En börsintroduktion inom de närmaste åren är inte utesluten.

”Vi för en dialog i ledningen om det. Jag kan inte annat än slås av den allmänna debatt som har startat de sista månaderna. Man ser en ökad trend bland onoterade bolag att återigen titta på börsen som ett alternativ. Jag försöker ha ett affärssupplägg som gör oss mogna för en börsintroduktion när som helst”, säger Ulf Sandlund.

Men han är också vaksam och försöker att inte gasa alltför mycket.

”Vi är ett ambitiöst bolag som vill väldigt mycket, men

som jag har en känsla av kan gapa efter lite för mycket. Det är en spretighet som vi måste åtgärda. Vi får inte bli en diversehandel som gör allt, men ingenting bra.”

Ninetech ökade förra räkenskapsåret omsättningen med 30 procent till 64 Mkr. Och Ulf Sandlund tror på ett rejält lyft även i år.

”Vid den här tiden nästa år är vi ett bolag som har en omsättning på 100 miljoner kronor. Om fem år omsätter vi över 150 miljoner. Då är vi säkerligen uppe i 80-100 anställda”, säger han.

Anställer och bygger ut

Förra året nyanställde Ninetech 16 personer och i år planerar Ulf Sandlund att utöka arbetsstyrkan med ytterligare 10. För närvarande har bolaget 70 anställda.

För att klara expansionen investerar Ninetech cirka 2 Mkr i ombyggnader av sina lokaler i Karlstad. Kontorsytan ska ökas med 200 kvadratmeter till 700 och det beräknas vara klart i sommar.

HÅKAN FRISELL
hakan.frisell@di.se
070-774 93 33