

ENATOR

Enator – begreppet för vår samlade styrka

Namnet Enator ska ge omvärlden en samlad bild av den kraftfulla IT-koncern vi utgör. Genom att Celsius Information System separatnoteras på Børsen får vi vår egen legitimitet och identitet. Därmed kan vi räkna med högre uppmärksamhet både från kapitalmarknad och massmedia. Så fort nyheten om den föreslagna börsintroduktionen släpptes, kom också positiva reaktioner, både från omvärlden och medarbetarna.

Att bli en börsnoterad koncern innebär att vi kommer att granskas mer och att kraven på oss skärps. Samtidigt är det en spännande och rolig utmaning.

När vi den 1 april byter namn till Enator, och samtidigt ändrar de ingående bolagsnamnen så att de alla börjar med Enator, är det inte bara en namnändring. Det är också ett förtydligande: vår styrka ligger i att vi möter marknaden med hela den bredd och det djup som finns i koncernens olika delar.

– Som CIS har vi kritiserats för att ge en splittrad bild. I samband med att vi noteras på børsen vill vi markera en förändring på den punkten, säger Kjell Westerback, informationschef i CIS.

Delningen av Celsius-koncernen är ett förslag från styrelsen som bolagsstämman den 12 juni ska fatta beslut om. I förslaget heter det att Celsius Information System ska delas ut till aktieägarna. Det innebär att aktieägarna i Celsius AB utan kostnad erbjuds en aktie i Enator för varje aktie de redan har i Celsius AB. De behåller givetvis även sina aktier i Celsius. När det gäller Enator-

aktierna motsvarar varje aktie en röst.

Till att börja med kommer alltså Celsius och Enator att ha samma ägare. Men i och med att handeln med Enatoraktierna börjar så kommer detta ändras. Bland annat så spekuleras en hel del i hur staten ska göra med sina aktier. Staten har idag ungefär 25 procent av

aktierna i Celsius och kommer givetvis att få samma andel i Enator. Men än så länge stannar det vid spekulationer. Näringsdepartementet uttalar sig inte förrän man fått perspektivet kring utdelningen.

Notering på O-listan

Noteringen på Stockholms Fondbörs O-lista räknar man med sker i slutet av juni 1996. O-listan är den lista där "unga" företag hamnar – CIS historia sträcker sig ju faktiskt bara ett år tillbaka till skillnad från Celsius AB, som ligger på A-listan.

– Koncernledningens mål är att Enator ska finnas på A-listan om ett eller ett par år, säger Kjell Westerback. För att få ett tillskott av kapital i Enator sker en nyemission om cirka 500 miljoner kronor i augusti/september. Aktieägarna

forts sid 3

CIS har motsvarat förväntningarna

–
läs om bokslutet på sidan fyra

■ 1995 motsvarade förväntningarna

■ Lyssna på de yngre

■ Ledande leverantör på ekonomisystem

■ Elektronisk Handel – nybildat bolag

Koncernchefen har ordet

"1995 blev vi ledande på IT-lösningar i Norden". Våren 1995 togs beslutet att Celsius Information System skulle vara en operativ självständig underkoncern inom Celsius AB. I slutet av februari 1996 beslöt styrelsen i Celsius att föreslå bolagsstämman en utdelning och separatnotering av CIS på Stockholms Fondbörs.

Det har varit ett mycket händelserikt år. Förändringstakten i koncernen har varit mycket hög. Organisationen har blivit plattare och beslutsvägarna kortare. Redan under vårt första år har ett stort antal gemensamma affärer framgångsrikt genomförts och ett antal affärskoncept som tillvaratar den unika styrkan i CIS har realiserats. IT i skolan och elektronisk handel är några av de affärskoncept vi satsat på under 1995 och som kommer att utvecklas vidare med full kraft under 1996. Båda är exempel på vårt sätt att utveckla attraktiva produkt- och tjänstepaket där vi utnyttjar styrkan i vår breda verksamhet.

Jag ska på denna plats i CIS Info inte orda alltför mycket om börsnoteringen, vårt nya namn eller bokslutet eftersom de har separata artiklar inne i tidningen. Helt okommenterade kan jag dock inte lämna dem. Jag ser mycket positivt på utvecklingen. Som börsnoterat företag får vi en helt annan uppmärksamhet från kapitalmarknaden och massmedia. Detta ställer nya krav på oss, men innebär framförallt nya möjligheter. Våra möjligheter att expandera ökar tack vare tillgången till nytt kapital. Under 1996 kommer det troligtvis enbart att bli aktuellt med mindre kompletteringsförvärv, men på längre sikt kan det bli aktuellt med större förvärv i Norden.

