

Verdiregnskap 2006

Move as



Innhold

Forord.....	side
Beskrivelse av selskapet.....	side
Marked.....	side
Strategi.....	side
Økonomi.....	side
Verdiskapningsevne.....	side
Etterord.....	side



Forord

Move as (Move) er ett IT selskap med historie tilbake til 1989. Selskapet er spesialister innen mobile IT systemer. Move tilbyr løsninger for å tilgjengeliggjøre kundens forretningssystemer fra "hva hvor som helst". Selskapets hovedbase er på Aker Brygge i Oslo.

Selskapet har i år gjennomført en fusjon med selskapet RGB Consulting. Hensikten er å styrke selskapets kompetanse innenfor IT system integrasjon. I Move er det nå omlag 45 medarbeidere, hvorav 24 er systemkonsulenter. Målet er å bli den fremste i landet relatert til moderne Serverinfrastruktur. Salg av dataprodukter har vært viktig for selskapet frem til i dag. Dette området nedtones.

Det finnes mange eksempler på gode løsninger hos bedrifter som ikke skalerer ut i en stor organisasjon, - ofte på grunn av manglende ytelse og/eller tilgjengelighet for brukeren. Dette fører til at kunden går glipp av store verdier relatert til initiale investeringer og tapte muligheter.

Det er forskjell på å levere ett trådløst nettverk som skal gi radiosignaler for gjester som er på besøk i lokalene, og ett IT nettverk som skal sikre at legen har tilgang til røntgenbilder og journaler når han/hun går fra sengepost til sengepost. Det er også forskjell på å levere en mengde servere med høye driftskostnader og dyrt vedlikehold, fremfor å bygge en virtuell og sikker serverinfrastruktur som er kostnadseffektiv.

Det kan også lønne seg å gi medarbeideren mulighet til å utføre oppgaven der det er naturlig i forhold til oppgaven fremfor å bygge en IT plattform som gjør at medarbeiderne må arbeide stasjonært og hindres kundenærhet, tverrfaglig samarbeid og god fleksibilitet i hverdagen .

Move ønsker å være den fremste IT system integrator i Norge innen mobile IT nettverk og serverinfrastruktur, - samt utvikle og benytte metoder som sikrer kostnadseffektiv gjennomføring og lav risiko i prosjektene.

Våre medarbeidere er ivrige og entusiastiske i arbeidet med å nå ut til våre kunder og leverer verdi for kunden. Vi vil lytte til kundens behov og tilby IT løsninger som gir økt kunde verdi.

God lesning!



Administrerende direktør

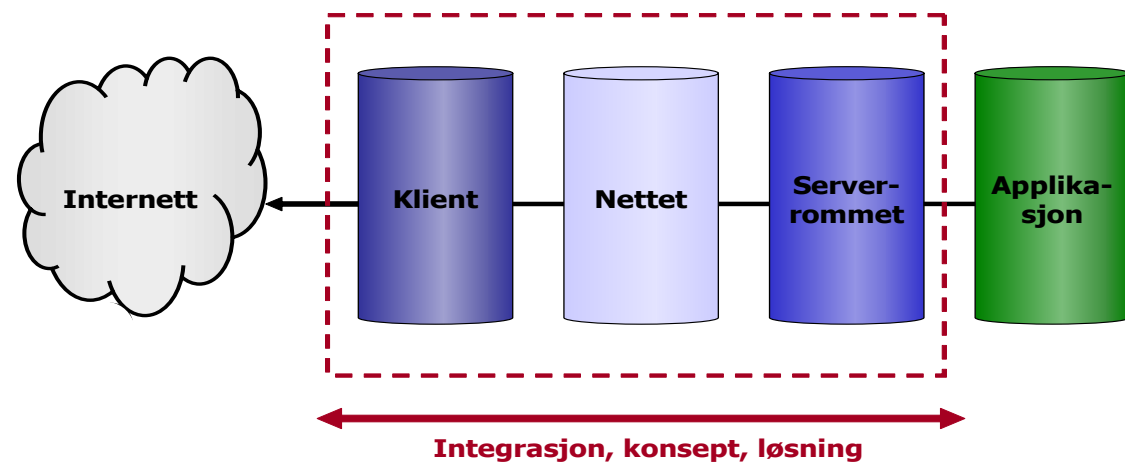
Leif B Paulsen



Forretningskonsept

Foretningsidé

Vi skal gjennom god metodikk og spisskompetanse designe og implementere helhetlige løsninger som sikrer optimal tilgjengelighet, sikkerhet og skalerbarhet for systemer og data, og dermed understøtter våre kunders virksomhetsstrategi.



