

Verdiregnskap

Move AS 2005
Putting Intellectual Capital Into Practice





Innhold

1.	Forord.....	Side 3
2.	Beskrivelse av selskapet.....	Side 4
3.	Marked: hva er mulighetene.....	Side 8
4.	Strategi: hvordan skape bedre lønnsomhet.....	Side 10
5.	Økonomi: hvor mye skal vi tjene.....	Side 16
6.	Intellektuell kapital: vår gjennomføringsevne.....	Side 19
7.	Etterord.....	Side 20



Forord

I 2004 rundet Move Systems 15 år. Selskapet har siden 1989 tilbudt produkter og tjenester innen mobilitet med hovedfokus på IKT. Hoveddelen av omsetningen består av IT dataprodukter. De siste årene har vært preget av pressede marginer og uryddighet i "kanalen" for leveranse av IT dataprodukter. De økonomiske resultatene for 2004 gjenspeiler dette.

I løpet av 2004 ble det iverksatt tiltak som skal bidra til bedre økonomiske resultater fremover. Et av tiltakene er allerede gjennomført, -å endre adresse fra Hvalstad i Asker til Aker Brygge i Oslo. Et annet tiltak er å kartlegge innsatsfaktorene som bidrar til våre resultater.

Verdiene i selskapet er både materielle og immaterielle. Det er viktig at medarbeiderne benytter selskapets konsepter og arbeidsvilkår på en måte som gir lønnsomme kunderelasjoner og økt innovasjon.

Verdiregnskapet gjennomføres fordi vi i Move har tro på at dette vil bidra til å synliggjøre verdiene i selskapet og bidra til økt bevisstgjøring og ny kunnskap.

Resultatet håper vi er flere lønnsomme kunder og økt kompetansecfokus i selskapet, slik at Move igjen oppnår gode økonomiske resultater.

God lesning!

CEO Larsen





Beskrivelse av selskapet: forretningskonsept

Foretningssidé

Move realiserer mobile arbeidsformer gjennom sikker mobil infrastruktur, effektive driftsløsninger, produkter og trening.

Visjon

Move bidrar til økt produktivitet og mer motiverte medarbeidere ved å realisere de beste mobile IT løsningene og effektive arbeidsformer.

Verdier

F risk - betyr å være imøtekommende og modig

I nnovativ - betyr å være moderne og løsningsorientert

T ydelig - betyr å være åpen og levere som avtalt

FIT to Move





Beskrivelse av selskapet: historikk

- 1989** Selskapet stiftes under navnet System Senteret AS og satser "mobilt" i Norge
- 1990** De første store kundekontrakter inngås
- 1991** Selskapet ekspanderer fra 3 til 10 medarbeidere
I front innen mobile dataprodukter og IT kommunikasjonsløsninger
- 1993** Bygger opp IT systemintegrasjon og tilbyr mobile IT nettverksløsninger.
Vinner flere store kontrakter
Starter utvikling av mobile konsepter og e-handelssystem
- 1996** Selskapet inngår emisjon, nye eiere og flere ansatte blir eiere
- 1999** Starter toårig forskningsprosjekt om mobile arbeidsformer. Prosjektet delfinansieres av Norges forskningsråd.
- 2000** System Senteret AS skifter navn til Move Systems AS.
Lite fokus på mobilitet i markedet grunnet overgang til år 2000
- 2001** Move vinner store kontrakter og øker bemanningen på tjenestesiden
Økt interesse for mobile IT løsninger og nye arbeidsformer i markedet.
Konkurransen på området hardner til.
- 2004** Selskapet runder 15 år og beslutter å flytte fra Asker til Oslo



Beskrivelse av selskapet: finansiell historikk

Move Systems as ble etablert som en gründerbedrift i 1989 og hadde sterk vekst i de første årene. I 1996 ble det gjennomført en emisjon mot en gruppe investorer med relasjoner til selskapet Norgesinvestor. Dette ble gjort for å styrke selskapets finansielle stilling og muliggjøre fortsatt vekst.

