

# Sikter mot et salg ute

Det norske it-selskapet Questback vokser i rakettfart. Gründer og sjef Ivar Kroghrud tror et salg til utlandet er svært sannsynlig.

STIG EDVARDSEN  
OSLO

**D**et ligger i kortene at det kommer et nytt kapittel, og sjansen er stor for at dette betyr et salg av selskapet, sier Ivar Kroghrud, administrerende direktør i it-selskapet Questback.

– Konkurrentene våre er i utlandet og da sier det seg selv at en kjøper nok også befinner seg utenfor bomringen. Men det betyr ikke at vi ikke opprettholder et spennende miljø i Norge, fortsetter han.

## Vekstrakett

Norske Questback er et av Europas raskest voksende it-selskaper. Hovedproduktet er et nettbasert spørre- og rapporteringsverktøy som i dag benyttes av over 3000 bedrifter i 50 land.

Resultatene de siste årene taler for seg selv: Fra en omsetning på

36 millioner kroner i 2005, kunne ledelsen ifjor slå i bordet med en omsetning på over 100 millioner kroner. I år regner Ivar Kroghrud med å selge nettbaserte spørreundersøkelser for et sted mellom 135 og 140 millioner kroner. Driftsmarginen er ventet å ligge rundt 30 prosent.

– Vi tror jo at dette kan bli enda bedre, sier Kroghrud, og viser til at mer enn halvparten av omsetningen i dag stammer fra utlandet.

– Siden vi har en internasjonal strategi har dette vært en viktig nøtt å knekke, legger han til.

## Best i klassen

Questbacks suksess har allerede fått internasjonal oppmerksomhet. Tre år på rad har selskapet fått en høy plassering på listen Fast500, som rangerer de raskest voksende teknologiselskapene i Europa, Midtøsten og Afrika.

I april 2008 kjøpte investerings-selskapet Reiten & Co seg opp til å bli største aksjonær i Questback. Reiten forvalter rundt 3,5 milliarder kroner og skal hjelpe Questback å bli en slagkraftig aktør på det europeiske markedet.

Kroghrud forteller at neste



SIKTER HØYT. Ivar Kroghrud, administrerende direktør i Questback, har bygget opp et av Europas raskest voksende it-selskaper. Foto: Ida von Hanno Bast

## QUESTBACK

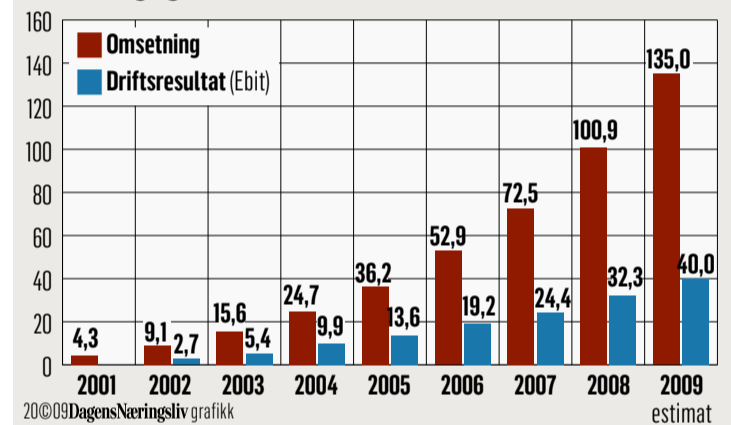
- Etablert i 2000. Har rundt 3000 kunder i Norge og utlandet.
- Ledes av Ivar Kroghrud og Ståle Løvbukten, som begge har vært sentrale i selskapet siden 2000.
- Leverer programvare som muliggjør sentralisert og distribuert bruk av undersøkelser og tilbakemeldinger i organisasjoner.
- «Enterprise Feedback Management» kan hjelpe organisasjoner med å etablere dialog med ansatte, samarbeidspartnere og kunder om relevante temaer.
- EFM består av datainnhenting, analyse og rapportering.

skritt er en børsnotering eller et salg til en industriell aktør.

– En børsnotering er definitivt en mulighet ved neste korsvei. Men det har også vært en del pågang fra utenlandske aktører,

## Nettbasert pengemaskin

### Omsetning og driftsresultat for Questback



spesielt det siste året, sier han.

Ifølge Questback-sjefen vil det uansett være avgjørende at man greier å holde på nøkkelpersonene i selskapet.

– Eierskap og motivasjon

henger tett sammen. Derfor vil det alltid være viktig å binde til seg nøkkelpersoner, og spesielt hvis eierstrukturen endrer seg.

stig.edvardsen@dn.no

## Håper på Cisco-effekten

OSLO: Beholder Cisco Tandbergs forsknings- og utviklingsavdeling i Norge, vil det ha stor betydning for norsk it-bransje, mener Ateas Norges-sjef Steinar Sønsteby.

– Cisco er et fantastisk godt selskap, som sammen med Microsoft har drevet utviklingen i bransjen de siste ti årene. Dersom vi får et utviklingsmiljø i Norge med Cisco i



FREMTIDS-OPTIMIST. Norges-sjef Steinar Sønsteby i it-selskapet Atea.

ryggen, vil det være det morsomste som har skjedd i

norsk it-bransje siden jeg begynte i bransjen, sier Sønsteby, som startet sin it-karriere på slutten av 1980-tallet.

– Dersom dette skjer, tror jeg vi om seks til syv år kan se en effekt ved at nye miljøer springer ut av dette.

Akkurat slikt utspring har ikke norsk it-bransje vært bortskjemt med, mener han.

– Det har vært for lite frem-spring av miljøer som har fått en viss størrelse og betydning, uten at det er lett å si hva som er årsaken til dette.

Målt i markedsverdi er Tandberg fem ganger større enn Atea.

Likefullt vil Atea overta plassen som Børsens største it-selskap når og hvis Tandberg blir kjøpt opp og tatt av børs.

– For Oslo Børs er det selvfølgelig trist at en så markant aktør blir borte, men for it-bransjen har det ikke så mye å si om selskapet er på børs eller ikke så lenge store deler av miljøet holdes i Norge. Og når Cisco sier at de vil beholde en forsknings- og utviklingsavdeling i Norge, så får vi tro på det, sier Sønsteby.

NorgesGruppen Data AS leverer de samlede IKT-prosjekter og tjenester i NorgesGruppen konsernet. Hovedområder er løsninger for logistikk, varestrøm, butikkdrift, innkjøp, analyse og administrativ støtte. Selskapet har ca 200 ansatte. Som et ledd i utviklingen av selskapet skal det etableres et servicesenter der drift og operative tjenesteleveranser er samlet.

Til å lede vårt nyopprettede servicesenter søker vi:

## IKT-direktør

For mer informasjon, se [www.norgesgruppen.no](http://www.norgesgruppen.no). Spørsmål kan stilles til adm. dir. Espen Kjønsgberg på tlf. 907 44 087 eller til vår rådgiver Helge Krog, KROG & Co. AS, på tlf. 67 81 81 70 / 995 54 411.

Søknad sendes [krog.co@online.no](mailto:krog.co@online.no) innen 10. oktober 2009.



**PROBLEMSTILLING:**  
Kan en arbeidsgiver si opp en arbeidstaker fordi vedkommende når pensjonsalderen?

Svar:  Ja  Nei  Vet ikke

Se fasit på [www.simonsenlaw.no](http://www.simonsenlaw.no)

**SIMONSEN**  
ADVOKATFIRMA