

Före och efter kraschen

En branschstudie av tjänsteföretagen inom IT-sektorn i Sverige

Uppsats VT 2005
Författare: Måns Edman 690519
Marcus Niiranen 820928
Handledare: Åke Bertilsson

Sammanfattning

Uppsatsen behandlar de svenska, börsnoterade, IT-företagens ställning idag, fem år efter något som många refererar till som en "IT-krasch". I mitten av år 2000 så vände IT-aktiers kurser på världens börser kraftigt nedåt. Denna period var svår för många företag inom IT-sektorn. De blev påverkade dels av den dåliga publiciteten i media dels av en lägre efterfrågan på deras tjänster.

Genom studier av årsredovisningar samt genom en begränsad enkätundersökning har vi skapat oss en grund för att kunna karlägga IT-företagens ställning idag samt hur de ser på branschens framtid.

Företagen upplevde generellt den närmsta perioden efter år 2000 som otillfredsställande. Denna otillfredsställelse kan spåras i de årsredovisningar vi tittat på, i den enkätundersökning vi genomförde med sju stycken företag samt i den statistik som Konjunkturinstitutet publicerar.

Arbetet leder fram till en slutsats som svar på vårt syfte och problemformulering: "Vad kan vi uttyda för trend(er) för företagens verksamhet inom denna sektor när vi ser till vinstmarginal och rörelseresultat?", samt hur ser företagen på sin situation idag och i framtiden.

Vi kan se att företagen genom att anpassa sitt utbud till mer vad marknaden efterfrågar samt genom att ha genomfört omfattande omstruktureringar av sina organisationer i form av fokusering av verksamheten mot kärnkompetensområden samt avyttring eller avveckling av olönsamma dotterbolag idag är i betydligt bättre form än tidigare. Av de företag som ingår i vår studie har samtliga, undantaget ett, genererat en stigande vinstmarginal sedan 2003. Detta ser vi som ett tecken på att anpassningen har lyckats.

Företagen har generellt en sansat positiv syn på framtiden. De ser både möjligheter och hot i och med den ökande IT-kompetensen i låglöneländer, möjligheter i form av produktion förlagd till dessa länder, hot i form av prispress från utländska aktörer.

En fortsatt studie skulle kunna behandla de effekter som uppkommer av svenska IT-bolags offshoresatsningar i lågkostnadsländer samt den konkurrens de utsätts för ifrån dessa länder.

Innehållsförteckning

1	INTRODUKTIONSKAPITEL	3
1.1	INTRODUKTION	3
1.2	PROBLEMFÖRMULERING	3
1.3	SYFTE	3
1.4	UNDERSÖKNINGSHYPOTES	4
1.5	AVGRÄNSNINGAR	4
1.6	UTFÖRANDE.....	4
1.7	UNDERLAG	4
2	HISTORIK.....	6
2.1	KORT OM IT:S HISTORIA	6
2.2	KORT OM "KRASCHEN"	6
3	DEFINITIONER OCH FÖRKLARINGAR	8
3.1	IT.....	8
3.2	IT-FÖRETAG.....	8
3.3	RÖRELSERESULTATET.....	9
3.3.1	Avskrivningar.....	9
3.3.2	Goodwill.....	9
3.3.3	Resultat från finansiella poster	10
3.3.4	Övriga rörelseintäkter.....	10
3.3.5	Övriga rörelsekostnader / externa kostnader.....	10
3.3.6	Jämförelsestörande poster	11
3.4	EBITDA.....	11
3.4.1	Beräkning av EBITDA.....	11
3.4.2	EBITDA per anställd.....	11
3.4.3	EBITDA som del av nettoomsättning	12
3.5	FÖRKLARINGAR.....	12
3.5.1	Hårdvara och mjukvara	12
4	METOD.....	13
4.1	TILLÄMPNING AV METODEN	13
4.1.1	Enkätundersökningen.....	13
4.2	PRESENTATION AV EMPIRI OCH RESULTATET	14
4.3	METODKRITIK.....	14
5	TEORIER.....	15
5.1	VETENSKAPSTEORI	15
5.1.1	Reliabilitet.....	15
5.1.2	Validitet.....	15
5.1.3	Primära och sekundära källor	15
6	BRANSCHSTUDIE: IT-BRANSCHEN I SVERIGE.....	17
6.1	FÖRETAGEN	18
6.2	INNOVATIONSTAKT.....	18
6.3	TILLVÄXT	19
6.3.1	Mönster	19
6.3.2	Faktorer	19
6.4	SWOT IT-2005	20
6.4.1	Styrkor (Strengths).....	20
6.4.2	Svagheter (Weaknesses).....	21
6.4.3	Möjligheter (Opportunities).....	21
6.4.4	Hot (Threats).....	21
6.5	POLITISKA, LEGALA OCH ANDRA SAMHÄLLSFAKTORER.....	22
6.6	SAMMANSTÄLLNING AV STATISTIK.....	22
6.6.1	Konfidensindikator.....	23
6.6.2	Efterfrågan.....	23
6.6.3	Anställda inom branschen.....	23
6.6.4	Försäljningspriser.....	24