Marknadens och kundernas bild av CIS har varit splittrad och fragmentarisk. Genom att vi nu i samband med separatnoteringen byter namn till Enator, ger vi en bättre och mer samlad bild av den bredd och det djup vi faktiskt erbjuder. Jag är övertygad om att detta kommer att vara mycket positivt för oss. Vår vision om att vara småskaliga inåt men stora utåt kvarstår som tidigare.

Det andra glädjebeskedet jag vill beröra är bokslutet. Vi har ökat vår omsättning med nio procent till 4.067 miljoner kronor. Resultatet efter finansnetto är 206 miljoner, vilket motsvarar en vinstmarginal över fem procent. Detta är ett resultat vi alla har anledning att vara stolta över. Vi har under vårt första år lyckats växa i takt med marknaden samtidigt som lönsamheten har förstärkts. En eloge till oss alla!

CIS är idag ett av Nordens största IT-företag. Ingen av våra konkurrenter kan erbjuda samma bredd och djup i sin verksamhet. Skapandet av stora "nationella" företag som CIS är en utveckling vi ser även internationellt och i andra branscher där de stora företagen blir större, de medelstora blir färre och de små förblir många och allt mer specialiserade. Vår målsättning är att även i framtiden vara ledande på IT-lösningar i Norden, vilket förutsätter en fortsatt tillväxt.

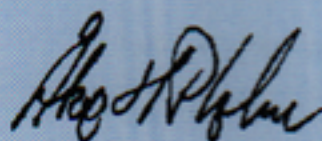
1996 inleddes med förvärvet av Adedata, som inom det betydelsefulla ekonomiadministrativa området nästan fördubblade CIS volym och ytterligare breddade kundbasen inom näringslivet. 1996 kommer att vara konsolideringsår. Året då vi ytterligare vässar vår organisation och vårt utbud och därigenom skapar ett ännu mera attraktivt utbud inom strategiskt viktiga områden. Vi kommer att fortsätta över synen av vår redan starka applikationsportfölj och tillföra de för framtiden erforderliga komplementen och plattformarna. Vår avsikt är att bli ännu starkare på marknaden för applikationer inom näringslivet.

Nyttan av morgondagens IT-system kommer i stor utsträckning att bero på effektiviteten i användandet; drift och support av systemen samt dagligt stöd och utbildning till IT-användaren. Detta är ett prioriterat område för oss och vi kommer att utveckla vårt affärskoncept inom området och successivt bjuda ut det till marknaden. IT-partnerskap, d v s att vi som leverantör tar ett totalansvar för kundens IT-system, är ett annat prioriterat område, framförallt mot näringslivet. Här kommer CIS unika bredd och djup återigen till sin fördel.

Närheten till kunden är en grundpelare i vår affärsidé och vi kommer under 1996 att utveckla vår regionala organisation för att kunna vara ännu närmare våra kunder och därmed ge ännu bättre service. Vi kommer dessutom att intensifiera och fördjupa utvecklingen av våra marknadsplattformar i de nordiska grannländerna.

Jag är övertygad om att kombinationen av den stora koncernens styrkor och det lilla företags fördelar är en vital framgångsfaktor. Därför fokuserar vi vårt interna arbete på affärsenhetsbegreppet. Jag tror att detta skapar initiativkraft och utvecklar individens ansvarskännande för resultat i såväl kundrelation som ekonomiska termer. I en organisation som vår, där merparten av verksamheten består av tjänster, är naturligtvis varje enskild medarbetares kompetens och inställning till företaget avgörande för verksamhetens utveckling. Att vi investerar över 100 miljoner kronor per år på kompetensutveckling är ett bevis för detta.

Vår avsikt är att fortsätta växa och stärka lönsamheten. Våra mål är en årlig volymtillväxt om 8 - 10 procent (exklusive förvärv) och en långsiktig vinstmarginal om 6 - 8 procent. 1996 blir ett spännande år! Förändringstakten kommer att vara fortsatt hög och nyckeln till framgång är att vi agerar mer och mer som ett företag för att tillvarata alla de unika kompetenser som finns i koncernen. Jag vill som avslutning uppmuntra er till kontakter på tvären i organisationen. Lär känna era bröder och systrar, ta reda på vilka kompetenser de har och hur de kan hjälpa dig att förbättra just dina affärer - bygg ett eget kontaktnät inom CIS!



i Enator har då företrädesrätt till de nya aktierna.