Selskapet finansieres i dag gjennom egenkapital og faktoring

	2005	2004	2003
Driftsinntekter		129.116	141.476
Driftsutgifter		131.305	141.048
Driftsresultat		2.189	428
Resultat etter skatt		1.431	40

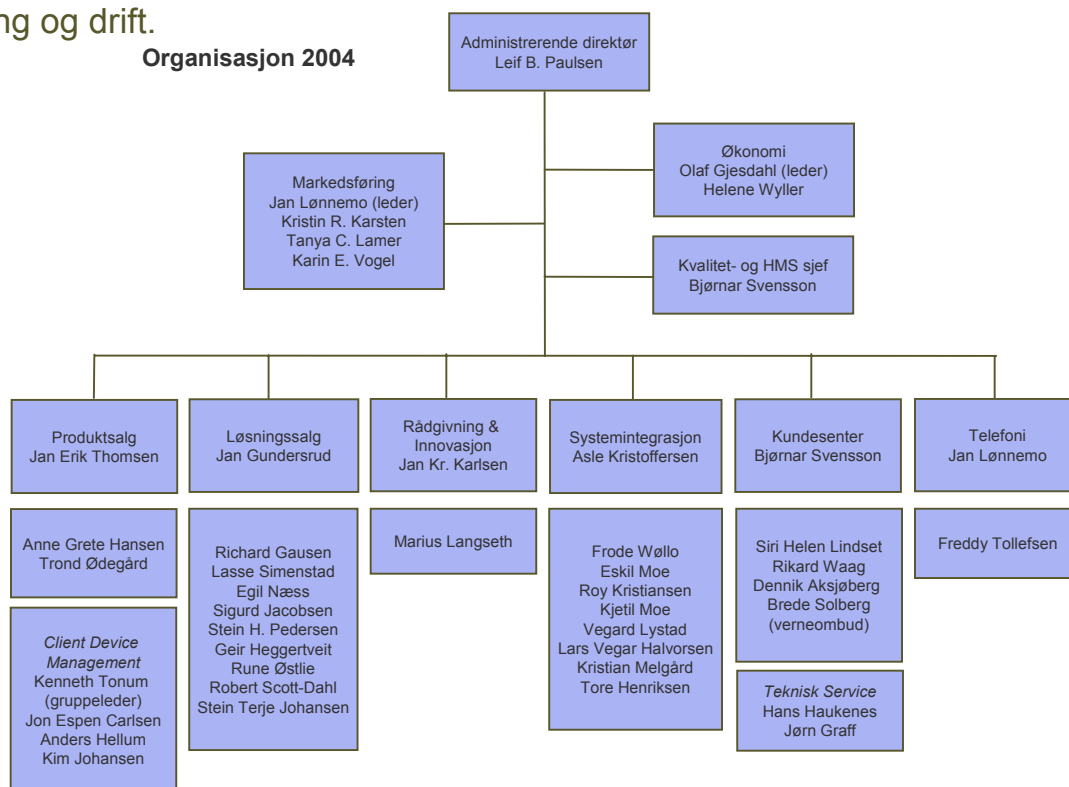


Beskrivelse av selskapet : organisasjon

For at vi i Move skal kunne oppfylle vår foretningside og visjon, må vi tilføre våre kunder reell merverdi. Vi har utviklet spisskompetanse innenfor tre hovedområder.

1. synliggjøre og virkeliggjøre mobile arbeidsformer (kurs mobil hverdag)
2. designe og implementere sikker mobil infrastruktur
3. etablere løsninger som gir lave driftskostnader og kontroll over mobilt brukerstyr

Disse områdene skal sikre oss innpass på nye kunder og bidra til å utvikle eksisterende kunder. Med bakgrunn i leveranse av denne spisskompetansen, skal vi generere mersalg av kompetanse, produkter og repeterende tjenester som kartlegging og drift.





Beskrivelse av selskapet

Move Systems as eiere består av gründere, investorer og ansatte. Fordelingen pr. 1.1.05 er fordelt slik (eiere over 1%).

<u>ETTERNAVN</u>	<u>FORNAVN</u>	<u>BEHOLDNING</u>	<u>% ANDEL</u>
PAULSEN	LEIF BRUVOLL	37 972	15,9 %
KARLSEN	JAN KR.	37 972	15,9 %
ENGEDALEN INVEST AS		26 569	11,1 %
HANSEN	KARL-JANN	18 323	7,7 %
HAUKVIK AS		12 897	5,4 %
FURUHOLMENINVEST		12 488	5,2 %
ERICHSEN & WOLD AS		11 823	4,9 %
SERVICE INVEST AS		10 745	4,5 %
GUNDERSRUD	JAN	9 937	4,2 %
WENNBERG	TROND E	9 604	4,0 %
TRINITY CAPITAL AS		8 250	3,4 %
KROGSRUD INVEST AS		7 500	3,1 %
HARTVIG	JAN G	6 073	2,5 %
KVALE AS	ANDERS	5 036	2,1 %
HOLSTEIN AS		4 958	2,1 %
JAN G HARTVIG AS		4 000	1,7 %
MOVE SYSTEMS AS		3 455	1,4 %
		239 317	100,0 %



Marked: hva er mulighetene?