6.6.5	Inneliggande uppdrag	24
6.6.6	Utveckling av verksamheten.....	24
6.6.7	Trång sektion.....	25
6.6.8	Lönsamhet och priser.....	25
6.7	ÅRSREDOVISNINGSDATA	26
6.7.1	Produkter och tjänster.....	26
6.7.2	3L System	27
6.7.3	AcandoFrontec.....	28
6.7.4	Enea	29
6.7.5	FocalPoint.....	30
6.7.6	Framfab.....	31
6.7.7	HiQ.....	32
6.7.8	IBS.....	33
6.7.9	Intentia	34
6.7.10	TietoEnator.....	35
6.7.11	WM Data	36
6.7.12	Nettoomsättning per anställd	37
6.8	VD HAR ORDET.....	38
6.8.1	År 1999.....	38
6.8.2	År 2000.....	38
6.8.3	År 2004.....	39
6.9	REDOVISNING AV ENKÄTEN	39
7	RESULTATANALYS	43
7.1	STATISTIKANALYS	43
7.2	ANALYS AV ÅRSREDOVISNINGAR OCH ENKÄTSVAR	43
8	SLUTSATS.....	45
9	DISKUSSION	46
KÄLLFÖRTECKNING	47	
9.1	LITTERATUR	47
9.2	PUBLIKATIONER	47
9.3	ELEKTRONSIKT TILLGÄNGLIGA ARTIKLAR.....	48
9.4	ANDRA ELEKTRONISKA KÄLLOR.....	48
9.5	E-POST.....	49

Figurförteckning

FIGUR 1. MOORE'S LAW	18
FIGUR 2. DIAGRAM, 3L SYSTEM	27
FIGUR 3. DIAGRAM, ACANDOFRONTEC	28
FIGUR 4. DIAGRAM, ENEA	29
FIGUR 5. DIAGRAM, FOCALPOINT.....	30
FIGUR 6. DIAGRAM, FAMFAB	31
FIGUR 7. DIAGRAM, HIQ.....	32
FIGUR 8. DIAGRAM, IBS	33
FIGUR 9. DIAGRAM, INTENTIA	34
FIGUR 10. DIAGRAM, TIETOENATOR	35
FIGUR 11. DIAGRAM, WM DATA	36
FIGUR 12. METTOOMSÄTTNING PER ANSTÄLLD	37

1 Introduktionskapitel

1.1 Introduktion

Under slutet på 1990-talet började man tala om ett IT-under, karismatiska entreprenörer uttalade sig i media om en fantastisk framtid.

”Placera 1 000 tv-satelliter på marken i stället för några få i rymden. Det blir mycket billigare och på köpet får svenskarna minst 5 000 tv-kanaler och billig Internetuppkoppling, föreslår Claes Wellton Persson, vd i dataföretaget Lap Power.” (Wellton Persson 1997)

Liknande storartade visioner hade även Jonas Birgersson när han på Framfabs bokslutspreskonferenser tog en tegelsten och slängde genom ett fönster. Detta en symbolhandling för att Framfab och Ericsson med sitt Brikks nu utmanade Microsoft och deras Windows. *”Brikks breaks Windows”* –Jonas Birgersson. (Aronsson 2005)

Det visade sig vara en väl genomförd mediekupp då Framfab omnämndes 79 gånger i affärspressen den veckan jämfört med Icon Media Labs 29 (Pinknews 2000). I mars-april 2000 gick luften ur spekulationsbubblan och följderna blev ett ras på börsen. Detta trots att experter hade lovat att vi befann oss i den nya ekonomin där andra regler gällde. Medierna bidrog även till haussen genom sin okritiska granskning av marknaden när de gav råd om investeringar samt att de gärna skrev om framgångsrika entreprenörer och deras aktieförmögenheter. (Sjöberg 2002, s.271)

1.2 Problemformulering

Vi granskar årsredovisningar från 1999 till 2004 för att se hur pass väl företagen har återhämtat sig från börsnedgången som skedde främst bland IT-aktier och som hade sin början under år 2000. Vad kan vi uttyda för trend(er) för företagets verksamhet inom denna sektor när vi ser till vinstmarginal och rörelseresultat?

1.3 Syfte

Syftet är att genomföra en begränsad branschstudie av konsulter och serviceföretag inom IT-sektorn, noterade på svenska aktiebörser och därigenom belysa företagets situation idag och hur de ser på framtiden.

1.4 Undersökningshypotes

Den kraftiga nedgång man såg på börsen i början av 2000-talet har kallats för IT-kraschen. Vi väljer att titta på svenska företag som erbjuder IT-relaterade tjänster, t ex processförändring och verksamhetsstyrning med IT-stöd, samt mjukvara såsom affärssystem. Vår hypotes är att företagen har återhämtat sig.

1.5 Avgränsningar

Vi kommer att inrikta oss på att studera konsulter och serviceföretag inom IT-sektorn.

Granskningen av företag kommer att utföras på koncernnivå. Företagen som ingår i branschstudien ska ha noterats på svenska aktiebörser senast år 1999.

1.6 Utförande

För att eliminera vaghet i branschstudien av IT-sektorn måste vi först definiera vad IT är.

Vi kommer att utgå från en branschstudie av nedanstående företag där vi vill se utvecklingen hos konsult- och serviceföretag inom IT-sektorn åren 1999-2004.

