

Mere gang i salget i Danmark. Det er en af Bo Martinsens allervigtigste prioriteter i øjeblikket. »Vi blev rystet i tredje kvartal og skal tilbage på sporet, men jeg kan ikke lige sige, præcis hvor pilen peger hen i Danmark lige i øjeblikket,« siger han.
Foto: Magnus Møller



Vil på børsen for færøske penge

Bo Martinsen står bag IT-selskabet Norriq, der ekspanderer internationalt, mens det går mere trægt på det danske marked. Målet er en børsnotering i 2015

AF PIA LYKKE

Med en smule forsinkelse ankommer Bo Martinsen til det aftalte mødelokale i Københavns Lufthavn. Han kommer direkte fra Færøerne og er på vej videre til Belgien. Med sig har han en forsegle pose med frisk torsk fra Nordatlanten, som efter planen skal lande på køkkenbordet hjemme hos familien i Luxembourg engang i aften.

Bo Martinsen er koncernchef i IT-selskabet Norriq, som han for to år siden stiftede med hjælp fra færøske investorer. Norriq sælger skræddersyede IT-systemer til forskellige brancher, udviklet på toppen af Microsofts Dynamics-løsninger til virksomheder og har i øjeblikket stor succes med sin bryggeriløsning. »Det er faktisk en platfodet og ligetil strategi, vi ligger simpelthen i slipstrømmen af Microsofts strategi,« forklarer han.

Situationen ikke optimal

Selskabet har 400 medarbejdere og en pipeline, der er 28 pct. større end sidste år. Alligevel er situationen ikke optimal. Danske virksomheder lider under den generelle afmatning på grund af finanskrisen, og Norriq arbejder derfor med en fleksibel og internationalt orienteret medarbejderstyrke, der hjælper

med at rulle den danske model ud på virksomhedens andre markeder.

»I går sendte vi et par mand til Belgien, og i dag sender vi flere af sted. Tanken var jo, at Danmark skulle være rollemodel i hele vores set up. Markedet her er ekstremt modent, når man taler om virksomhedssystemer, men 2010 bliver også et slemt år. Vi er en vækstvirksomhed og er vokset til den størrelse, vi har nu, på mindre end tre år. Vi kan gå ind i fem nye lande lige nu, hvis det skal være, vi har kunderne og produkterne, men det koster, og likviditet er en farlig størrelse lige nu. Jeg skal lige love for, at jeg som leder bliver trænet på den virkelig skarpe måde i øjeblikket,« konstaterer Bo Martinsen.

Ugen, der er gået, har han brugt på at besøge selskabets danske afdelinger og de færøske ejere, Formula International, som blandt andre Eik Banki og det stats-ejede Føroya Tele står bag.

Den svage vækst på det danske marked suppleres af succes andre steder i verden, forklarer Bo Martinsen.

»80 pct. af vores selskaber tjener rigtig gode penge. Vi har haft to *turnaround cases* som ødelægger resultaterne lidt i 2009, men nu er de vendt og tjener penge, og situationen tegner virkelig godt for 2010,« siger han.

Han tilføjer, at de to turnaround er de mest krævende opgaver, han har haft i selskabet. I det ene tilfælde måtte man fyre en tredjedel af medarbejderne i det opkøbte firma.

Salg til bryggerier eksploderer

Samlet set har Norriq 400 ansatte, heraf omkring 250 på sine danske kontorer og de øvrige i Holland, Belgien og på Island. Planen er at runde 1500 medarbejdere på fem år og at gå på børsen i 2015. Med tiden er det også tanken at trække nogle arbejdspladser til Færøerne.

»Vi vil være blandt Microsofts tre største partnere på Dynamics globalt set. I dag er vi vist nummer 26 på verdensplan, og det, synes jeg, er meget godt gået på tre år,« siger Bo Martinsen.

Ved sin side i direktionen har han COO Nis Juhl Lorenzen og hollænderen Bert van Dessel, der er CFO og ansvarlig for kontakten til nogle af de store kunder, blandt andre Heineken.

»Vores salg til ølproducenterne eksploderer lige nu, så en del af min ledelsesopgave handler om at beslutte, hvad vi skal på det her område rent strategisk og hvor hurtigt, vi skal trykke på speederen.