Bedrifter erkjenner at en større andel av arbeidsstokken bør jobbe mer mobilt. Bakgrunn for dette er at økt konkurranse krever markeds- og kundekontakt "i alle ledd". Økt kundenærhet og mer tverrfaglig samarbeid fører til økt mobilitet. Samtidig ønsker de ansatte bedre fleksibilitet i arbeidshverdagen og god balanse mellom arbeid og fritid.

Administrative og tradisjonelt stasjonære funksjoner automatiseres. Dette stiller nye krav til hvordan selskapet tilrettelegger IT løsninger for sine Medarbeidere.

Vårt marked er primært bedrifter som har opplever disse utfordringene og søker løsninger på dette. Hvilke av Move Systems as sine løsninger bedriften vil velge varierer med bedriftenes størrelse og behov. For å fokusere bruk av vårt rammeverk velger vi hovedsaklig bedrifter mellom 100 og 4000 ansatte. For å begrense salgs-og markeds-kostnadene satser

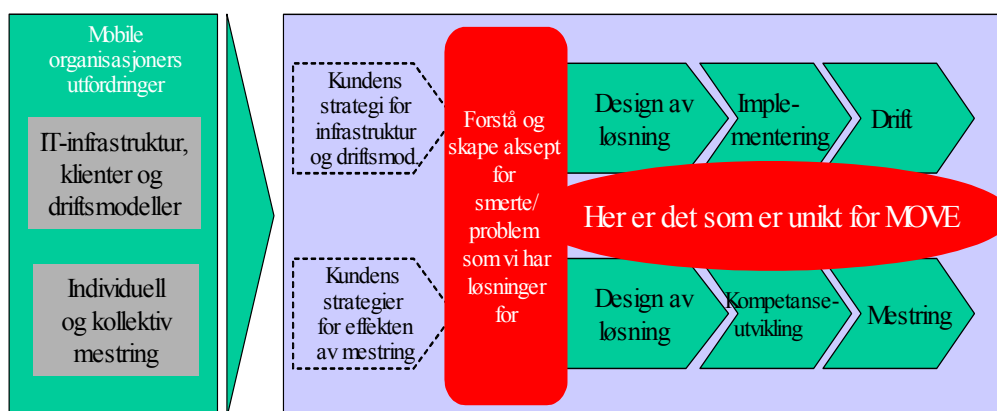
vi geografisk med vekt på å ha 90% av kundene kunde i det sentrale Østlandslandsområde. Dette betyr ca 1200 potensielle bedriftskunder innenfor vårt segment.



Strategi: hvordan skal vi tjene penger?

Vi må oppdage, forstå og dokumentere kundens problemer / strategiske utfordringer relatert til mobilitet. Ut fra dette arbeide strukturert, målrettet og dokumentert i løsningsutarbeidelsen, rettet mot ulike nivåer hos våre kunder og partnere. Gjennomføre i henhold til plan og dokumentere resultatene. Tilpasse implementeringstempo til den enkelte kundes forutsetning for å mestre nye muligheter – nytten skal oppleves kontinuerlig – og kunden vokse innenfor våre kjerneområder.

Troverdig ovenfor nye kunder baserer seg på tidligere leveranser, vår forståelse av kunden og at vi fremstår som en mobil mønsterbedrift – å være en rollemodell for våre kunder.





Intellektuell kapital : vår gjennomføringsevne

Vår intellektuelle kapital skal synliggjøre våre immaterielle verdier og i hvilken grad vi har evnen til å gjennomføre våre strategier og mål. IC verdiene er i dag ikke synlig i det tradisjonelle finansielle regnskapet, men kan likevel ha stor betydning for det økonomiske resultatet.