Ambisjon

Vi skal gjøre oss fortjent til langsiktige partnerskap med våre kunder

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



Historikk

- 1989** Selskapet stiftes under navnet System Senteret AS og satser "mobilt" i Norge.
Lanserer slagordet "jobb hvor du vil".
- 1990** De første store kundekontrakter inngås.
- 1991** Selskapet ekspanderer fra 3 til 10 medarbeidere. I front innen mobile dataprodukter og IT kommunikasjonsløsninger for å kunne mobilt.
- 1993** Bygger opp IT systemintegrasjon og tilbyr komplette IT nettverksløsninger.
Vinner flere store kontrakter. Starter utvikling av mobile konsepter og e-handelssystem.
- 1996** Selskapet inngår emisjon, nye eiere og flere ansatte på eiersiden.
- 1999** Starter toårig forskningsprosjekt om mobile arbeidsformer; "nye måter å tenke på – nye måter å jobbe på". Prosjektet delfinansieres av Norges forskningsråd.
- 2000** System Senteret AS skifter navn til Move Systems AS.
- 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.
- 2003** To av medarbeiderne utgir verdens første bok om mobile arbeidsformer
"hvor skal jeg sitte?" – om å lykkes i det mobile arbeidslivet.
- 2004** Selskapet runder 15 år og beslutter å flytte fra Asker til Oslo.
- 2006** Move Systems as fusjonerer med selskapet RGB Consulting og skifter navn til Move as.



Finansiell historikk

Bakgrunn

Move 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

Resultater

	2003	2004	2005
Driftsinntekter	141.476	129.116	89.309
Driftsutgifter	141.048	131.305	92.950
Driftsresultat	428	2.189	3.859
Resultat etter skatt	40	1.431	2.819

Kommentar

Resultatutviklingen i selskapet har ikke vært som forventet i året som gikk.



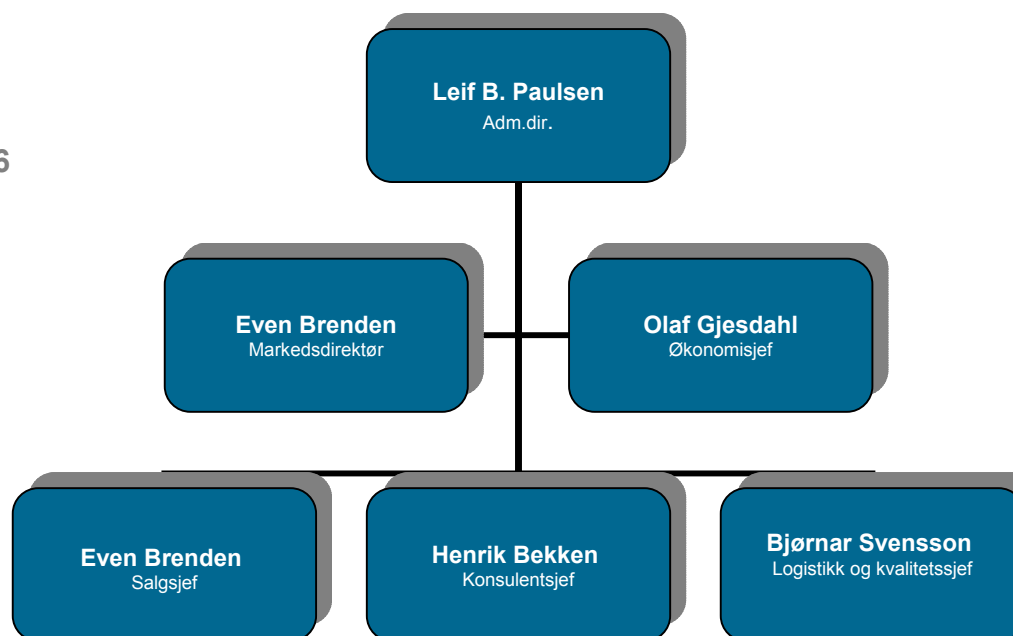
Organisasjon

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
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 repeterte tjenester som kartlegging og drift.

Ny organisasjon, 2006





Eierstruktur

ve Systems as eiere består av gründere, investorer og ansatte. Fordelingen pr. 1.1.06 er fordelt slik (over 4%).

<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 %
VENNBERG	TROND E	9 604	4,0 %
		<hr/>	
		239 317	78,0 %



Marked for våre produkter og tjenester

Mange bedrifter erkjenner at en større andel av arbeidsstokken bør jobbe mer fleksibelt og 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.

Selskapets marked er primært bedrifter som har opplever disse utfordringene og søker løsninger på dette. Hvilke av Move as sine løsninger bedriften vil velge varierer med bedriftenes størrelse og behov. For å fokusere bruk av rammeverk har selskapet valgt å satse kun på bedriftskunder mellom 100 og 4000 ansatte. For å begrense salgs-og markeds-kostnadene satser vi geografisk med vekt på å ha 90% av kundene i det sentrale østlandslandsområdet. Dette betyr ca. 1200 potensielle bedriftskunder.