Huruvida personalen därefter kommer att på något vis erbjudas aktier är en fråga för Enators styrelse, som utses av bolagsstämman. Så till den frågan får vi återkomma i sommar. Koncernledningen har dock noterat att intresset från personalen är stort.

Positiva reaktioner

Överhuvudtaget kan vi konstatera att medarbetarna liksom kunder och ägare har reagerat positivt på förslagen till förändringar.

För medarbetarna innebär självfallet beslutet om en så här stor förändring en hel del oförutsett arbete. Plötsligt finns där hundratals frågor som så länge de är obesvarade betyder hinder i det dagliga arbetet. Raka, snabba besked om vad som gäller och kännedom om vart frågorna ska ställas är förutsättningar för att förändringsarbetet ska bli lyckosamt. Samtidigt med nyheten om börsintroduktionen och namnbytet snabbkallades därför CIS-bolagens informationsansvariga och en del av dem fick genast ta hand om olika delar av det koncerngemensamma omprofilerings- och informationsarbetet.

Projektgrupp tillsatt

Det övergripande ansvaret för omprofileringen och informationsarbetet i samband med namnbytet och börsintroduktionen har Kjell Westerback som koncernens informationschef. Tillsammans med Kjell verkar en projektgrupp där medlemmarna har delansvaret för sina respektive områden. Projektgruppen består av följande personer.

Kristina Persson, till vardags marknadsassistent på Dotcom, hanterar det mesta som har med profilfrågor att göra - logotyp, grafisk profilguide, frågor kring vem som beställer och köper in nya brevpapper, kuvert, visitkort, flaggor etc.

Karin Forsman, IT Systems informationschef, svarar för interninformation. Dels sammanställer hon en snabbin-

formation med namnet "På väg mot Enator ...", som går till bolagens informationsansvariga för vidare spridning i sina organisationer. Dels producerar hon en företagstidning som ska komma ut med två nummer före sommaren, i slutet av april och i juni. Tidningen vänder sig främst till alla medarbetare men ska även kunna fungera externt.

Björn Johansson, fastighetsansvarig inom CIS Service, sköter hela bytet av skyltar med målet att alla fasadskyltar ska vara utbytta senast 1 juli. Frågorna kring de ingående bolagens juridiska namn hanteras av Mia Söderström, VD-sekreterare på nuvarande Enator, och Kjell Westerback. Kjell svarar också för att det kommer fram ny företagspresentation, nya stordiabler, institutionella texter etc.

När det gäller e-postadresser, web-sidor och vägledande media, till exempel telefonkataloger, sköts dessa ärenden av Anni Reimers, informationsassistent på CIS. Mässor och utställningar, slutligen, är Göte Lindbergs bord. Göte jobbar normalt med dessa frågor inom Inforum.

"Välkommen till Enator!"

Du är givetvis välkommen att kontakta vem som helst i projektgruppen med frågor kring omprofileringen och namnbytet. Dessutom kan ditt bolags informationsansvarige ge dig svar.

En fråga som redan kan besvaras är: Vad svarar vi i växeln från och med 1 april? Jo, om flera bolag har gemensam växel - Enator. Om telefonisten kan se vilket bolag som söks - det fullständiga bolagsnamnet, till exempel Enator Dotcom.

Prova hur det låter, så du kan säga det till den du först möter på morgonen måndagen den första april: "Välkommen till Enator!" ■

Junior Advisory Board

Lyssna till de yngre inom koncernen

Alla företag har styrelser. Många VDar omger sig också med seniora rådgivare som delar med sig av sin klokskap och erfarenhet av livet som företagsledare.

Inom ledningen för Celsius Information System tycker vi också att det är viktigt att lyssna på råd och idéer från våra yngre medarbetare. Medarbetare som kanske normalt inte kommer i kontakt med högsta ledningen för det egna företaget eller för CIS.

Åke Plyhm har därför inbjudit några yngre medarbetare från olika håll inom koncernen till informella träffar för att diskutera deras syn på arbetet, affärsverksamheten, viktiga utvecklingsområden, möjligheterna till personlig utveckling samt vad de tycker är viktigt för att arbetet skall uppfattas som stimulerande. Detta forum går under namnet Junior Advisory Board.

Ett tiotal personer, män och kvinnor, från olika delar av CIS bjöds in för att delge Åke och Elisabet Litsmark sina uppfattningar och erfarenheter.