Vi kommer att använda oss av årsredovisningar från åren 1999-2004. Branschstudien kommer att genomföras utifrån Porters branschstudiemall, en genomgång av relevant statistik och även en SWOT-analys. Litteraturen vi kommer att använda oss av är böcker om analys och metod.

Vi kommer också att använda oss av artikel- och statistikdatabaser tillgängliga via Internet och från databaser tillgängliga via Södertörns Högskolas biblioteksnät, t ex Affärsdata.

1.7 Underlag

Följande företag är utvalda att ingå som underlag för vår branschstudie av IT-sektorn i Sverige: 3L System, AcandoFrontec, Enea, FocalPoint, Framfab, HiQ, IBS, Intenia, TietoEnator och WM-data.

Vi har valt följande företag för att de representerar ett tvärsnitt branschen med sin variation av produkter och tjänster samt storlek:

- ✓ Företaget ska tillhandahålla IT-lösningar, konsultverksamhet, mjukvara, eller en kombination av dessa.
- ✓ Företaget ska vara börsnoterat på Stockholmsbörsen eller annan svensk aktiebörs sedan 1999 och ha årsredovisningar tillgängliga fr.o.m. samma år.
- ✓ Företaget får inte vara en hårdvaruleverantör.

Vi har valt ut tio företag som kommer att undersökas och vi kommer inte bara jämföra dem med varandra utan med de själva under åren 1999-2004. Vår förhoppning är detta underlag ska ge oss möjlighet att spåra trender under de valda åren.

Statistik om branschen erhöles från konjunkturinstitutet (Konj 2005).

2 Historik

2.1 Kort om IT:s historia

De första datorerna med grafiska användargränssnitt som liknar dagens Windowsbaserade system lanserades av Apple Computer under 1980-talet. Då trodde man inte att marknaden för persondatorer var större än ca 300 000 maskiner per år. Tvärtemot uppskattningarna, skedde i stället en ökning i försäljningen och nu på 2000-talet säljs mer än 100 miljoner datorer årligen och de flesta arbetsuppgifterna utförs med datorstöd. (Lindstedt 2001, ss.34-35)

Under början av 1990-talet kom det stora genombrottet för Internet (Internet började som ett militärt projekt 1969) som fram till dess använts av framförallt forskare och tekniker. Det var först 1992 som ett enkelt gränssnitt, kallat World Wide Web eller WWW, introducerades och möjliggjorde för allmänheten att få åtkomst till Internet. WWW skapade möjligheten att kommunicera ut text, bilder, ljud och video till alla anslutna användare och Internet blev snabbt mycket populärt. (Lindstedt 2001, ss.60-62)

2.2 Kort om "kraschen"

Det var främst tre avregleringar på den svenska marknaden som gjorde det möjligt för en boom inom IT-sektorn i Sverige. Under 1980-talet avreglerades kreditmarknadskontrollen och i början av 1990-talet öppnade man för utländska investerare att investera på den svenska aktiemarknaden. Detta sammanföll med avregleringen av telemonopolet. (Jonung 2000, s.565)

1994 lanserades Mosaic som var en webbläsare för att se de dokument som lades ut på Internet. Marc Andreessen och Jim Clarks företag som utvecklade Mosaic blev senare känt som Netscape. Webbläsaren distribuerades gratis och fick snabbt en dominerande ställning med över 90 procent av Internetanvändarna. Nu ökade antalet Internetanvändare med 11 procent per vecka och det förbluffade och hypnotiserade affärsvärlden. När Netscape introducerades på Nasdaqbörsen i New York steg aktien första dagen från 12 till 48 dollar och det blev starten på spekulationsbubblan kring IT-aktier. (Lindstedt 2001, ss.60-62)

Denna period kännetecknades av att IT-företagens aktier värderades högt trots låg lönsamhet och höga kostnader, löften om vinster i framtiden och snabb expansion genom förvärv vilket betalades med företagets egna aktier eller genom riskkapital. (Sjöberg 2002, s.271)

En bidragande orsak till den växande bubblan var den oheliga (eller kanske ofrivilliga?) allians som hade skapats mellan finansvärlden och medierna. Information var mycket åtråvärt för spekulanterna och nyhetsbyråer som Reuters och Bloomberg tjänade stora pengar på att sälja finansiell information, denna våg drog även med sig de traditionella mediebolagen. Alla ville läsa om IT-världens nya "hjältar" och media skrev så klart gärna om dessa och återgav ofta okritisk vad de hade att säga. Också de otaliga aktietips som förekom i dags och kvällspressen samt deras IT-bilagor och skrivelser om hur man snabbt skulle kunna bli rik gav ytterligare fart åt spekulationsbubblan. (Lindstedt 2001, ss.237-39)

En annan bidragande orsak var också något som kan kallas en självförstärkande rörelse. Börsens positiva attityd till de nya IT-företagen ledde till kraftigt stigande aktiekurser som i sin tur gav företagen stort kapital att röra sig med som kunde användas för att köpa upp andra företag. Tillväxt var också något som börserna reagerade positivt på, alltså ju mer företagen växte desto mer satsades i dem. (Willim 2002, s.47)

När vändningen sedan kom så blev det panik bland aktieägarna och alla ville sälja trots att de experter som man tidigare lytt blint gav rådet att inte göra det. Detta fick till resultat att IT-företagens börskurser rasade och de som hade hörsammat råden satt där med nästan värdelösa aktier och en uppsjö goda råd. (Sjöberg 2002, ss.274-275)

