

Epsilon ökar i nytt affärsområde trots lågkonjunktur

Trots dåliga tider ökar Epsilon leveransförmågan genom nya satsningar och med nya metoder. Vid årsskiftet räknar man med att ha lika många registrerade partners och konsulter som fast anställd personal.

– Lågkonjunkturen leder till nya tankesätt både för oss och för våra kunder. Vi intensifierade aktiviteten i nya satsningen, som innebär att öka antalet personer i våra nätverk, samtidigt som lågkonjunkturen startade. Idag har vi 1 200 egna konsulter och har knutit till oss lika många i våra olika nätverk, säger Mats Boström, VD och koncernchef för Epsilon.

Epsilons satsning innebär att företaget har byggt upp ett nytt affärsområde med flera olika delar. Inom Emeritus erbjuds äldre ingenjörer, som redan har gått i pension eller är på väg att göra det, att på ett flexibelt sätt kunna arbeta vidare i den omfattning som passar dem. Epsilon satsar även på yngre, blivande ingenjörer. Dessa ingår i området Future. Partnerprogrammet består av specialister som är egenföretagare eller anställda i mindre bolag.

– Visst är det lågkonjunktur, men det gör det extra viktigt att leta efter möjligheterna. Varje situation rymmer en utmaning som långsiktigt kan leda in på nya spännande spår. Krisen är utvecklingens moder, och vi måste våga bygga för framtiden, säger Mats Boström.

– I lågkonjunkturs spår ställs krav både på att hålla en långsiktig kurs och att vara öppen för förändringar och omställningar, avslutar Mats Boström.

Utifrån en ny syn på konsultrollen erbjuder Epsilon ett brett urval av expertis inom teknik- och systemutveckling. Med en organisation som är nyfiken, alert och flexibel skapar vi lösningar som tillför våra kunder och medarbetare betydande växtkraft, både på kort och lång sikt.

För ytterligare information, kontakta:

Mats Boström, VD och koncernchef Epsilon
Telefon: 0703 – 79 07 45
E-post: mats.bostrom@epsilon.nu