De som bjöds in att delta är följande:

Niklas Theorin, Enator
Lena Lindberg, Enator
Anders Lamm, Telub
Maria Ragnarsson, Telub
Anders Westin, Telub
Niklas Malmros, Inforum
Ellinor Nybom,
IT Tjänster
Fredrik Karlsson,
IT System
Mats Hellerstedt,
IT Produktion
Johan Lind,
Teleanläggningar
Kriser Pettersson, Dotcom

Vi bad affärsområdena om förslag på personer som är välutbildade och som betraktas som duktiga och kreativa i sina bolag.

Vi fick många namn och har försökt att göra ett representativt urval så att koncernens alla delar blir företrädade.

Vi satte en åldersgräns kring 30 eftersom vi är ute efter just yngre personer, som oftast har en annan syn på livet och arbetet än de som varit ute i arbetslivet något längre. Dessa unga är morgondagens beslutsfattare och opinionsbildare både hos oss själva och hos våra kunder. Att inbjuda dem till regelbundna informella träffar är ett sätt att ta del av uppfattningar som är viktiga inför framtiden både i vårt inre arbete och i arbetet mot marknaden.

Viktigt att säga är att detta givetvis inte är ett beslutsforum, därav namnet Junior Advisory Board. Deltagarna är inte officiella representanter för sina företag utan företräder enbart sig själva.

Avsikten är att vi skall lyssna och lära från dem som är yngre. Det är inte vi som skall tala om för dem "hur det är" utan de som skall delge oss sina uppfattningar. Vi vill alltså förutsättningslöst lyssna.

Avsikten är att dessa träffar skall äga rum ett par gånger om året.

Första mötet har genomförts och vi hade mycket givande och informella diskussioner under några timmar. ■

Elisabet Litsmark

1995 års bokslut: Motsvarade förväntningarna

Utvecklingen under 1995 har motsvarat de förväntningar som ställdes när CIS skapades. Den positiva utvecklingen som inleddes under året har fortsatt och faktureringen har ökat till 4.067 miljoner kronor, vilket är en ökning med 350 miljoner kronor (9%) från 1994 för jämförbara enheter. Denna volymutveckling är fullt tillfredsställande eftersom vår målsättning är att växa minst i samma takt som marknaden.

Koncernens resultat efter finansnetto om 206 miljoner kronor för 1995, motsvarande en vinstmarginal över fem procent, innebär en betydande resultatökning gentemot vad jämförbara verksamheter sammanlagt uppnått tidigare år. Relativt föregående år uppgår resultatförbättringen till 406 miljoner kronor. Denna lönsamhetsutveckling är mycket glädjande. Vi har tagit ett stort steg mot en långsiktigt tillfredsställande lönsamhet. Vår målsättning är att i nästa steg nå en vinstmarginal om sex procent.

F d Dialog, som Celsius förvärvade under 1994, har genomgått en betydande

omstrukturering, vilket belastade det årets resultat med kostnader av engångs- och struktureringskaraktär uppgående till 309 miljoner kronor. IT-bolagen har bibehållit intäktsvolymen från sina primära kunder kommuner och landsting samtidigt som verksamhetens kostnader väsentligt har reducerats genom anpassning av personalresurserna, vilket medfört en betydande lönsamhetsförstärkning. Offentlig sektor är volymmässigt en förhållandevis

stabil marknad som befinner sig under kraftig förändring. För att klara rationaliserings- och besparingskraven krävs IT som stöd i verksamheten. CIS har idag en mycket stark position på denna konkurrensutsatta marknad.

Sitt bästa resultat någonsin

Näringslivets stora efterfrågan på systemlösningar har medfört en god tillväxt bland annat inom Enatorverksamheterna och en förstärkt vinstmarginal. Enator har 1995 gjort sitt bästa resultat någonsin. Kundsegmentet näringsliv har haft en tillväxt inom i princip alla produkt- och tjänstesegment och är CIS största kundsegment. På grund av markna-

dens storlek har vi dock fortfarande en totalt sett låg marknadsandel. Näringsliv är CIS starkaste tillväxtområde.

Datakommunikationsmarknaden har haft en snabb tillväxt som påverkat bland annat marknadsledaren Dotcoms volymtillväxt



positivt.

Introduktionen av en ny produktgeneration företagsväxlar samt den kraftiga tillväxten har dock initialt belastat marginalerna.