Ett tydligt exempel på medias hunger under boomen efter "superentreprenörerna" är Jonas Birgersson som var VD för Framfab fram till slutet av 2000. Han framstod som annorlunda och spännande jämfört med de traditionella företagens ledare iklädd sin fiberpäls och med ett utpräglat intresse för militärhistoria, en anledning till att han syntes frekvent i media. Enligt en undersökning som genomfördes av analysföretaget Observer var Framfab det företag som 1999 syntes mest i pressen. (Willim 2002, s.33) Denna massmedieexponering var mycket viktig för att företaget skulle kunna befästa en position som ett intressant företag bland investerare och kunder och detta gällde även för många andra företag under denna tid (Willim 2002, s.35).

3 Definitioner och förklaringar

Här följer en uppsättning definitioner som är centrala och utgör grunden för förståelse vad avser analysen och det resonemang som där till förs. Här återfinns också ett antal förklaringar till ord som vi inte anser har en självklar betydelse för läsaren.

3.1 IT

Att definiera vad IT är och vad som ingår i begreppet skulle kunna vara underlag för en större uppsats. IT, informationsteknik, är ett omfattande begrepp som egentligen kan sägas innefatta alla tekniker människan använder och har använt för informationshantering och kommunikation. Ska man räkna upp alla dessa tekniker får man börja någonstans kring den tid då människan målade på väggarna i sina grottor, vidare till stenristningar, tryckpressar, telegrafer och så småningom fram till den moderna tidens datorer. I dagens samhälle ses datorerna och medlet de kommunicerar med varandra – Internet, som definitionen på IT per excellence. (Willim 2002, s.163)

Det är också detta synsätt vi har använt oss av vid valet av uppsatsämne.

3.2 IT-företag

De nordiska börsernas samarbetsorgan NOREX Alliance har delat in alla börsbolag i numrerade kategorier enligt en internationell standard för industriklassifikation (Global Industry Classification Standard – GICS) utvecklad av Morgan Stanley Capital och Standard & Poor's (Norex 2005, s.2). De företag vi har valt att låta ingå i vår branschstudie ingår i denna klassifikation enligt följande:

451010 Internet Software & Services

Companies developing and marketing internet software and/or providing internet services including online databases and interactive services, web address registration services, database construction and internet design services. Excludes companies classified in the Internet Retail sub-industry. (Norex 2004, s.20)

-Framfab

45102010 IT Consulting & Other Services

Providers of information technology and systems integration services not classified in the Data Processing & Outsourced Services or Internet Software & Services sub-industries. Includes information technology consulting and information management services. (Norex 2004, s.20)

-AcandoFrontec, Enea, HiQ, TietoEnator, WM Data

45103010 Application Software

Companies engaged in developing and producing software designed for specialized applications for the business or consumer market. Includes enterprise and technical software. Excludes companies classified in the Home Entertainment Software sub-Industry. Also excludes companies producing systems or database management software classified in the Systems Software sub-industry. (Norex 2004, s.20)

-IBS, Intentia

Ytterligare två företag, 3L System och FocalPoint är inte klassificerade enligt denna definition men vi anser ändå att de passar in i urvalet då de är verksamma inom samma bransch. De levererar liknande tjänster som de klassificerade företagen. Anledningen till att de inte är klassificerade är att de inte är börsnoterade på en börs som använder NOREX klassificeringen.

3.3 Rörelseresultatet

Rörelseresultatet visar resultatet av företagets egentliga verksamhet. Rörelseresultatet beräknas som rörelsens intäkter minus rörelsens kostnader.

Hur kommer vi då fram till vilket rörelseresultat vi ska använda? Det ska vara ett som är så lika som möjligt företagen emellan för att vi ska kunna dra slutsatser med någorlunda validitet utifrån sammanställningen av vårt insamlade material. Därför kommer vi att exkludera vissa poster som vi anser skulle störa vårt syfte med undersökningen. Vilka poster det är, varför de skall exkluderas samt vilket mått på resultatet vi kommer att använda oss av behandlas i avsnitten nedan.

3.3.1 Avskrivningar

Till rörelseresultatet räknas även avskrivningar. Om dessa står med som egna poster eller inte beror på om företaget använder sig av en kostnadsindelad eller funktionsindelad uppställning. I den senare delas kostnader upp efter ur vilken funktion de uppkommit, t ex lönekostnader för de olika avdelningarna, problemet här är att så även gäller för avskrivningarna som då inkluderas t ex i posten för tillverkningskostnader. Detta kan dock ses som en fördel då det blir tydligare varifrån kostnaderna har uppkommit. Fördelen med den kostnadsindelade uppställningen blir istället att en bedömare kan uppskatta avskrivningarnas värde till ett som bättre speglar hennes uppfattning av värdeminskningen på tillgångarna.

(Blomquist & Leonardz 1997, ss.37-38)

Vad som kan sägas om avskrivningar är att de speglar företagets syn på värdeminskningen av deras anläggningstillgångar varför vi väljer att räkna bort avskrivningar från resultatet när vi gör vår jämförelse.