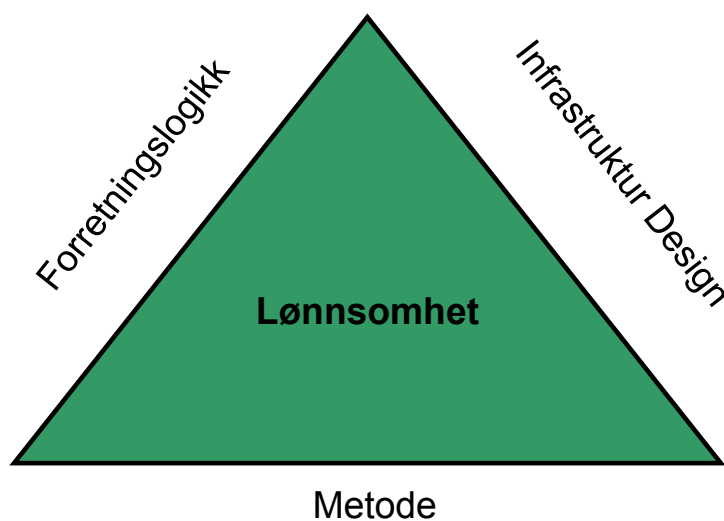
Strategi

Vi må oppdage, forstå og dokumentere kundens problemer / strategiske utfordringer relatert til mobilitet, nettverk og serverinfrastruktur. 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.

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

Mål:

gå fra å være ett produktselskap med kompetanse til å bli ett kompetanse selskap med løsninger fremstå som Norges beste kompetanseleverandør på IT-infrastruktur





Verdiskapningsevne

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

Vår verdiskapningsevne består av 3 faktorer:

1. Våre medarbeidere og deres kompetanse
2. Struktur og rutiner i bedriften
3. Våre kunder og samarbeidspartnere

Kombinasjonen av medarbeidere med god kompetanse og gode rutiner og struktur vil øke sjansen for fornøyde og lønnsomme kunder.

Informasjon om verdiskapningsevne i Move as vil gi:

- økt overblikk over våre kunnskapsprosesser
- større fokus på hva bedriften får ut av de tiltakene vi setter inn
- bedre informasjon til eierne og ansatte
- bedre kommunikasjon med kundene

Vi tror at tilleggsmateriale som kommer frem her vil øke forståelsen for hva som skaper fremtidig verdiskapning og gir en bedre verdsetting av Move as som selskap.



Medarbeidere og kompetanse

Bakgrunn

Medarbeidere og kompetanse er 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

Resultater

Indikator	Målemetode	2003	2004	2005
Antall ansatte	Nummer på slutten av året	48	44	33
Aldersfordeling	Gj. snittsalder	37	38	37
Antall år i selskapet	Gj.snitlig år i selskapet/ ant ansatte	7	6	5
Utdanning	Gj. år etter vgs.	2	2	3
Sykefravær	Gj.snittsfravær	1,7%	4%	
Kjønn	Styre	0%	0%	0%
	Ledelse	0%	0%	0%
	Total	15%	10%	6%
Produktivitetsindex	Bruttofortjeneste/antall ansatte	1,99	--	--
Medarbeidertilfredshet	Undersøkelse	--	--	--

Kommentar

ledelsen er av den oppfatning at arbeidsmiljøet og den generelle trivsel er god. Selskapet har ikke hatt ulykker eller skader i 2005. Selskapet har som policy å være en arbeidsplass der det råder full likestilling mellom kvinner og menn.



Årets medarbeider 2005

Vi synliggjør ovenfor sine ansatte at vi setter pris på dyktige og lojale medarbeidere. Ett av våre tiltak er å ha mange 10 års ansettelse, samt å kåre "periodens medarbeider". Statutten lyder som følger: "Den premierte har i perioden vist innsatsvilje og høy kvalitet på utført arbeid". Beste medarbeider får gravert inn sitt navn på en plakett som henger tydelig og synlig på hedersveggen i bedriftens lokaler.

Det er ledergruppen som etter forslag fra alle medarbeidere velger periodens medarbeider. Perioden er ett kvartal. Den som kåres Årets medarbeider.