IT-system prioriteras

Försvarsmarknaden har avmatats, vilket påverkat Telubverksamheternas vinstnivå negativt. Försvarsmarknaden får stadigt minskade anslag, men prioriterar IT-system i form av lednings- och kommunikationssystem. Här har CIS en mycket stark position, vilken vi har för avsikt att behålla. Samtidigt efterfrågar andra marknader, främst statliga myndigheter men även näringsliv den kompetens vi har byggt upp inom försvarsmarknaden.

CIS utlandsverksamhet består idag av en mindre produkt- och tjänsteexport samt Enators dotterbolag. Dessa kommer att utgöra en plattform för vår expansion på den nordiska marknaden.

Koncernen har positiva kassaflöden.

Investeringsnivån under 1995 har återgått till en normal nivå relativt 1993 och 1994, då betydande investeringar genomfördes för att modernisera och koncentrera driftcentralerna för

stordatorer och datorhotell.

Eftersom vi just nu arbetar med ett prospekt inför separatnoteringen på börsen är vårt egna kapital ännu inte fastställt. Detta innebär i sin tur att vi inte kan ange finansiella nyckeltal som soliditet och räntabilitet. Efter nyemissionen i höst skall dock vår soliditet överstiga 30 procent. ■



Sture Hjalmarsson, VD Celsius IT System, Jerry Lundqvist, vVD CIS, Håkan Lodin, VD Adedata.

CIS och Posten bildar bolag

CIS och Posten har startat ett gemensamt bolag och lämnat in anbud till upphandling av Elektronisk Handel.

Statskontorets upphandling av Elektronisk Handel till offentlig sektor har gått in i sin slutfas. CIS och Posten har lämnat in sin gemensamma offert.

Elektronisk handel är ett av de viktigaste utvecklingsområdena för att klara framtida besparingskrav inom offentlig sektor. Enligt Toppledarforum är den årliga besparingspotentialen över 6 miljarder kronor enbart på att hantera fakturor elektroniskt i stället för med papper. Dessutom finns ytterligare besparingspotential i effektivare varuflöden.

Posten och CIS har utformat ett gemensamt koncept för införande av elektronisk handel. Genom att bolagens kompetenser kompletterar varandra, får man ett slagkraftigt totalerbjudande. Posten och CIS har bildat ett gemensamt bolag, Elektronisk Handel PEBS AB, som står bakom anbudet. Bolaget ägs till 50 procent av vardera parterna och t f VD är Jimmie Ahrgren, tidigare CIS.

Upphandling, som avgörs sista maj 1996, skall resultera i ett ramavtal för kommuner, landsting och stat för leverans av både tjänster och produkter för elektronisk handel. ■

CIS/Adedata – ledande leverantör

Adedata, som tidigare ägdes av börsnoterade Diös, är en av de ledande leverantörerna på ekonomisystem till näringslivet med över 400 kunder.

Genom förvärvet blir CIS en av de ledande leverantörerna på ekonomisystem även inom näringslivet.

Adedata har cirka 200 anställda och omsatta 1995 ungefär 140 miljoner kronor. Förutom ekonomisystemet AdeEKO tillhandahåller Adedata PA/löne- och fastighetssystem.

Genom förvärvet blir CIS/Adedata en ledande leverantör till både näringsliv och offentlig sektor. Den samlade kundbasen medför bland annat

bättre förutsättningar för framtida utvecklingsarbete.

– Genom Adedatas och Celsius IT Systems starka marknadspositioner, kombinerat med resurser från övriga CIS-bolag, till exempel Enator, blir CIS/Adedata en resursstark leverantör med kapacitet att långsiktigt vara ledande inom ekonomisystem,

säger Jerry Lundqvist, vice VD inom CIS och från koncernledningen ansvarig för affärsområdet där Adedata ingår.

Arbetet med att strukturera produkt- och tjänsteportföljer, kompetenser och utvecklingsarbeten påbörjades omedelbart efter tillträdesdagen.

Grunddragen i struktureringsarbetet är att samla likartade produkter från de olika bolagen inom samma tak och med ökade resurser och större fokusering uppnå konkurrensfördelar. ■

Mälardata tog hem stororder från Uppsala Nya Tidning

Uppsala Nya Tidning, UNT, satsar på MPress 2000 från Mälardata som navet i tidningens nya IT-strategi.

MPress 2000 är ett heltäckande integrerat dagstidningssystem som utvecklats av Mälardata sedan 1991.

Systemet används av flera stora dagstidningar i Norden, bland annat Sydsvenska Dagbladet i Malmö och Bergens Tidende i Norge.

Arbetet med att sätta systemet i drift, utbilda personal på UNT inleds redan i mitten av februari.