3.3.2 Goodwill

Marknaden sätter priset på vad ett företags verksamhet är värt. Genom handeln i företagets aktier på börsen sätts ett värde på verksamheten. När ett företag köper upp ett annat är köpeskillingen ofta större än vad marknaden angett som värde på företaget. Detta kan bero på att man betalar extra för t ex god arbetsmoral hos personalen eller värdefulla kunder. Det

”överskott” som betalas för verksamheten kallas goodwill och tas upp som en post i årsredovisningen som skrivs av på ett antal år. (Investopedia 050523)
Därför hör även goodwill till avskrivningar och vi kommer att räkna bort dessa från resultatet.

3.3.3 Resultat från finansiella poster

Här finner man intäkter och kostnader som inte härstammar från kärnverksamheten. Det rör sig om:

- Intäkter från andelar i koncernföretag, vilket i normala fall är utdelning på aktier i dotterbolag och systerbolag.
- Intäkter från andelar i intresseföretag, vilket innebär utdelning på aktier i intressebolag.
- Intäkter från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar, vilket är utdelning på övriga långsiktiga aktieinnehav och ränteintäkter på långfristig utlåning.
- Övriga ränteintäkter och liknande intäkter, vilket kan vara vinster vid försäljning av omsättningsaktier och andra värdepapper.
- Nedskrivning av finansiella anläggningstillgångar och kortfristiga placeringar, vilket är värdeminskning på tillgångar som fortfarande finns kvar i företaget. Det innebär också att om marknaden vänder så ska också ökningen i värde redovisas som en intäkt.

(Lönnqvist 1998, s.55)

Vi räknar bort finansiella posters resultat från resultatet.

3.3.4 Övriga rörelseintäkter

Intäkter som presenteras under denna rubrik i årsredovisningen kan ha mindre att göra med företagets verksamhet. Det kan t ex gälla hyresintäkter, försäljning av anläggningstillgångar eller intäkter från sekundär verksamhet. (Lönnqvist 1998, s.51)

I vissa av företagens årsredovisningar specificeras var dessa intäkter har uppstått men i andra görs det ingen specificering och därför kan vi inte vara konsekventa genom att räkna bort denna post utan tar med den i sin helhet.

3.3.5 Övriga rörelsekostnader / externa kostnader

Vår önskan var att inte behöva ta med kostnader som hamnar utanför kärnverksamheten t ex revisionskostnader som i fallet med Enea där hela koncernens kostnader för revisionsuppdrag ingår i övriga rörelsekostnader (Enea årsredovisning 2000, s.41). Den största delen av denna

post består oftast av leasingkostnader av utrustning och anläggningar som är nödvändiga för verksamheten, t ex bilar, datorer, kontorslokaler samt kostnader för t ex konsulttjänster och kontorsmaterial. (Lönnqvist 1998, s.52)

På grund av detta tas dessa kostnader med i sin helhet då det är svårt att se exakt var dessa uppkommer.

3.3.6 Jämförelsestörande poster

I de fall jämförelsestörande poster tas upp i företagets årsredovisning kommer även vi att hantera dessa som just jämförelsestörande och exkluderar därför dessa.

3.4 EBITDA

Earnings Before Interest, Taxes, Amortization and Depreciation, översatt blir det – resultat före finansiella poster och skatt, samt före avskrivningar på materiella tillgångar och immateriella tillgångar (Stockholmsbörsen AB 2004, s.10). Detta mått kan användas för att jämföra rörelseresultatet mellan företag och även mellan olika industrier eftersom det inte inkluderar effekterna av finansiella och bokföringsmässiga beslut. Måttet började användas i USA i samband med s.k. leveraged buyouts under 80-talet (Investopedia 050406). Leveraged buyouts innebär att små företag köper upp större företag med hjälp av lånade pengar baserat på värdet av det större företaget (Oxford 2005, s.883).

Det är vanligt att analytiker använder detta mått när de gör resultatprognoser av företags verksamhet eftersom det exkluderar poster som hör till företagets finansiering, skattesituation och investeringar, det ses som ett ”kärnresultat” (Stockholmsbörsen AB 2004, s.10).

Kritik mot EBITDA är att det förbiser kassaflödet. Ett företag kan ha bra EBITDA men ett negativt kassaflöde vilket i slutändan leder till problem.

3.4.1 Beräkning av EBITDA

Vi kommer i jämförelsen att använda oss av EBITDA som vi anser är ett passande mått då de poster vi genomgått i avsnitten ovan exkluderas som vi önskar. EBITDA beräknar vi enligt följande: Till årets resultat läggs skatt och avskrivningar samt finansiella och jämförelsestörande poster om dessa redovisas som negativa. Från årets resultat dras skatt, finansiella och jämförelsestörande poster om dessa redovisas som positiva.

3.4.2 EBITDA per anställd

Detta mått visar andelen EBITDA per anställd.

3.4.3 EBITDA som del av nettoomsättning

EBITDA kan användas för att analysera lönsamheten mellan olika företag, även mellan företag inom olika industrier. För en sådan jämförelse kan man använda sig av EBITDA dividerat med nettoomsättningen för att se hur effektivt ett företag är

(Investopedia 050406:2). Vi kommer att använda detta nyckeltal för att se hur företagens finansiella effektivitet har förändrats över åren 1999-2004.