Vår intellektuelle kapital består av 3 faktorer:

1. Medarbeidere og deres kompetanse
2. Arbeidsvilkår og rutiner
3. Samarbeidspartnere og fornøyde kunder

Kombinasjonen av gode arbeidsvilkår og effektiv utnyttelse av medarbeidernes kompetanse vil øke sannsynligheten for at vi får flere lønnsomme kunder.

Ny informasjon om gjennomføringsevne i Move Systems as vil gi:

- økt overblikk over våre kunnskapsprosesser
- større fokus på hva bedriften får ut av tiltakene
- bedre informasjon til kapitalmarkedet
- bedre kommunikasjon med kundene

Vi tror at tilleggsinformasjon som kommer frem her vil øke forståelsen for hva som skaper fremtidig verdiskaping og gir en riktigere verdsetting av Move Systems as.



Medarbeidere og kompetanse

Move sin kompetansebeholdning, muligheter for den enkeltes utvikling, "klimaet" i organisasjonen, bruk av partnere, sosiale forhold, samt evnen til å tiltrekke seg og beholde dyktige medarbeidere.

Medarbeidere og kompetanse	2003	2004	2005
Antall ansatte	48	40	
Utdanning etter vgs. (år i gjennomsnitt)	2	2	
Mobilgrupper			
- ekstern mobil	50%		
- intern mobil	40%		
- stasjonær	10%		
Ansatt produktivitet	1.99	--	
Jobbmotivasjon	--	--	
Jobbtilfredshet	--	--	
Opplæring pr. ansatt	6250 nok	6000 nok	

Kommentar

Sykefravær i 2004 var 4 %. To medarbeidere har vært langtids sykemeldt.

Ledelsen er av den oppfatning at arbeidsmiljøet og den generelle trivsel er god. Selskapet har ikke hatt ulykker eller skader i 2004. Selskapet har som policy å være en arbeidsplass der det råder full likestilling mellom kvinner og menn.



Årets medarbeider 2004

- Move synliggjør ovenfor sine ansatte at vi setter pris på dyktige og lojale medarbeidere. Ett av våre tiltak er å ha markere 5 og 10 års ansettelser, samt å kåre "periodens medarbeider". Statutten lyder som følger: "Den premierte har i perioden vist stor innsatsvilje og høy kvalitet på utført arbeid". Beste medarbeider får gravert inn sitt navn på en plakett som henges godt synlig på hedersveggen i bedriftens lokaler.
- Juryen er ledergruppen som etter forslag fra alle medarbeidere velger periodens medarbeider. Perioden er ett kvartal og i tillegg kåres Årets medarbeider.
- Årets medarbeider 2004 ble Jon Espen Carlsen





Arbeidsvilkår og rutiner

Selskapets dokumenterte arbeidsrutiner og arbeidsvilkår, herunder lokaler, datateknologi og arbeidsavtaler, samt ISO sertifikater.

	2003	2004	2005
Kvalitetssystem	Nei	Ja	
Kompetanseplan	Nei	Ja	
ISO sertifisert	--	ISO 9001	
Areal pr ansatt	28m2	16m2	
Kontorløsning			
- kontor	--	--	
- åpent landskap	100%	100%	
IT-utstyr			
- bærbart	100%	100%	
- stasjonært	--	--	
IT-drift kost pr. ansatt	100.000	--	

Kommentar

I 2004 har vi fokusert på kundeservice, kvalitet og effektivisering av interne prosesser. Blant annet gjennom vår ISO 9001 sertifisering. Vi har også implementert elektronisk samhandel med de største av våre leverandører.

Ordregangen er i stor grad automatisert ved at kundene selv kan registrere Bestillinger på Move's web. Bestillingene lagres i ERP systemet for deretter å sendes over til våre distributører som igjen sender varen direkte ut til sluttkunden.

Kjøp av tjenester skjer via telefon eller e-post.



Kvalitet og HMS-sjef: Bjørnar Svensson



Nye lokaler på Aker Brygge

Flyttingen av hovedaktiviteten fra Asker til Aker Brygge i Oslo var motivert ut fra tre hovedområder. Kundenærhet, effektivitet og kostnader. 90% av selskapets kunder er lokalisert i Oslo.