Totalt uppgår ordern till Mälardata till cirka 15 miljoner kronor. ■

Öresundskonsortiet valde Telub

Telub har tillsammans med det danska konsultföretaget Hansen & Henneberg fått ett konsultuppdrag av Öresundskonsortiet.

Bolagen ska verka som rådgivare vid kontraktsupphandling och projektgenomförande avseende ett sk SCADA- (Supervisory Control And Data Acquisition) och trafikövervakningssystem. Bolagen ska dessutom vara rådgivare för koordinationen gentemot Öresundsförbindelsens övriga installationer (kommunikation, järnväg, betalstation samt mekaniska och elektriska installationer i tunnel och broar). ■

Enator Support - nytt varumärke (fr o m 1 april)

Ett prioriterat tillväxtområde inom koncernen är Operativa tjänster och inom ramen för dessa tjänster har konceptet Enator Support skapats.

För att våra kunderna på ett enkelt sätt skall få tillgång till kvalificerade supporttjänster har Enator Support tillkommit.

Dagens nya teknik har ökat behovet av support i olika former. Målet är att ge kunden en så enkel och lättillgänglig samvaro som möjligt med oss.

Enator Supports roll inom IT-området är klart avgränsat till driftfasen med felavhjälpan, handhavande, förändringar samt drift och övervakning med allt vad det innebär.

Försäljningen av våra tjänster inom detta område skall i första hand ske genom de ordinarie säljarna i de operativa bolagen, och Enator Support ska fungera som koordinator när flera av våra bolag är involverade.

– Ingen kan idag erbjuda sådan bredd i supporten som vi, säger Roy Johansson, marknadsdirektör för Enator Support. ■

Örjan Eriksson har lämnat Telub som får ny struktur

Örjan Eriksson har lämnat posten som verkställande direktör för Telub AB för att gå till en ledande befattning inom Försvarets materielverk. Telubs styrelse har med anledning av detta sett över formerna för Telubs fortsatta verksamhet och ledning.

Telub har nu delats i fyra bolag, Telub Driftentreprenader AB (VD Gunnar Eklund), Telub Communications AB (VD Göran Danielsson), Telub Systems AB (VD Sune Ekfeldt) och Celsius Moveo AB (tf VD Kjell Hansson).

Bolagens namn är att betrakta som arbetsnamn.

Denna förändring kommer att göra bolagens verksamhet tydligare, åstadkomma ökad konkurrenskraft, få en bättre anpassning till koncernens verksamhets- och ledningsformer, få ökad samverkan med övriga bolag inom koncernen, bli lättare att hantera och lättare att rationalisera och därmed få sänkta kostnader. ■

Fyra affärsenheter inom Information & Media

Affärsområdet Information & Media har delats in i fyra olika verksamheter för att göra dessa tydligare, både externt och internt, och för att ge dem de bästa förutsättningar för fortsatt expansion.

Celsius Inforum AB svarar i första hand för teknikinformation. Tf VD är Kjell Nilsson.

Celsius InfoDoc AB har huvudansvaret för dokument-

hantering och implementering av dokumentationssystem. VD Frank Lilja.

Celsius Multimedia AB svarar för multimedieproduktion, verktyg och utveckling. Tf VD Gunnel Åkerblom.

Försvarsmedia AB arbetar i första hand med läromedel och instruktionsmaterial till försvaret. Tf VD Bo Wallier.

VD för affärsområdet Celsius Information & Media AB är Jan Hansson. ■

Fler framgångar för Mälardata

Mälardata flyttar fram positionerna som den ledande leverantören av Upplagesystemet i Norden.

Ytterligare fem dagstidningar har valt att effektivisera sin Upplagehantering med MPress 2000 - Upplaga. Inbrytningen i Finland är första steget mot en ökad fokusering på den finska marknaden.

Det är Östersunds-Posten i Sverige samt fyra finska dagstidningar, Vasabladet, Jakobstads Tidning, Sydösterbotten och Pietarsaaren Sanomat, som valt MPress 2000 för sin Upplagehantering.

MPress 2000 Upplaga är ett system som omfattar abonnemang, distribution, lösnnummer, marknad och prospekter och som kan användas såväl i PC- som Mac-miljö. ■

Reuters i samarbete med Telub

Reuters Svenska AB har valt att anlita Telub Driftentreprenörer AB för drift, underhåll, installationer och modifieringar av sina telefonväxelsystem.

Reuters Svenska AB är Sveriges ledande finansiella nyhetstjänst med flera tusen användare hos aktörer på finansmarknaden, massmedia, myndigheter och företag.

