

# Lønnsvekst knekker tjeneste- marginen

**TJENESTER:** Det norske IT-tjenestemarkedet står overfor et stort problem. - Lønnsutviklingen er vesentlig høyere enn prisutviklingen, sier Christoffer Hernæs i Core Group.

ROLAND BERG LIE  
ROLAND.BERG.LIE@FINANSAVISEN.NO

Ifølge en analyse utarbeidet av rådgivingselskapet Core Group, var det norske IT-tjenestemarkedet verdt drøye 26 milliarder kroner i 2010.

**Det norske markedet domineres av ti aktører som til sammen kontrollerer 71 prosent av markedet.**

- Vi har laget en undersøkelse som bruker offentlige kilder, men har også samarbeidet med KPMG, hvor vi har fått tilgang til besvarelser fra 80 bedrifter med mer enn 50 millioner kroner i omsetning. En av konklusjonene vi har funnet, er at leverandørene i for stor grad er reaktive overfor kundekrav, mens kun-

dene ønsker at leverandørene selv skal utvikle leveransene, sier senior analytiker og rådgiver Christoffer Hernæs i Core Group.

## Lønnsvekst

Et av de viktigste funnene i analysen fra Core Group, er den fallende lønnsomhetskurven. Prisveksten i tjenestemarkedet er langt lavere enn lønnsveksten.

- Våre tabeller inkluderer ikke bonus, noe som vil ha en ytterligere negativ effekt på marginbildet, sier Hernæs.

**Leverandører som selger seg billig og samtidig kjøper dyre ressurser, er ofte ikke flinke nok til å benytte mulighetene regelverket gir.**

## Core Group

■ Core Group leverer rådgivning innen kommersialisering og transformasjon for bedrifter i IT-, telecom- og mediabransjen.

- I forhold til standardkontrakter for offentlig sektor, som også brukes i privat sektor, har leverandørene mulighet til å justere prisene i forhold til konsumprisindeksen. Vi tror mange leverandører ikke benytter seg av denne muligheten, fortsetter han.

Konkurranseskraften hos norske tjenesteleverandører er svekket, ikke bare i forhold til lavkostland.

- Vi ser at lønnskostnadene i



## Åpner offshoringdøren

**Norge har økt med 10 prosent de siste ti årene. Lønnsutviklingen hos de store selskapene har derimot vært relativt flat, sier Hernæs.**

Dersom lønnsutviklingen i denne delen av bransjen fortsetter, vil bruk av lavkostland bli enda mer attraktivt.

## Modellen må kunne endres

Mange av de tradisjonelle tjenes-

televerandørene har fremdeles forretningsmodeller som ikke fungerer.

- Tidligere fikk man avtale på én prosjektleveranse. I dag er det gjerne full utlysning for hver av fasene i leveransen. Dette skaper problemer. Marginkurven forblir flat, mens den tidligere gjerne steg mot slutten av leveransen, sier Hernæs.



## Lei av regnskapssystemet ditt?

Tripletex er et webbasert og komplett økonomisystem

- Fungerer for Mac og PC
- Enkel prisstruktur
- Bankuavhengig
- Integrasjon mot Nets
- Integrasjon mot Altinn
- Har nå over 8000 brukere

Sett sammen våre moduler etter behov:

