

Uppdaterad 2011-12-13

Koncernchef: Mikael Schütt

Etableringsår: 1999

Omsättning: ca 275 MSEK

Huvudkontor: Oslo

Antal anställda: drygt 100

Antal seniorkonsulter: ca 60

Affärsidé: att erbjuda ledande kompetens inom nätverksdesign och best-of-breed-lösningar

En utmanare som gjort sig ett namn med innovativa lösningar som låter kunderna dra konkreta ekonomiska fördelar av teknikutvecklingen



Mikael Schütt, koncernchef i IPnett.

”Vi är ständigt på jakt efter smartare sätt att bygga nätverk”

IPnett grundades i Norge 1999 och har sedan dess blivit ett av Nordens ledande företag inom design, konsulting, installation och underhåll av kommunikationsnätverk. Bland kunderna finns telekomoperatörer, myndigheter och företag med trafikintensiva och affärskritiska nätverk.

Affärsidén bygger på att tillhandahålla den expertis som krävs för att bygga och underhålla storskaliga och krävande nätverk, då det för många inte är ekonomiskt försvarbart att på egen hand förvärva och underhålla nödvändig kompetens. Idag gäller detta mer än någonsin, då alltfler strävar efter att i möjligaste mån lägga sin fokus och energi på utveckling av kärnverksamhet.

Kunder med begränsad intern kompetens har i princip två valmöjligheter: antingen köper man all sin utrustning från en och samma tillverkare, eller så vänder man sig till en leverantörsoberoende expert som IPnett. Det senare alternativet ger större flexibilitet i valet av teknik, samtidigt som tillverkaroberoendet ger möjlighet att optimera lösningarna utifrån varje situation, så kallad best-of-breed*.

IPnett har gång på gång lyckats ge sina kunder möjlighet att dra ekonomiska fördelar av teknikutvecklingen, ofta med besparingar på tiotals miljoner kronor, samtidigt som man på ett optimalt sätt kunnat möta designmål som säkerhet, skalbarhet, prestanda, driftsäkerhet, pris etc. Genom att utnyttja den senaste tekniken har många företag även kunnat utveckla sin affärsverksamhet och därmed skaffat sig viktiga konkurrensfördelar.

Ett viktig led i förverkligandet av nämnda affärsidé är förmågan att attrahera marknadens bästa kompetens inom olika områden. Så långt har man lyckats över förväntan, vilket kommer kunderna tillgodo genom tillgång till en erfaren och kompetent partner, ett proaktivt bollplank som i hög grad bidrar till minimerade projektrisker och lyckat resultat.

IPnett har kontor i Solna, Oslo, Stavanger och Köpenhamn.

* *Best-of-breed: "den bästa produkten i sitt slag" för ett givet ändamål.*

Kunder

IPnett vänder sig till telekomoperatörer, myndigheter och företag med ca hundra anställda och uppåt, med trafikintensiva och affärskritiska nätverk som gemensam nämnare. Ett annat viktigt segment är kommunala energibolag och andra aktörer på stadsnätsmarknaden. Bland de mer namnkunniga svenska kunderna finns LKAB, Electrolux, AFA, Sunet, NORDUnet, ComHem, Tele2, Telenor, Telge Energi m.fl. En fjäder i hatten är att man har fått förtroendet att bygga och ansvara för den löpande nätverksdriften för Finansnett Norge AS, ett företag med extremt höga krav på tillgänglighet och säkerhet.

Affärs- och lösningsområden

Organisatoriskt är företaget indelat i tre huvudvertikaler: företag, telekomoperatörer och offentlig sektor. Vidare har man grupperat sin expertis kring de tre lösningsområdena infrastruktur, säkerhet och applikation. Sedan 2009 arbetar man med virtuella nordiska support- och kompetensteam.

Samarbetspartners

IPnett har strategiska samarbeten med företag som Juniper Networks, Avaya, Ciena, Adva, ACME Packets, Arbor Networks och Radware, där långsiktighet och nära samarbete är nyckelord. I samtliga fall har IPnett högsta möjliga certifieringar och affärsstatus.

Ledande befattningshavare

Mikael Schütt, koncernchef.

Fredric Wallsten, försäljningschef Networking.

Magnus Rosendahl, produkt- och marknadschef Networking.

Ägare

IPnett ägs till 29 % av de två grundarna Sigmund Eikaas och Knut Arne Nygård, 24 % av Erik G. Braathen via bolag Ojada. Mindre poster ägs av banker och fonder, resten av personalen.

Konkurrenter

IPnett är relativt unika i sin strategi att locka till sig marknads bästa kompetens i kombination med en leverantörsoberoende inriktning. Givetvis konkurrerar man i många fall direkt med de stora tillverkarnas certifierade partners, vika dock med något enstaka undantag har alltför brett fokus som systemintegratörer för att mobilisera den spetskompetens som så ofta krävs. På operatörsmarknaden har IPnett en unik position som den enda oberoende leverantören mot en målgrupp som historiskt primärt valt att vända sig direkt till tillverkarna.

Historik

1999 – bolaget grundas i Norge av Sigmund Eikaas och Knut Arne Nygård

2003 – etablering i Sverige

2005 – etablering i Danmark

2008 – förvärv av Imtech Telecoms svenska dotterbolag 2008 – IPnett blir Juniper Elite Partner, den mest omfattande certifieringen av alla Junipers partners i norra Europa

2011 - Mikael Schütt utnämns till koncernchef

Om Mikael Schütt

Mikael Schütt tillträdde i bolaget 2008 i samband med att IPnett AS köpte Imtech Telecoms nordiska verksamhet, då en ledande svensk leverantör av ip-infrastruktur till teleoperatörer, tjänsteleverantörer samt forsknings- och universitetsmiljöer. Imtechs verksamhet integrerades under 2009 som ett nordiskt affärsområde i IPnett. Från januari 2010 var Mikael

Schütt varit ansvarig för den svenska och danska verksamheten inom IPnett, för att i september 2011 utnämns till CEO/koncernchef. Han har lång bakgrund från branschen från såväl tillverkare, distributörsled och systemintegratörsrollen.

Mer information

Kontakta:

Mikael Schütt, CEO/koncernchef, tfn +46 730 93 50 70, mikael.schutt@ipnett.com

Fredrik Wallsten, försäljningschef Networking, tfn +46 766 29 25 02,
fredrik.wallsten@ipnett.com

Magnus Rosendahl, produkt- och marknadschef Networking, tfn +46 766 29 25 03,
magnus.rosendahl@ipnett.com

Pressmeddelanden, ytterligare kontaktpersoner, bildarkiv och kompletterande fakta finns på www.ipnett.se, under fliken Pressrum.