Reuters tillhandahåller de viktigaste utrustningarna (nätverk, mjuk- och hårdvara) för att deras kunder ska kunna ta emot nyheter och affärsinformation.

I stället för att ha egna resurser för drift och underhåll av telefonväxelsystemen har Reuters valt att lägga detta på Telub Driftentreprenörer. ■

140 kommuner har tecknat storkundsavtal

Celsius IT Tjänster har tecknat storkundsavtal på Microsofts produkter.

Celsius IT Tjänster är marknadsledande inom kommunsektorn på storkundsavtalet Microsoft Select. Det är framför allt officeprodukterna Word och Excel som köpts, men Windows 95 växer kraftigt.

I Microsoft Select-avtalet ingår applikationer, system och serverprodukter. Som väntat är det Microsofts Office-paket och produkterna Word och Excel som är dominerande.

Kommunerna har dock under senare tid alltmer valt

produkterna Windows 95. Under hösten har enbart IT Tjänster levererat 3.000 licenser för Windows 95.

Idag är merparten av produkterna applikationer men under 1996 kommer en kraftig ökning att ske av serverprodukter för NT, säger Stellan Sjögren, försäljningsansvarig på Celsius IT Tjänster.

Idag har 65 procent, d v s 190 av Sveriges 288 kommuner, tecknat Microsoft Selectavtal. Av dessa har 74 procent (140 stycken) tecknat avtalet med IT Tjänster. Detta gör IT Tjänster till den ledande leverantören inom kommunsektorn. ■

Procapita – nytt IT-stöd för vård, omsorg och skola

Både dataanvändare och datautvecklare har vant sig vid att produkter och tjänster lever i en dynamisk tillvaro och förändras och förbättras allt efter behoven framträder, men att man ibland måste beordra fullt pådrag och komma fram med något helt nytt.

Detta har man gjort på IT System i Skellefteå. Där är man inne i konstruktionsfasen för ett nytt system som går under samlingsnamnet

Procapita.

Vi har två huvuduppgifter, berättar Ulf Bjuhr. Vi vidarutvecklar våra nuvarande system. Samtidigt har vi tillsammans med ett antal kommuner genomfört en analys och bedömt nuvarande och kommande behov. Det resulterade i en konstruktion av ett nytt system, som nu pågår för fullt. Det blir ett helt nytt IT-stöd för vård, omsorg och skola. En ny generation IT-verktyg som verkligen sätter människan i centrum.

Enkelhet, valfrihet och mänsklighet är ledstjärnor i vårt utvecklingsarbete. Och som vanligt tar vi ansvar för värdesäkring av kundens befintliga registerdata, avslutar Ulf. ■

Stockholms läns landsting och Stockholms stad tecknar ramavtal med CIS

Stockholms läns landsting och Stockholms stad har gemensamt tecknat ett ramavtal med IT Tjänster om en marknad värderad till cirka 300 miljoner kronor under två år. I avtalet ingår IT-tjänster, programvaror och utbildning.

Avtalet är ett tvåårigt ramavtal som gäller samtliga förvaltningar och bolag inom landstinget och Stockholms stad och omfattar programvaror, underhåll, utveckling, konsulting, utbildning och driftservice från CIS.

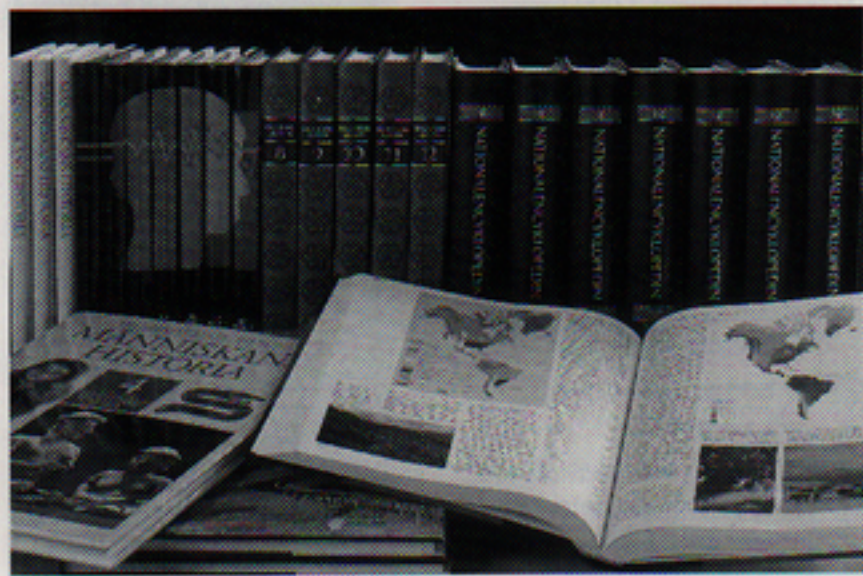
I avtalet ingår dessutom hela Microsofts produktutbud som CIS är återförsäljare av.