- Prosjekt og Timeliste
- Faktura
- Regnskap
- Lønn og Reiseregning

PRØV  
GRATIS I  
TO UKER

tripletex

www.tripletex.no





# på vidt gap

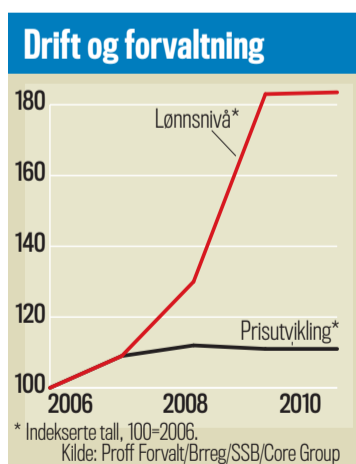
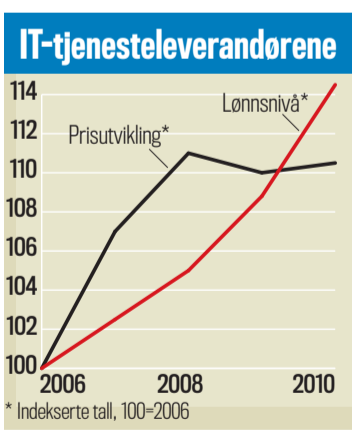
**ENDRING MÅ TIL:** Senior analytiker og rådgiver Christopher Hernæs i Core Group mener IT-tjenestebransjen styrer mot problemer. FOTO: CORE GROUP

Et eksempel på dette er Forsvarets LOS-program. Dette prosjektet startet opp som et totalprosjekt, men ble omgjort til et program med flere faser og anbudsprosesser.

– En annen endring i markedet skjer på konsulentsiden. Fremveksten av konsulentmeglere, som for eksempel Centrepoint og eWork, gjør at mindre miljøer og enkeltstående konsulenter slipper til på store leveranser. Modellen tolererer langt lavere timepriser enn tradisjonelle konsulenthus, sier Hernæs.

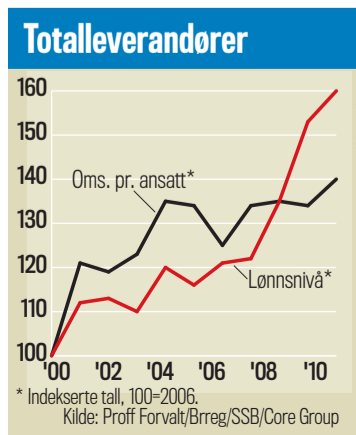
**Tyngst for driftsleverandørene**  
Rådgivingselskapene klarte samlet sett å opprettholde marginen samtidig som topplinjen økte fra 2009 til 2010. Dermed stanset denne delen av bransjen en negativ marginutvikling som st artet i 2008.

For systemintegratorene og drifts- og forvaltningsselskapene var utviklingen langt dystre. Spesielt innen drifts- og forvaltningssegmentet peker lønnsom-



hetskuren bratt nedover.  
– Mens det blant systemintegratorene er stor variasjon i lønnsomheten. For drift- og forvaltningsmarkedet er det i stor grad totalleverandører som betjener dette. Mye av veksten skjer i SMB-segmentet og kan i tillegg gi gode marginer, sier Hernæs.

Noe av forklaringen på dette er kanskje at de indiske leverandørene i langt større grad fokuserer på de største kundene, men dropper foreløpig å fokusere på SMB.



Nå får du tilgang til post og viktige dokumenter når du ikke er hjemme



Motta den viktige posten din digitalt i en sikker e-Boks eller last opp viktige dokumenter og lagre dem helt trygt i din e-Boks. Med e-Boks har du en adresse for viktig post og viktige dokumenter resten av livet. Du kan også få tilgang til e-Boks via smarttelefon eller tablet. Helt gratis.

Du får nå e-Boks til alle typer smarttelefoner og tablets, noe som gir enkel tilgang til post og dokumenter i din e-Boks. Apps laster du ned fra App Store, Android Market eller du kan få e-Boks som mobiltilpasset webapplikasjon til Blackberry, Windows Phone eller andre plattformer.

e-Boks er Skandinavias mest brukte digitale postkasse med over ti års erfaring. DNB, Toyota, 1881, Visma, G4S, Hurum Kraft og Fokus Bank er blant bedriftene som vil tilby post i e-Boks.

Du kan nå få din egen digitale postkasse. Åpne din e-Boks i dag på [e-Boks.no](http://e-Boks.no) Last ned apps som alltid gir deg enkel tilgang til post og dokumenter.

Helt gratis!



se demo:

**eBoks.no**  
Et sikkert sted for alt som er viktig.