Blå bog Bo Martinsen

Født 1973
2000: Cand. merc., Aalborg Universitet.
1997-1999: IT-project manager, udstationeret på New Zealand for Erhvervsministeriet.
2000-2001: Account Manager, Compaq.
2001-2002: Division Manager, Navision Software.
2002-2007: Sales Manager, ansvarlig for den danske SMB-partnerkanal i Microsoft.
2007-: Stifter og koncernchef, Norriq.
Bo Martinsen sidder i en række interne bestyrelser og er medlem af VL-gruppe 85 i Luxembourg.

England og Tyskland er derimod blandt de markeder, Norriq gerne vil ind på med sin bryggeriløsning. Blandt de andre brancher, hvor selskabet står stærkt, er bilbranchen, fødevarer og detail. Desuden har man i samarbejde med Ikano Bank udviklet en leasingløsning med internationalt potentiale, fortæller Bo Martinsen. Ikano Bank er repræsenteret i 13 lande.

Krav om andre færdigheder

Krisetider kræver, at virksomhedens ledere mestre nogle andre færdigheder end de sædvanlige. Bo Martinsen satser på at have en klar strategi, der er nem at kommunikere.

»Når man som os smelter seks virksomheder sammen, skal de geares til at arbejde sammen som en stor virksomhed. Det er et langt, sejt træk, men også en af grundpillerne i hele vores projekt. Det skal lykkes. Vi skal både arbejde på tværs og være stærke, lokale spillere, og det er ikke nogen nem opgave. Det er blandt andet det, jeg er rundt og kommunikerer til vores afdelinger denne uge,« forklarer Bo Martinsen.

Han forsøger at tilføre Norriq den slags energi, han mener kendetegner Microsoft i Danmark, der i følge Bo Martinsen har en helt uhyggelig evne til at forudsige ting, og en ekstrem god evne til at kontrollere og rydde sten af vejen, så man kan koncentrere sig om det væsentlige.

»Og så forsøger jeg at udøve en skandinavisk ledelsesstil,« siger Bo Martinsen.

Han er ikke den type leder, der opererer med forskellig dagsorden, alt efter om det er aktionærer, bestyrelse eller medarbejdere, han står over for.

»Vi har én dagsorden og ét budget, og det er det, vi kommunikerer hele vejen rundt, ellers kan vi ikke fokusere. I stedet for at gå og bekæmpe hinanden internt må man hæve sig lidt op og se på hvad der er bedst for virksomheden, så man kan få nogle flere kugler i kassen,« siger Bo Martinsen.

pia.lykke@borsen.dk

Topchefens agenda

Skal tilbage på sporet

Listen over prioriteter er i Norriq er lang, fortæller Bo Martinsen. Han har ordrer for 63 mio. kr. i pipelinen, men det kniber med at få skubbet den danske del af forretningen i gang igen.

»Øverst på min agenda lige nu er salget i Danmark. Vi skal have lukket de sager, vi har på disken og have kontrol, som vi tidligere har haft. Vi blev rystet i tredje kvartal og skal tilbage på sporet, men jeg kan ikke lige sige, præcis hvor pilen peger hen i Danmark lige i øjeblikket,« siger Bo Martinsen.

Norriq omsatte sidste år for omkring 400 mio. kr., svarende til 1 mio. kr. per medarbejder, heraf hentede man de 250 mio. kr. i Danmark. En anden opgave, der står højt på hans dagsorden,

er at få ansat de rigtige medarbejdere til at sælge Norriqs løsninger på det tyske marked.

»Jeg vil også gerne i gang med at etablere et egentligt kontor i Luxembourg og kigge lidt nærmere på Sverige og Norge,« siger Bo Martinsen.

Endelig står det højt på hans agenda at sikre, at Norriq i større grad tager sin egen medicin og selv implementerer flere af de løsninger, man sælger til kunderne.

»Microsoft har nogle fantastiske værktøjer til at sikre kvalitet i salget, ensarte metoder, følge op på kunder og kvalitet. Det er fint, men hvis vi ikke bruger dem rigtigt, kan det jo være lige meget,« konstaterer han.