Ramavtalet innebär att alla ansvariga inom landstinget och Stockholm stad på ett enkelt sätt kan avropa programvaror, tjänster och utbildning. ■

Enator öppnar nya kontor

Enator vidgar sin geografiska täckning och utökar med kontor i Karlstad, Skövde, Örebro och Uppsala. ■

Bra Böcker bygger ny plattform för digital kommunikation



Dotcom, Celsius IT Tjänster och Celsius Komnet samverkar i en affär med Bra Böcker, som ska ta ett samlat grepp om hela sitt kommunikationsområde.

Bokförlaget Bra Böcker ska i framtiden skicka text och bild via nät, och redaktionerna ska ha tillgång till internationella databaser.

Bra Böcker vill ha en snabb och säker kommunikation med bland andra skribenter och leverantörer och andra externa medarbetare. De satsar därför på en helhetslösning för sin infrastruktur och på en leverantör som tar ett totalansvar för denna lösning.

Med den lösning bokförlaget har valt satsar de för framtiden genom en mycket

modern lösning. De tar ett stort och samlat grepp om hela kommunikationsområdet. De får ISDN-kommunikation och alla medarbetare ska ha tillgång till databaser över hela världen.

Avtalet gäller en lösning med extern kommunikation med Cisco routers, regionalt datanät med ISDN och fasta förhyrda linjer, fast anslutning till Internet via datakommunikationsnätet Komnet, e-mail och faxsystem för hela företaget samt utbildning.

Dessutom ingår en central CD-ROM-bank för hela företaget i lösningen. Genom denna bank får Bra Böcker tillgång till en central digital informationsbank.

CIS har också fått i uppdrag att i en förstudie undersöka förutsättningarna för en övergång till Windows NT och TCP/IP. ■

CRS Data till Enator – Enator CRS

Från och med 1 januari i år ingår CRS Data i Enators affärsområde ADB under namnet Enator CRS.

Bolaget har 95 anställda

med VD Lars Redin i spetsen. De har sitt kontor i Kista och arbetar i första hand inom handel och pressdistribution. ■

Ny VD för Dotcom

Dan-Åke Enstedt har tagit över som VD för Dotcom efter Ola Norberg, som har övergått till att arbeta inom koncernledningen som marknads- och försäljningsdirektör. Han ska också fungera som affärsområdeschef för området data- och telekommunikation.

Dan-Åke var tidigare Dotcoms vice VD. Dessförinnan har han varit regionchef på Dotcom samt arbetat på Telub. ■

Dotcom Europas bästa systemintegratör

Dotcom har fått Bay Networks pris som bäste systemintegratör.

Bay Networks är världsledande inom datakommunikation och samarbetar med ett stort antal företag i Sverige och övriga Europa.

I motiveringen framhölls bl a Dotcoms satsningar på tjänster såsom utbildning, nättjänster, remote support osv inom området Internetworking och den höga kompetensen inom datakommunikationsområdet, tidig implementering av den allra senaste tekniken samt volymer och omsättningsökningen från tidigare år. ■

Pressklipp ✂

"När CIS borsintroduceras till sommaren kommer ett lägligt tillfälle för den som vill investera i en IT-aktie".

Finanstidningen
960302

"Glädjeskutt över ny IT-aktie
En ny informations-teknologiaktie, det är precis vad börser vill ha. Uppdelningen av Celsius mottogs med glädjeskutt av aktiemarknaden."
Svenska Dagbladet
960301

Grattis, Celsius-ägare!
Celsius utdelning av IT-verksamheten är mycket bra för aktieägarna"

Veckans Affärer 10/96

"Enatoraktien kan bli en intressant nykomling på börsern."
Dagens Industri 960301

"Strukturförändringar lyfter Celsius."
Dagens Nyheter
9603011

CIS info utges av Celsius Information System AB.

Ansvarig utgivare:
Kjell Westerback
Tel 08 - 632 14 26.
Redaktör: Anita Björlin
Tel 0470 - 42 215.