

BAKGRUND

En förutsättning för en hälsosam lönsamhetsutveckling av servicegruppen är tillväxt i volym, som bara i begränsad omfattning kan ske genom organisk tillväxt. Därför har under en följd av år förvärv av kundbaser från produkt- och systemsäljande företag ägt rum. I dessa fall har vi av kompetensskäl valt att inte ta över nyförsäljning av system eller produkter, vilket lett till att kundbasen successivt tunnats ut genom att ny- och kompletteringsförsäljningen mer eller mindre upphört. Det senaste exemplet i Sverige är MAI Basic Four.

Mot bakgrund av den nu rådande strukturella krisen inom främst minidatorbranschen ser vi problem att agera framgångsrikt på marknaden och förvärva och behålla sådana kundstockar utan att samtidigt sörja för en kontinuitet i produkt- och systemförsäljningen.

Samtidigt sker en utveckling på marknaden som man kan kalla kundstyrd. Kunderna kräver öppna system för framtiden, men dessa finns ännu ej fullt färdigutvecklade, främst gäller detta applikationsprogrammen, varför under en övergångsperiod kundernas växande krav på nya totallösningar inte helt kan tillgodoses.

De tidigare dominerande minidatorleverantörerna är oklara över sin roll i det nya marknadsklimatet och tappar initiativet till distributörerna av PC och UNIX. Konsekvensen blir att kundernas bundenhet till leverantörerna minskar. Leverantörernas serviceavdelningar tvingas som följd av utvecklingen bli tredjepartserviceföretag

I den förändrade omvärlden finns utrymme för en utveckling av i Telubgruppen befintliga affärsidéer. Vi har tillgång till tre nyckelkomponenter.

- en serviceorganisation (Telub Service) som behärskar underhåll av existerande leverantörsunika system såväl som öppna.
- en distributionsorganisation (Främst Owell) som kan distribuera produkter, både leverantörsunika och standardiserade.
- en konsultrörelse (Främst Opiab Affärssystem, och Smedata och de delägda Genidata och Abalon) som kan svara för systemunderhåll och fortsatt utveckling både för leverantörsunika och öppna system.

Vi har därigenom på ett synnerligen trovärdigt sätt möjlighet att erbjuda marknaden en organisation som både kan förlänga livslängden på existerande system och samtidigt erbjuda ett neutralt val av framtidens öppna system, när tiden är inne. Detta är vad kunderna önskar, men en sådan organisation har tidigare inte funnits på marknaden.

Vi har genom befintlig företagsstorlek och geografisk täckning förutsättningar att ge kunden en bra total service och är därigenom en intressant kanal för lösningsorienterade leverantörer av standardiserade produkter. Endast ett fåtal av nuvarande produktleverantörer, t ex IBM, har ekonomiska förutsättningar att bibehålla eller bygga upp egna totalserviceorganisationer i alla länder.

Det är ur denna synvinkel man skall se behovet att samordna strategin inom Telubs olika dataaktiviteter till en enhetlig strategi för att vi skall kunna ta till vara alla de möjligheter som nu yppar sig.

Resultatet av denna strategiska översyn har blivit tillkomsten av affärsområdet Telub Data. TELUB DATA KAN ERBJUDA MARKNADEN EN ORGANISATION SOM FÖRLÅNGER LIVSLÅNGDEN PÅ EXISTERANDE SYSTEM OCH SAMTIDIGT ERBJUDER ETT FRITT VAL AV FRAMTIDENS ÖPPNA SYSTEM.

I Telub Data sammanförs Owell, Telub Service, Smedata, Opiab Affärssystem och alla intressebolagen inom datorområdet vilka är: Genidata, MacGruppen, Abalon, Jet Computer.

Avsikten är att bilda tre huvudgrupper med inriktning Teknisk Service, Produktförsörjning och Konsulttjänster.

Teknisk Service består av tidigare affärsområdet Service med bibehållen struktur och inriktning och successivt underhållsdelen av de företag vi avser att förvärva. Brokerverksamheten ligger kvar inom Teknisk Service.

I Produktgruppen ingår förutom Owell och intressena i MacGruppen och Jet Computer, produktförsäljningen genom tillkommande förvärv.

Konsultgruppen består i huvudsak av Smedata, Opiab Affärssystem, intressebolag och tillkommande förvärv.

En ledningsgrupp kommer att svara för affärsrådets utveckling och också verka för att rationellare utvecklande av dess resurser.

Bl a skall befintligt kontorsnät utnyttjas för fler av affärsrådets tjänster än de gör idag och vidare skall alla möjligheter till samlokalisering och rationaliseringar beaktas. Genom affärsrådets tillväxt skapas nya möjligheter för personlig utveckling och karriär för alla anställda inom de företag som ingår i den nya konstellationen Telub Data.

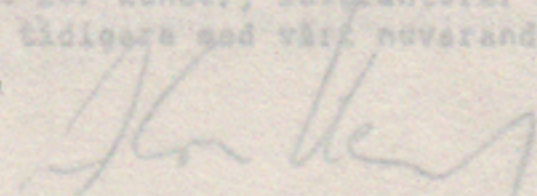
FRAMTIDEN HAR TILLKOMSTEN AV TELUB DATA-KONCEPTET EFFEKTER PÅ VÅR FÖRVARVSSTRATEGI, DÄR VI NU KAN AGERA MED AVSEVART STÖRRE STYRKA.

Telub Datas huvudinriktning avser primärt Sverige men tillämpas redan i begränsad omfattning i Norge genom Telub Service och dess dotterbolag Dataas A/S och kan på sikt boka ett Sverige även andra Telub Service företag.

Samordningen av verksamheterna i Telubgruppen genom Telub Data ser jag som en avsteg inför ett öppnande 90-tal för Servicegruppen med målet att vidareutveckla den till den mest kundorienterade och kostnadseffektiva underhållsorganisationen i Norden och Tyskland.

Vi kommer fortlöpande att informera om resultatet av strategin - en första bakgrundsanalys kommer redan. Alla chefer får en presentation 20-21 oktober vid seminariet Upptakt 90-tal.

Vi arbetar med ett externt informationsmaterial avsett för kunder, leverantörer och andra intressenter och tilläts vidare kör vi på som tidigare med vårt nuvarande material.



Göran Stenudd