

# Spartacus Forvaltning vinner terreng

**En kundeoptimal forretningsmodell gir Spartacus et forsprang på sine konkurrenter og i 2010 forventer selskapet en femdobling av omsetningen sammenliknet med året før.**

– Vi har hatt en voldsom utvikling de siste årene, og vi forventer å omsette for nær 100 millioner i 2010, noe som er en femdobling sammenliknet med i fjor, sier daglig leder Steingrim Stegane.

Han leder en bedrift med 38 ansatte som akkurat har flyttet inn i splitter nye lokaler på Helsefy, og som opplever svært gode dager.

– Vi har funnet en forretningsmodell som alle de ansatte tror på og som kundene nyter veldig godt av, mener Stegane.

Kort fortalt er Spartacus Forvaltning AS en avtaleforvalter av bedrifters sekundærtjenester og medlemmene er stort sett små- og mellomstore bedrifter, samt større konserner og kjeder.

– Vi har 2000 medlemmer og det gir oss et meget godt forhandlingskort ovenfor leverandørene. Vi forhandler på medlemsporteføljen vår, og jo flere medlemmer vi har, jo bedre priser får vi fra leverandørene, konstaterer Stegane.

## Ingen påslag

Det som differensierer Spartacus fra sine

**Navn:** Spartacus Forvaltning AS

**Bransje:** Avtaleforvalter for næringslivet

**Stiftet:** 2004

**Antall ansatte:** 38

**Omsetning:** Forventer å omsette for 100 millioner i 2010, noe som er en femdobling fra 2009

**Kontakt:** info@spartacusforvaltning.no eller telefon 800 61 700



Daglig leder Steingrim Stegane og salgssjef Gunhild Falla i Spartacus Forvaltning opplever gode tider og forventer å levere et godt resultat 2010.

konkurrenter er at de ikke tar påslag på prisene de får fra sine leverandører.

– Vi tjener penger på medlemskontigenten. De prisene vi klarer å fremforhandle fra leverandørene går rett ut til medlemmene uten påslag, og dette synes vi er optimalt, sier salgssjef Gunhild Falla og fortsetter.

– Vi skiller oss fra våre konkurrenter på at vi leverer lave priser og at medlemmene våre betaler en medlemsavgift en gang i året, sier hun.

## De små- og mellomstores forkjemper

Der Spartacus henter det meste av sin business er i det små- og mellomstore bedriftsegmentet.

– Det er ikke uvanlig at små- og mellomstore bedrifter blir skviset på pris av store leverandører og mange av disse har mye å tjene på å velge et medlemskap hos oss, mener Stegane og utdyper.

– Vi har gode relasjoner med våre leverandører, men ikke bedre enn at vi bytter hvis vi ser

klare fordeler for våre medlemmer. Halveres for eksempel strømprisen trenger man som medlem hos oss ikke å bekymre seg for bindinger til et strømselskap over flere år med en fast pris, forteller han.

## Etableres i Sverige

Som et resultat av veksten er Spartacus allerede i ferd med å etablere seg hos vårt broderfolk i øst og Stegane håper man kan sette i gang allerede fra første kvartal i 2011.

– Vi etablerer oss i disse dager i Sverige og regner med å gjøre business der i 2011. Vi har allerede kommet i mål med en avtale på strøm og telefon, så vi er positive til at vi skal lykkes i et nytt marked, sier han.



www.spartacusforvaltning.no