3.5 Förklaringar

3.5.1 Hårdvara och mjukvara

Hårdvara, (eng. *hard-ware*) *maskinvara*, de delar av datorsystem som är fysiskt påtagliga i motsats till programvara eller mjukvara (eng. *software*) som består av data.

(Nationalencyklopedin)

4 Metod

Årsredovisningar som är offentliga och tillgängliga för allmänheten har varit en betydande källa till information om företagen. Vi har hanterat årsredovisningar från tio olika IT-företag under sex år. Ur dessa kan man inte bara få information om hur företagets resultat har varit, utan även bland annat hur de ser på sig själva och sina förutsättningar i framtiden.

En enkätundersökning via e-post har genomförts med ett antal företag. Vi har även studerat litteratur som är relevant för ämnet och använt oss av databaser samt kompletterat med sökningar på Internet.

Vi kommer att använda oss av rörelseresultatet –EBITDA, och detta ställt i relation till nettoomsättningen, samt EBITDA utslaget per anställd. Detta anser vi utgör en god kombination för en jämförelse företag emellan och över tiden. Vi kommer även att använda detta mått när vi ser på de enskilda företagens utveckling. Viktigt här är att vi måste använda samma definition för rörelseresultat (EBITDA) för alla företags årsredovisningar vi tittar på.

4.1 Tillämpning av metoden

Genom att granska företagens årsredovisningar styrker det undersökningens reproducerbarhet i och med att dessa källor är offentliga och man kan utgå ifrån att det förekommer ett minimum av manipulation. De källor vi har använt oss av är av betrodd karaktär så som Konjunkturinstitutet (KI) med flera. För att kunna göra jämförelser av de olika företagen har dessa valts ut bland ett antal företag inom IT-branschen. Detta för att få ett rimligt omfång eftersom det skulle vara ett allt för tidskrävande arbete att undersöka alla företag i IT-branschen, samt för att öka precisionen ifråga om vad vi har undersökt genom att utgå från en begränsad del av IT-branschen.

Vi har kritiskt granskat de källor och data som varit oss tillgängliga. Vi har inte något egenintresse i form av aktieposter eller styrelseuppdrag i de företag vi valt att studerat.

4.1.1 Enkätundersökningen

Vi kommer att genomföra en enkätundersökning. I enkätaterialet ingår såväl företag som ingår i vår branschstudie samt företag som valts ut för att öka antalet svar och för att bredda vidden. Företagen skall dock ha varit verksamma sedan innan 1999 och passa in under tidigare nämnda kriterier. I vårt urval har vi utgått från företag noterade på Stockholmsbörsens A och O lista. Vi har via e-post skickat ut förfrågan om önskan att delta i vår enkät till 28 stycken företag. I detta e-brev har vi påpekat att alla svar kommer att

behandlas konfidentiellt. Vår förhoppning var att det skulle öka antalet deltagande svar och också ge mer ärliga svar på våra frågor i enkäten. I presentationen av enkäten kommer vi därför låta företagen vara anonyma

4.2 Presentation av empiri och resultatet

Resultatet av den insamlade empirin kommer att presenteras i form av en branschstudie med syfte att ge läsaren en tydligare överblick. Branschstudiens ingående element ligger sedan till grund för analysen av resultaten.

4.3 Metodkritik

Kritik kan riktas mot metoden vi valt för att inhämta primärdata. Vi har utgått från formuleringen av problemområde och perspektiv vid utformandet av enkäten. Därför kan en enkät som används vid en framtida undersökning innehålla frågor som skiljer sig mot de som vi valt att ta med.

Det statistikmaterial som framförallt kommer från Konjunkturinstitutet är baserat på en enkätundersökning med frågor som är formulerade på ett sådant sätt som ger utrymme till olika tolkning hos besvararen. Förklaringen vi har erhållit från Konjunkturinstitutet har underlättat tolkningen av materialet, men det går inte att utesluta att någon annan skulle ha tolkat det statistiska underlaget på ett annat sätt. Man kan dock spåra trender och strömningar både från branschen och marknaden. Vi anser dock att statistiken innehåller tillräckligt med substans för att vi ska kunna dra generella slutsatser.

5 Teorier

Vi har genomfört en branschstudie av svenska IT-företag i konsult- och dataservicebranschen under åren 1999-2004 samt en genomgång av årsredovisningar. Branschstudien kommer att ha ett hermeneutiskt drag och studien av årsredovisningar kommer att ha en positivistisk ansats. Detta betyder att vi i branschstudien försöker förstå hur branschen och dess omgivning fungerar. Genomgången av årsredovisningar blir mer konkret med utgångspunkt i resultaträkningen men även antal anställda och vilka visioner som presenteras. (Hartman 1998, s. 95)

5.1 Vetenskapsteori

I analysen kommer vi att använda oss av resultatet i branschstudien för att dra generella slutsatser vilket är definitionen på ett induktivt tillvägagångssätt (Thurén 1991, s.19).

Vi kommer alltså att dra våra slutsatser genom induktion.