Trafikksituasjonen på E18 mellom Asker og Oslo på starten og slutten av dagen er svært vanskelig, slik at deler av arbeidsdagen vanskelig kunne utnyttes til kundemøter hos kunden eller i våre lokaler i Asker. Trafikksituasjonen i og rundt Oslo er i perioder vanskelig. Vi har i stor grad gått over til bruk av kollektivtransport. Dette har ført til redusert reisetid. Det er også lagt bedre til rette for å utnytte reisetiden mellom hjem og arbeid og reise til og fra kunder, til å utføre arbeidsoppgaver.

Over 80% av våre reisekostnader var knyttet til reiser til og fra Asker, samt parkering av bil i Oslo sentrum. Disse kostnadene er nå i hovedsak erstattet med bruk av kollektivtrafikk og er vesentlig lavere enn tidligere. Lokalene i Asker har vært vår kontoradresse i 15 år. Lokalene i Asker var også blitt for store i areal og for lite hensiktsmessige i funksjon. Lokalene på Aker Brygge er mer arealeffektive og bedre tilpasset våre behov og utgifter til kontorlokaler vil bli redusert.



Kunder og relasjoner

Verdien av partner og kunderelasjoner, samt hvor synlige og tilstedeværende selskapet er i kundenes bevissthet.

Kunder og relasjoner	2003	2004	2005
Kundelojalitet	--	--	
Kundetilfredshet	68	71	
Antall besøk på web	--	--	
Utgaver av eget magasin	2	2	
% av salg			
- varer	84%	81%	
- tjenester	16%	19%	
Antall foredrag	15	7	
Egne kundearrangement	2	2	

Kommentar

2004 var preget av mange markedsaktiviteter. Selskapet fylte 15 år. Dette ble markert med en samlinger for våre kunder, leverandører og ansatte.

Kundetilfredsheten har økt i 2004, men ikke nødvendigvis lojaliteten. Selskapet opplever skjerpet konkurranse innen alle våre forretningsområder. En svakhet er at våre kunderelasjoner ofte er på ett for operativt nivå i stedet for strategisk nivå.



Kundeeksempel

Konkurransetilsynet er ett av åtte tilsyn som i desember 2003

Ble pålagt å flytte fra hovedstaden. Over en periode på tre år

skal tilsynet overføres til Bergen. Det har vært krevende å finne

tekniske løsninger som muliggjør fullt arbeid gjennom hele flytteprosessen.

De ansatte utfører mer arbeid nå enn tidligere, mener Ringstad.

Ressursutnyttelse er vanskelig å måle, men vi ser i alle fall at

folk i større grad jobber hjemme, og at arbeidsdagene derfor blir

lengre for noen.



seksjonssjef IT,
Konkurransetilsynet
Thor Arne Ringstad



Sammendrag: gjennomføringsevne 2005

Mennesker og kompetanse

- sterk dokumentert IT faglig kompetanse
- lav formell utdanning (høyskole & universitet)

Arbeidsvilkår og rutiner

- høy grad av kundekontakt i "alle ledd"
- effektive og tilgjengelige styrings og informasjonssystemer
- økende andel av tradisjonell omsetning automatiseres gjennom WEB og EDI
- gode teknologiløsninger, lokaler og arbeidsavtaler

Kunder og relasjoner

- positiv utvikling innen kundetilfredshet, lavere lojalitet
- for lite kontakt med toppledere





Veien videre

Hvordan skal vi øke lønnsomheten i 2005

- Befeste det verdikjende salget som hovedinnfallsvinkel til kundene.
- Etablere produkter og tjenester som kan selges som delløsninger i en logisk rekke, og som er lønnsomme for Move og for kunden.
- Etablere en lønnsom posisjon i en omskiftende verdikjede gjennom riktig posisjonering og strategiske allianser.
- Tilpasse størrelse og sammensetning av organisasjonen til de nye omgivelsene på kort og lang sikt.





Etterord

IC rapporten "Verdiregnskap 2004" har blitt til ved et nordisk samarbeidsprosjekt finansiert av nordisk innovasjonsfond.

Deltakere har vært små og mellomstore IT bedrifter i Norge, Sverige, Danmark, Island og Finland.

Nytteverdien internt er:

- økt entusiasme
- styrke forståelsen for verdiskapning

Nytteverdi eksternt er:

- verktøy for å tiltrekke oss nye kunder, partnere, ansatte og investorer
- bedre forståelse av hva Move Systems AS tilbyr (av verdi for kunden)

Rapporten er utarbeidet av Move AS i samarbeid med daglig leder i Move Systems as.