Det ble ikke kåret noen Årets medarbeider i 2005



Arbeidsvilkår og rutiner

Bakgrunn

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

Resultater

Indikator	Målemetode	2003	2004	2005
Kvalitetssystem		Nei	Ja	Ja
Kompetanseplan		Nei	Ja	Nei
ISO-sertifisert		--	ISO 9001	--
Areal pr. ansatt		28kvm	16kvm	16 kvm
Kontorløsning				
	- kontor	--	--	--
	- åpent landskap	100%	100%	100%
IT-utstyr				
	- bærbart	100%	100%	100%
	- stasjonært	--	--	--
IT-driftkost pr ansatt		100.000	90.000	90.000
Automatisering	Antall kunder på webshop	--	100	150

Kommentar

I 2005 har vi fokusert på kundeservice, kvalitet og effektivisering av interne prosesser. Vi har også økt elektronisk handel.



Nye lokaler

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.

Det har gått litt over ett år siden vi flyttet de offensive ressursene til mer kundenære lokaler på Aker Brygge. Så langt har det vært mange positive effekter av dette. Vi er blitt mer tilgjengelige for våre kunder og det er lettere å arrangere kundemøter i egne lokaler. Noe som har redusert reisetid for våre selgere.

Lokalene oppgraderes i disse dager til å kunne tilfredsstille behovet for stilleområder og muligheten til å snakke usjenert i telefonen. Dette muliggjøres ved å montere to lydisolerte "telefonbokser" og bygge et eget "stillerom". Noe vi tror kommer til å ha en positiv effekt på arbeidsmiljøet.



Logistikk og kvalitetssjef: Bjørnar S.



Kunder og relasjoner

Bakgrunn

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

Resultater

	Målemetode	2003	2004	2005
Kundetilfredshet	Undersøkelse	68	71	70
Kundelojalitet	Undersøkelse	--	--	--
Antall besøk på web	Statistikk	--	--	--
Utgaver av eget magasin		2	2	2
Salg (av omsetning)				
- varer	Regnskap	84%	81%	82%
- tjenester	Regnskap	16%	19%	18%
Antall foredrag		15	7	--
Egne kundearrangementer		2	2	2

Commentar

2005 var preget av mange markedsaktiviteter. Dette ble markert med en samlinger for våre kunder, leverandører og ansatte.

Kundetilfredsheten har økt i 2005, 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

Luffartstilsynet har som strategi å opprettholde så nært som 100% av normal aktivitet under flytteprosessen.

Move har i stor grad bidratt til å realisere dette gjennom tekniske og fysiske løsninger.

Vi er privilegerte fordi vi får være med på så mye nytt, og det er kjempespennende. Mye av dette er ren kompetansebygging for oss. Vi er med på å bygge opp et helt nytt servermiljø i Bodø, og vi lærer om hvordan intern-nettverk kan bygges opp på en ny og mer moderne måte. Dette er også en ypperlig anledning til å oppgradere systemene, og vi går nå blant annet fra en 2000-plattform til 2003-plattform, forteller tilsynets IKT-sjef, Pål Kristen Rønnevik.

Nye synkroniseringsmuligheter

Move sørger for hele reetableringen av Luftfartstilsynets infrastruktur i Bodø, inklusiv særskilte fagsystemer. Dette gjør de i et svært vellykket samarbeid med Bodø-baserte iTet, som skal drifte systemene når Moves "flyttesjau" er unnagjort i mars 2006.

Move har ordnet med alt utstyr og samtlige løsninger på fjernaksess siden. Noe tas med fra Oslo, noe kjøpes nytt til Bodø. Tilsynet har allerede vært trådløs bedrift i over to år, og det nye nå er at alle ansatte kan synkronisere mobiltelefonene sine med pc og pda. Jobben innebærer opprettelse av datakommunikasjonslinjer mellom Oslo og Bodø, og komprimering av data som gir større utnyttelse av bredbåndet. Dessuten har Move drevet mye rådgivning i forhold til den nye kontorsituasjonen i Bodø.



IKT-sjef: Pål Kr. Rønne



Hvordan skal vi øke lønnsomheten i 2006

- Bevege oss fra å være ett produkselskap med kompetanse til å bli ett kompetanseselskap med løsninger
- Rask kunne tilpasse oss endrede markedsforhold for å ligge i forkant av våre satsningsområder
- Fremstå som Norges beste kompetanseleverandør innen IT-infrastruktur





terord

Denne rapporten "Verdiregnskap 2006" har blitt til ved et nordisk samarbeidsprosjekt kalt "Putting Intellectual Capital into Practice". Prosjektet er finansiert av nordisk innovasjonsfond.

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

Interntverdien for Move internt har vært:

- styrket forståelsen for helheten i bedriften

Eksterntverdi for Move eksternt har vært:

- bedre forståelse for eiere og kunder hva Move as tilbyr av verdi
- verktøy for å tiltrekke oss nye kunder, partnere, ansatte og investorer

Rapporten er utarbeidet av Move as i samarbeid med leder i Move systems as.