5.1.1 Reliabilitet.

Data som vi grundar denna studie på är offentlig och kan beställas eller hämtas från Internet. Det gäller årsredovisningarna, statistikunderlaget från Konjunkturinstitutet och Riksbanken. Vad gäller information hämtad från affärspressen är det viktigt att ha ett brett underlag för att få en så heltäckande bild som möjligt. Vi är av den uppfattningen att de företag som verkar inom den bransch vi studerat besitter likartade egenskaper och påverkas av likartade krafter så att en studie med andra företag från vår urvalssektion skulle ge ett likartat resultat.

5.1.2 Validitet.

Vi är av den uppfattningen att de data som vi erhållit från de källor vi har nyttjat resulterar i ett godtagbart resultat. Vi menar vidare för att få en mer rättvisande bild av situationen i fokus bör man genomföra enkäten på flera befattningsnivåer inom varje företag. För att ytterligare öka validiteten kan man genomföra intervjuer där möjlighet till att ställa följdfrågor och uppföljning ökar. Detta har dock av tidsbrist inte gått att genomföra.

5.1.3 Primära och sekundära källor

För att samla primära data har vi genomfört en enkätundersökning med sju företag. Vi har också samlat primärdata i form av resultaträkningar från 60st årsredovisningar som vi sedan har behandlat och redovisar i diagram. Ytterligare primärdata har insamlats i form utav vad företagen själva säger om sin verksamhet i årsredovisningen. Statistik som inhämtats från Konjunkturinstitutet samt Riksbanken ingår även i primärdata.

Sekundära data har inhämtas från affärspressens artiklar och material från IT-kommissionen i form av ett bakgrundsmaterial för Kommunikationsdepartementets officiella rapport, ”IT och nationalstaten – fyra framtidsscenarier”.

6 Branschstudie: IT-branschen i Sverige

När man genomför en branschstudie måste man veta vad det är man vill uppnå. Man bör använda sig av varierade källor så som intervjuer, branschtidningar, statistik och årsredovisningar. Detta för att få en så heltäckande bild av branschen som möjligt. Att beskriva en gammal bransch med gammal teknik är relativt okomplicerat eftersom det torde finna tidigare forskning och publikationer. Men att beskriva en ny bransch med en ny teknologi ställer större krav på datainsamlandet. Man bör tidigt gå ut och göra en fältstudie för att få en mer nyanserad bild av branschen. Man bör även företa så många intervjuer som möjligt. (Porter 1996, ss.347-353)

Vi gjorde bedömningen att det inte var möjligt att göra fältstudier eller genomföra intervjuer på plats eftersom tidsramen inte medgav detta. Därför består större delen av våra data av statistik från myndigheter som har till uppgift att framtaga sådant. En begränsad enkätundersökning har även gjorts samt studier av årsredovisningar har skett.

Porter förordar att man presenterar en konjunkturstudie för att analysen skall hamna i rätt kontext (Porter 1996, ss.349). Detta kommer vi inte att göra på grund av att det skulle bli en allt för omfattande studie av alla de faktorer som påverkade branschen, nationalstaten och även den globala ekonomin.

Lars Jonung betraktar den nya ekonomin med utgångspunkt från tidigare erfarenheter vad gäller bubblor och krascher. Han ger en liten fingervisning om vilka faktorer som spelar in och med sitt tydliggörande av den komplexitet som bubbel/krasch ekonomin innebär väljer vi att avstå från att använda oss av den konjunkturvariabeln, arbetet skulle riskera att bli en nationalekonomisk rapport. (Jonung 2000, ss.561-566)

Vi har synat flera olika faktorer som tillsammans formar en bild av IT-branschen under den aktuella perioden. Inom ramen för vår branschstudie presenterar vi sammanställningar av elementen nedan. Dessa element är rekommenderade att ingå i en branschstudie enligt Porter (Porter 1996, ss.347-353). Dessa sammanställningar har sedan tjänat som underlag för vår resultatanalys.

6.1 Företagen

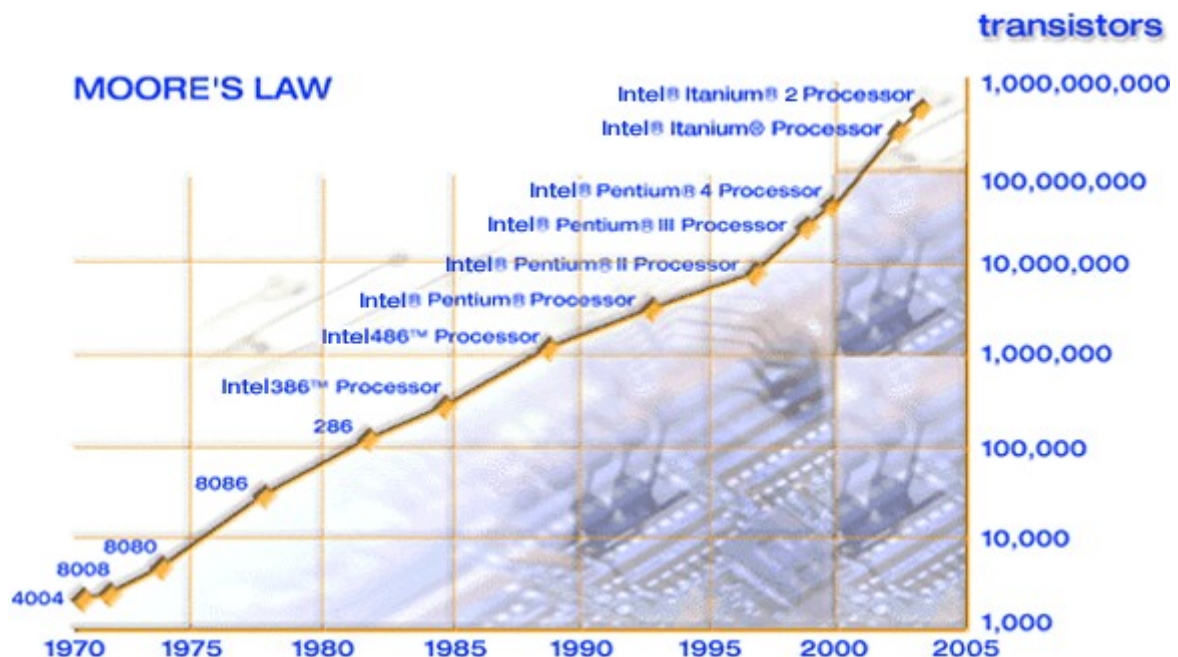
Alla är verksamma på den svenska marknaden men är även aktiva på marknader inom Skandinavien och i viss mån även inom EU. Eftersom Sverige är en liten och begränsad marknad är flera av dessa varandras konkurrenter. Nedanstående företag ingår i vår granskning av årsredovisningar under perioden 1999-2004.

