

Lever fett uten gull og glitter

Tre programvaretestere hoppet av Capgemini i 2012. I fjor omsatte selskapet deres for 80 millioner kroner og leverte nok et overskudd på 10 millioner.

■ HENRIK CHARLESEN
henrik@finansavisen.no

I 2012 hoppet Marius Mæle og to kollegaer av Capgemini-toget for å starte opp et selskap med ekspertise på programvaretesting.

Fem år senere omsetter SOCO (Software Control), med sine 40 ansatte, tjenester for 80 millioner kroner i året og leverer 10 millioner kroner i resultat før skatt.

Selskapet har i tillegg betalt ut utbytte på tilsammen 18 millioner kroner de tre seneste årene.

Uavhengig

Mens konkurrentene ofte skilter med gull- og platinum-status hos de store teknologileverandørene, enten det er Oracle, Microsoft eller SAP, har SOCO valgt å holde på uavhengigheten.

– Jeg tror uavhengighet er selskapets store styrke. Når Sparebank 1 eller Norsk Rikstoto spør om våre erfaringer rundt ulike programvare har vi klare meninger om teknologivalg, men vi har ingen bindinger til leverandørene, sier Mæle.

Rundt 60 prosent av SOCOs omsetning stammer fra privat næringsliv og 40 prosent av inntektene er fra offentlig sektor.

– Vi har blant annet jobbet en del med Norwegian og deres bookingsystem. Dette er viktige systemer som gjør at flyselskapet raskt taper millioner av kroner hvis ting ikke fungerer som det skal når en ny løsning slippes, sier Mæle.

Til Sverige?

Selskapets største konkurrent i det norske markedet er Capgeminis daterselskap Sogeti, med sine rundt 80 ansatte. Deretter følger SOCO. Accenture, Bouvet og Sopra Steria er andre eksempler på konsultantselskaper som satser på testmarkedet.

Mæle og hans kollegaer er i mindre grad enn tidligere involvert i store, tunge prosjekter som strekker seg flere år frem i tid, men opplever nå at kundene plukker spesialister fra SOCO og setter dem sammen med egne folk i mindre grupper.

SOCO-konsulentene, som har vært utsolgt fra dag én ifølge gründeren, har gått fra 0 til 80 millioner kroner i driftsinntekter på fire år. I år tror Mæle selskapet vil slite med å kopiere fjorårets topplinjevækst på 15 prosent.

– Testmarkedet vil fortsette den positive utviklingen, men vi forven-



FRA 0 TIL 80 MILL. PÅ FIRE ÅR: SOCO-gründer Marius Mæle økte topplinjen med 15 prosent i fjor. FOTO: HENRIK CHARLESEN

Tester for 80 millioner

ter moderat vekst i selskapet i 2018. I tillegg vurderer vi nå om vi skal åpne et nytt kontor i Stockholm, sier han.

Gir bort 1 prosent

Siden oppstarten har SOCO jobbet med fire ulike kjerneområder; organisasjon, fag, kunder og samfunnsansvar.

Det siste har ført til at selskapet hvert år har donert 1 prosent av inntektene til den veldedige organisa-

sjonen Deaf Aid. Deres mål er å gjøre hverdagen til døve barn og unge bedre, både på kort og lang sikt.

– Da vi startet selskapet var det en viss skepsis hos både revisoren og advokaten vår. De mente det var et oppsett som på sikt kunne medføre høye utbetalinger, sier Mæle.

Samarbeidet mellom SOCO og Deaf Aid har ført til et utdanningssenter for programvaretesting i Nairobi.

– Har noen av dem som deltok endt

SOCO		
(Mill. kr.)	2017	2016
Driftsinntekter	80,0	69,3
Driftsresultat	10,0	10,5
Resultat før skatt	10,0	10,6
Resultat etter skatt		7,9

opp i faste jobber?

– Vi vet at en del har fått praksisplasser, blant annet i telekomselskapet Safaricom, og det gir viktig erfaring for fremtidig jobb, sier Mæle.