

NORDLO

PRESSEMELDING

2025-05-20

Nordlo fortsetter å vokse: «Bedrifter investerer i IT-miljø med klar forretningsnytte»

Nordlo i Norge øker omsetningen med 13 prosent i 2024 og bedrer lønnsomheten. Ifølge Nordlo er en nær IT-partner noe norske bedrifter er på jakt etter, til tross for lav vekst og uro i verdensøkonomien.

– Den høye veksten fortsetter, mye takket være en driftsmodell der Nordlo jobber aktivt for å forstå kundens virksomhet. Vår desentraliserte struktur skiller seg fra andre aktører i bransjen, sier Bjørn André Lerøen, forretningsområdesjef for Nordlo Norge.

Svak vekst i norsk økonomi er ikke noe IT-konsernet Nordlo har merket noe til, og økte omsetningen til 383 millioner kroner i 2024.

– Nordlo skiller seg fra andre aktører i bransjen med entreprenørielle lokale enheter med høy grad av autonomi som opererer på en selvstyrt måte. I ryggen har de en sentral organisasjon som sørger for konsernoverordnede kompetanse, prosesser for kompetanseoverføring og samarbeid, og en felles merkevare.

– Sammen med vår driftsmodell, der vi tar et helhetsansvar for kundens IT, gir dette oss en bedre forståelse av kundens virksomhet, og vi kan jobbe tett sammen.

Siden Nordlo ble dannet i 2019 har omsetningen i Norge økt med nesten 80 prosent, samtidig som lønnsomheten økte. Konsernet har virksomhet i Sverige og Norge, og Norge står for 16 prosent av omsetningen. Målet er å nå en milliardomsetning i Norge innen tre år gjennom oppkjøp og en årlig organisk vekst på 10-15 prosent.

– Nordlo vil fortsette å vokse gjennom oppkjøp, og vi har flere interessante dialoger på gang med lokale gründerbedrifter. Vi vil også fortsette å fokusere på våre kjerneområder skytjenester, infrastruktur og cybersikkerhet, sier Bjørn André Lerøen, forretningsområdesjef for Nordlo Norge.

Ønsker du å få mer informasjon:

Bjørn André Lerøen, forretningsområdesjef Nordlo Norge, +47 905 29 45,
bjorn.leroen@nordlo.com



*Bjørn André Lerøen,
forretningsområdesjef for Nordlo
Norge.*