



VOKSER: Mens bedrifter flest tok den defensive holdningen, doblet NetSolution staben, og skal ansette enda flere. Daglig leder Thorbjørn Andersen forteller at bedriften satser på små- og mellomstore bedrifter.

Fremtiden i en sky

Fremtiden er skyfull, mener NetSolution-leder Thorbjørn Andersen. Det er han glad for.

Mens bedrifter flest har lagt seg helt på defensiven i den såkalte krisetiden, har Tønsberg/Drammen-bedriften NetSolution doblet antall ansatte.

Tavle uten kritt

Og daglig leder Thorbjørn Andersen skjuler stoltheten dårlig i det han knakker pekefingeren mot et Smartboard, som rett og slett er en moderne, interaktiv tavle læreren både kan bruke som filmlerret, skjerm for data – eller vanlig, skrivbar tavle – for eksempel med fingrene. Den amerikanske oppfinnelsen selger NetSolution i mengder til bedrifter og skoler.

– 2008 var et superår med tre millioner kroner i overskudd. I fjor tjente vi litt mindre, men det skyldes at vi brukte penger på oppkjøp, sier han.

Omsetningen i fjor var på 40 millioner kroner, overskuddet på noen tusen.

24 ansatte

Den 24 mann store bedriften lever av å levere alt fra kopimaskiner til komplette IT-løsninger for bedrifter.

– Vi har tre hovedområder: Vi leverer IT-strukturer, dokumenthåndtering og display.

Helt bevisst ligger NetSolution, som oversatt betyr nettløsning, unna store bedrifter.

– Små og mellomstore bedrifter synes ofte det er dyrt og upraktisk å ha egen IT-sjef, påpeker Thorbjørn Andersen.

– De fleste kundene våre har mellom fem og syttifem ansatte.

– Hvorfor er det slik at vi så ofte opplever at datautstyret hikker, og at kopimaskinen ikke virker?

– Husk at nordmenn er veldig teknologiivrige. Vi skal gjerne ha det aller siste. Selv om produktene har vært prøvd ut i betaversjoner, er de førstegenerasjon. Da følger det med på lasset noen småfeil, som blir rettet i senere versjoner. Vi skal i alle fall ikke ha fjorårets modeller. Og vi er villige til å betale for det.

– Hva er den store megatrenden i bransjen?

– Alle snakker om såkalt cloud computing, altså at all informasjon ligger i en «sky». Microsoft er store på det. De har en datapark som fyller et areal på størrelse med flere fotballbaner i Dublin, og en identisk i Nederland. Der leier kundene serverplass. Vi er faktisk en av tre i Norge som formidler kunder dit.

Vil vokse

– Hvor ble det av det papirløse samfunnet?

– Informasjonsmengden har økt voldsomt, men papirmengden er

faktisk ganske stabil. Vi kopierer mindre, men printer og scanner mer for å ha som dokumentasjon, sier Andersen, som ser lyst på fremtiden.

– Vi planlegger å øke staben med tre personer i år, og tre til neste år. Men vi får se. Finanskrisen er jo ikke over.

Likevel har NetSolution en klar strategi: Bli større i Oslo, som har 60 prosent av totalmarkedet i Norge, og så vokse sakte, men sikkert nedover Østfold-kysten.

Alle snakker om såkalt cloud computing
Thorbjørn Andersen, daglig leder NetSolution

Nedgang ga pluss

– Vi har sett nedgangen som en stor mulighet til å bygge oss opp som en sterkere leverandør og å sikre gode arbeidsplasser i regionen, sier

administrerende direktør Espen Slotsvig, som er øverste sjef for de 24 ansatte, som er fordelt i Tønsberg og Drammen med små avdelinger i Grenland og Oslo.

Selv definerer NetSolution oppgaven sin til å hjelpe kundene til en problemfri IT-hverdag.