

Har stor suksess uten budsjett og vekstmål

Bergensvirksomheten Miles AS er bedriften uten budsjetter og uten vekstmål.

JAN I. ELIASSEN
jan.eliasen@bt.no

Likevel er det fire år gamle it-konsulentfirmaet i sterkt vekst og med en inntjening få klarer å matche.

Besetningen på 33 ingeniører og sivilingeniører, samt en siviløkonom, har likevel klart å oppnå en driftsmargin på 23 prosent.

Det startet i 2005 med fire gründere. I snitt ansattes nå en ny medarbeider hver måned, forteller partner og daglig leder, Tom Georg Olsen.

Sivilingeniør og hjelpepleier

Selv er han sivilingeniør og hjelpepleier. Den sistnevnte utdannelsen tok han med tanke på å bli lege. I stedet ble han altså medeier og leder av en suksessbedrift i superklassen.

Og alt dette klarer du uten budsjetter og uten langtidsplanlegging?

Ja, det er nettopp derfor vi har klart det. Det blir feil fokus å bruke tiden til å lage langtidsplaner. Vi planlegger på 3–6 måneders horisont og korrigerer underveis om nødvendig. Vi ansetter de dyktigste hodene. Derfor får vi automatisk vekst og god inntjening. Det kommer av seg selv. Alle vil gjøre sitt beste for å vise hva de duger til. Det er selve tanken bak konseptet, sier Tom Georg Olsen.

Selv bruker han det meste av tiden på salg, finne nye kunder og dyktige fagfolk med sosialt gangsyn og omtanke for andre.

Han er ikke i tvil om at denne filosofien er nøkkelen til både vekst og gode resultater.

Pløyer tilbake

Kunne dere vært større?

Vi kunne vært minst tre ganger så store, men da mindre robust enn i dag. Vi tåler nå noen nedturer uten at det får konsekvenser. Halvparten av alt vi tjener pløyes tilbake i bedriften. Den andre halvparten går som utbytte til eierne. Men denne regelen kan selvfølgelig brytes hvis det oppstår situasjoner hvor det er nødvendig, sier Olsen.

Samtidig satser Miles på få, men store kunder. Det er foretak innen bank, forsikring og finans, telekom, energi og offentlig.

Der er ikke volum i kundemassen som skal til, det er kvaliteten og kompetansen vi kan levere som gir oss oppdrag, sier Olsen.

Foreløpig er vi en hjemmemarkedsbedrift med hovedkontor i Bergen der 20 jobber og avdeling i Oslo med 14 ansatte. Vi har tenkt på København og Stockholm som mulige steder der vi kan knoppskyte. London er også et interes-



PÅ SPARKET: Leder av Miles AS, Tom Georg Olsen vil ikke høre snakk om budsjetter og langtidsplanlegging. Han tar det som det kommer, og det har gitt en driftsmargin for Miles AS på 23 prosent i 2008. ARKIVFOTO: TOR HØVIK

ÅRSRESULTAT MILES (BERGEN OG OSLO)

Tall i millioner kroner

| | 2008 | 2007 |
|--------------------|------|------|
| Omsetning | 41,4 | 30,0 |
| Resultat før skatt | 9,4 | 7,7 |

sant sted. Der er markedet for tiden svært dårlig, og det er da vi kanskje bør satse, sier Olsen.

Finanskrisen var nødvendig

I motsetning til mange andre bedriftsledere mener Olsen at vi trenger en finanskrisen som den som nå rammer verden.

Ja, med visse mellomrom trenger både bedrift og personer å bli minnet om at ingenting vokser inn i himmelen. De trenger å bli vekket. Der er sunt for oss alle, fastslår Olsen.

Han ser også klart at dårlige tider fører til stor tilgang på gode hoder. Når vi ansetter folk prøver vi å glemme om markedet er godt eller dårlig. Et dårlig marked og krisetider skjerper oss bare, og dessuten øker det fokus på kvalitet, sier han.

Han ønsker seg også sterk konkurranse.

Liten konkurranse bare sløver oss, sier han.

– De har gjort mye riktig

Bjørn Alsterberg kjenner Miles godt.

– De har gjort mye riktig, fastslår han. Han er spesialist på gründere og nyetableringer. Han er selv gründeren bak rekrutteringsbyrået Upsource, og jobber nå som forretningsutvikler i Bergen Teknologioverføring (BTO) og har ansvar for å omdanne forskning ved de fremste forskningsinstitusjonene i Bergen til levedyktige bedrifter.

Bjørn Alsterberg har førstehånds erfaring som gründer fra flere virksomheter, samt at han arbeider med utfordringene som «start up»-selskaper møter hver eneste dag.

Han har et knippe tips til bedriftsetablere;

- Hold fokus på din idé.
- Sørg for å tjene penger underveis, og se alltid etter mulige finansieringsløsninger.
- Diskuter ideen med fagpersoner og andre eksperter.
- Vis hele verden at du har tro på din idé.



HOLD FOKUS: på din ide, er det fremste rådet til gründere fra Bjørn Alsterberg.

- Finn samarbeidspartnere som er minst like god som deg selv.
- Opptre alltid ordentlig.
- Lever som du lovet på tid og kvalitet.
- Det kommer alltid regnvær, regninger og vanskelige offentlige lover.

50–60 prosent faller fra

Førsteamanuensis Lasse Lien ved Norges Handelshøyskole (NHH) har forsket på bedriftsetableringer og overlevelsesvane.

– Dødeligheten ligger i gjennomsnitt fra 50–60 prosent de første fem årene. Denne størrelsen er funnet i mange vestlige land, og i ulike tidsperioder. Dødeligheten avtar raskt dersom man overlever de første fem årene, sier Lasse Lien.

Han viser til at jo større den nyetablerte enheten er, jo høyere er sannsynligheten for å overleve. Nye bedrifter som etableres av eksisterende bedrifter har også høyere overlevelsessannsynlighet enn nye bedrifter som etableres helt frittstående.

- Hardt og fokusert arbeid gjør at du kommer i mål.
- Lær deg det markedet du skal inn i 110 prosent.