PLY

Bo Martinsen privat

Bo Martinsen er nordjyde og cand. merc. fra Aalborg Universitet. At det netop er her, han har læst, har formet ham og er en vigtig del af hans måde at være på.

»På Aalborg Universitet arbejder man meget med problemløsning, meget i grupper og med studerende fra mange andre lande. Jeg har blandt andet læst international virksomhedsøkonomi med folk fra 13 andre lande og har arbejdet i New Zealand et par år i min studietid,« siger han.

Han tog hjem til Danmark for at gøre sin cand. merc. uddannelse færdig, men kom aldrig af sted til New Zealand igen. I stedet endte han, efter en kort periode hos Compaq, hos Damgaard Data, som efter tre måneder fusionerede med Navision og efterfølgende blev købt op af Microsoft.

Her stod Bo Martinsen som 27-årig i spidsen for Microsofts salg til små og mellemstore virksomheder via partnere og med et årligt budget på 120 mio. kroner. Han var hos Microsoft i syv år og bruger den viden om ledelse, han tog med sig herfra, hver dag.

»Det handler grundlæggende om at skabe en fællesskabsfølelse og nedbryde de barrierer, der måtte være for at kunne samarbejde. Det

handler om at finde nogle fælles mål og få alle pile til at pege i samme retning,« siger han.

Bo Martinsen har været medlem af VL-gruppe 85 i Luxembourg i tre måneder. I går havde han de andre medlemmer af gruppen på besøg i hjemmeprivaten, hvor han, indtil videre, har kontor i kælderens.

Det rykker helt vildt

»Vi er 28 medlemmer, og det er virkelig en fornøjelse at være med. Det rykker helt vildt for danskere, der bor i udlandet, der typisk er meget ambitiøse folk. Tidligere var VL-grupperne måske lidt mere lukkede, men sådan opfatter jeg det overhovedet ikke,« siger han.

Da Bo Martinsen for et år siden rykkede til Luxembourg, bragte han ikke blot sin kone Betina, men også familiens tre børn Philip på ti år, Filippa på fire og Silvia på to år med sig. De to ældste går i engelsk privatskole og taler både fransk og engelsk, den lille taler flydende fransk og en smule dansk.

»Både sprogligt og kulturelt har vi virkelig brudt nogle barrierer ned og har givet dem en stor gave, de kan bruge i deres videre uddannelsesforløb, for eksempel hvis de engang skal i gymnasiet,« konstaterer han. PLY

Professionel sparring til topledere

– coaching i jobbet eller rådgivning ved jobskifte

Vores forretningsmæssige tilgang og rådgivere med erfaring fra direktørposter i erhvervslivet sikrer en ligeværdig og resultatorienteret dialog på toplederniveau.

Executive Outplacement

– sikrer, at der lægges en optimal strategi og plan for den opsagte direktørs vej mod et hurtigt comeback.

Karsten Gronemann tlf. 46 94 77 12



AS3

NORDIC
executive

AS3 Nordic Executive A/S
Nørre Søgade 35 | Hasselager Centervej 35
1370 København K | 8260 Viby J
www.as3nordicexecutive.dk

Business Institute
USEFUL EDUCATION®

EXECUTIVE
LEDERUDDANNELSER

MBA – in Strategic Management
Næste hold starter september 2010 i Aalborg

pre MBA – 1-årig akademisk lederuddannelse
Næste hold starter februar 2010 i Aalborg

Top Governance™ – i bestyrelse og direktion
Næste hold starter oktober 2010 i Aalborg

Vesterbro 18, 9000 Aalborg · Telefon 70 26 57 80
info@business-institute.dk · www.business-institute.dk

Diplomuddannelser inden for ledelse

Professionel karriereudvikling med en diplomuddannelse på bachelorniveau

- Diplomuddannelsen i Ledelse
- Diplomuddannelsen i Projektledelse
- Diplomuddannelsen Ingeniørernes Lederuddannelse

Læs mere på www.cv.ihk.dk

Undervisning om aftenen i Ballerup
– gode parkeringsforhold

Ingeniørhøjskolen i København
University College · Center for Videreuddannelse

