



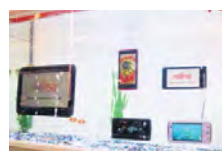
Uken som gikk

Norge

Heisann søter! God jul og riktig godt nyttår!

Telenor og NetCom melder at det ble sendt til sammen 26 millioner tekstmeldinger på julaften. Vel 14 millioner av disse gikk i Telenor-systemet, som melder at antallet var omtrent på linje med 2014. NetCom melder derimot om en vekst på 17 prosent fra 2014, men selskapet fikk 1,2 millioner kunder gjennom kjøpet av Tele2 i 2015. Meldinger gjennom tjenester som iMessage, Facebook Messenger, Snapchat og lignende er ikke en del av tallene.

Globalt



Fujitsu skiller ut PC-divisjonen og mobildivisjonen i egne heleide datterselskaper. I februar står PC-produksjon på egne ben i selskapet Fujitsu Client Computing. Samme dato skilles mobilproduksjonen ut i selskapet Fujitsu Connected Technologies. PC-divisjonen omsatte for 303,3 milliarder yen i fiskalåret 2014 som endte i mars 2015, mens mobildivisjonen omsatte for 157,1 milliarder yen, tilsvarende 11 milliarder kroner. Fujitsu-konsernet omsatte for 4.753 milliarder yen sist regnskapsår, tilsvarende 343 milliarder kroner, med en driftsmargin på 3,8 prosent.

Nøkkeltall

IDC anslår at 3,2 milliarder, 44 prosent av jordens befolkning, vil ha tilgang til internett i løpet av året. Av disse vil over 2 milliarder koble seg til nettet via mobil eller nettbrett. IDC har laget en oversikt over noe av det vi betalte for på internett i fjor: Globalt ble det handlet e-bøker for 51 milliarder dollar, reiser for 810 milliarder, apper for 120 milliarder og undervisning for 105 milliarder dollar. 92 milliarder dollar ble brukt på spill, mens det ble kjøpt filmer for 35 milliarder dollar.



FOTO: DELI

ITERA ØKER PÅ DRIFT VEKST I REPETERBARE INNTEKTER

Drifter for 200 millioner

Driftsinntektene opp 20 prosent

Iteras største driftskunde kjøper nå tjenester for over 30 millioner kroner i året. Driftsdivisjonen solgte tjenester for 200 millioner kroner i 2015.

HENRIK CHARLESEN
HENRIK@FINANSAVISEN.NO

– I flere år var det mange som undret seg over hvorfor vi ikke kvittet oss med driftsdivisjonen, det er jeg utrolig glad for at vi ikke gjorde, sier konsernsjef Arne Mjøs i Itera. Sammen med selskapets konserndirektør for drift og ansvarlig for kontinuerlig forbedring, Jon Erik Høgberg, anslår han at selskapets driftsdivisjon solgte tjenester for 200 millioner kroner i 2015. – Vi ser nå at driftsdivisjonen

leverer rekordhøyt ordrevolum med en abonnementsvekst på godt over 20 prosent. Alt dette er repeterbare inntekter, sier Mjøs. Kontraktene som skrives varer normalt i tre år, eller mer, med opsjoner på forlengelse. De største kundene Itera har fått på kroken finner seg innen bank og forsikring, i tillegg til offentlige virksomheter. **Sterk avslutning** De siste kvartalene har teknologi og kommunikasjonselskapet økt løn-

somheten og vist vekst, noe aksjemarkedet ser ut til å ha fått med seg. Fra midten av juli har aksjekursen steget fra 2,50 kroner til 3,16 kroner tirsdag, noe som tilsvarer en kursoppgang på 38 prosent. Inkluderes utbytte er totalavkastningen på 44 prosent. Itera drifter nå for kunder i nær sagt alle tidsoner og har ka-

pasitet til å bli med kundene ut i verden. Konserntoppene ønsker imidlertid ikke å si hva marginen ligger på i denne delen av konsernet men driften har et bra bidrag til konsernets resultater. – Marginene ligger ikke i å kundene tilby en ruter eller en server til best mulig pris, der er konkurransen for toff, sier Mjøs

» I flere år var det mange som undret seg over hvorfor vi ikke kvittet oss med driftsdivisjonen

ARNE MJØS, ITERA



BRA AVSLUTNING: Itera-sjef Arne Mjøs sier selskapet så langt ikke merker noe til uroen i olje- og gassindustrien. FOTO: EIVIND VIGBESETH

– Hvordan ser 2016 ut for driftsdivisjonen?
– Vi ser at det ligger en del mørke skyer over norsk økonomi, men vi ikke er eksponert mot olje- og gasssektoren, og har så langt ikke sett at de beveger seg mot andre industrier. På plussiden er digitalisering en sterk trend i alle bransjer. Vi gleder oss til 2016, sier Mjøs.
– Dårligere tider har tidligere vist at bedrifter søker etter smartere og rimeligere IT-løsninger, det så vi blant annet i forbindelse med finanskrisen, sier Høgberg.

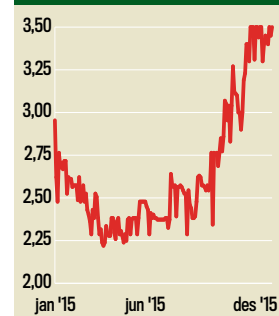
Spesialister

Itera har spesialisert seg på rådgiv-

ning, design, utvikling, testing og drift av digitale løsninger og tjenester der kundenes kunder er i sentrum. Selskapet setter sammen tverrfaglige prosjektteam av kommunikasjon og teknologi, og bruker kapasitet fra lavkostlandene Slovakia og Ukraina, såkalt nearshoring, til å øke skalerbarheten og kostnads-effektiviteten. – Digitaliseringen er gjennomgripende på tvers av bransjer, prosesser, applikasjoner og infrastruktur, og det er i slike situasjoner at Iteras tjenestebredde kommer til sin fulle rett. Vårt fokus er alltid å skape gode

opplevelser for kundens kunder, sier Mjøs. Drift av applikasjonene gjøres fra selskapets norske driftssenter, eller via partnere i for eksempel Sverige. Selskapet har også etablert et senter for skytjenester i Slovakia. – Kundene ønsker en tjeneste som fungerer kontinuerlig døgnet rundt og de er stadig mindre opptatt av hvordan tjenesten produseres, sier Høgberg. – Det finnes selvsagt internasjonale konkurrenter som kan tilby det samme, men vi er den eneste lokale spilleren med en slik kombinasjon, sier Mjøs.

Itera



- Utvikler og implementer forretningssystemer innen områdene bank/finans, kundestøttesystemer, personaladministrasjon, dataanalyse og kunnskapsstyring.
- Leverer også drifts- og konsulenttjenester.
- Hovedkontor i Oslo. Har datterselskaper i Danmark, Sverige og Ukraina.
- Totalt 450 ansatte og en markedsverdi på 290 millioner kroner.
- Nummer 80 på Finansavisens liste over de 500 største IT-selskapene i Norge.