3L System, AcandoFrontec, Enea, FocalPoint, Framfab, HiQ, IBS, Intentia, TietoEnator, WM Data.

6.2 Innovationstakt

"De centrala branscherna i informationsekonomin har präglats av en explosionsartad snabb teknologisk utveckling" (Stenbacka 2000, s.598).

Gordon Moore, grundare av Intel formulerade 1965 en lag som än idag verkar stämma. Den säger att under en 18 månadersperiod kommer antingen antalet transistorer per ytenhet fördubblas eller priset att halveras. Det har faktiskt varit så att under vissa perioder har både kapaciteten fördubblats samtidigt som priset har halverats. (IT-kommissionen 1998, s.21)



Figur 1. Moore's law

Bild från: Intel, (Intel).

Vissa är ännu mer vågade i sina visioner om framtiden. VD för Gartner Group, Manny Fernandez hävdade 1997 att utvecklingstiden kommer att halveras till endast nio månader (Söderberg, 1997).

En populär liknelse med utvecklingen inom IT är att ta en bil som exempel. Detta exempel är hämtat från IT-kommissionens rapportunderlag:

Om Volvo 850 fr.o.m. juli 1997 fram till december 2004 utvecklats efter Moores lag (här har vi räknat med både fördubblade prestanda och halvering av pris, den som vill vara mer realistisk kan låta priset ligga kvar på samma nivå som idag) skulle vi få följande specifikation:

- pris	7500:-
- bensinförbrukning	2 matskedar/mil
- passagerare	160
- last	16 kubikmeter
- max hastighet	5800 km/h (cirka 5 gånger ljudet)
- längd	12 cm

(IT-kommissionen 1998, s.21)

Drivkraften för denna explosionsartade utveckling är den kombination av kreativitet, kunskap, entreprenörsanda och tillgång på riskkapital som man finner på den Amerikanska västkusten. Detta område, även kallat *Silicon Valley* driver den tekniska utvecklingen. En annan bidragande faktor till den snabba innovationstakten är att man kan producera stora serier och att konkurrensen om kunderna är stenhård, detta garanterar en fortsatt snabb utveckling av IT-branschen. (IT-kommissionen 1998 s.18)

6.3 Tillväxt

En snabb tillväxthastighet ansågs vara ett tecken på framgång hos företaget eftersom man då trodde att den nya ekonomin agerade efter andra regler än vad som tidigare gällt (Sjöberg 2002, s.271). De låga etableringshinder, den relativt billiga tekniken, avregleringarna samt tillgången på riskkapital gjorde det relativt lätt att etablera sig på marknaden (Jonung 2000, s.561).

6.3.1 Mönster

Under 1999 och 2000 finansierades IT-företagens verksamhet till stor del med riskkapital, vilket ansågs som fullkomligt naturligt av marknaden (Sjöberg 2002, s.271).

Nu ser företagen mer till att växa organiskt tillsammans med strategiska förvärv, se enkätsammanfattningen.

6.3.2 Faktorer

En allt för oförsiktig rådgivning från tidningarnas ekonomisidor och även från bankerna, t ex Handelsbankens köprekommendation i oktober 2000 av Adcore: "Adcore: Strongest Buy in the history of strong buys." Det året blev Adcore den sämsta aktien på Stockolmsbörsen med en nedgång på 99 procent (Ågerup 2002, s.8).

De tre avregleringarna gav grovgrund för tillväxt i slutet av 1990-talet (Jonung 2000, s.565). Perioden i slutet av 1990-talet präglades även av kortsiktighet som t ex boo.com, som på inga sätt var unika under denna tid, där man kan misstänka att ägarna bara väntade på en börsintroduktion för att kunna skapa en privat förmögenhet i likhet med den framgång de fick vid försäljningen av Bokus. Detta gynnar naturligtvis inte långsiktighet och affärsmässighet. Det var denna trend som styrde aktiemarknaden där många hade en osäker och ambivalent inställning till IT-aktierna (Sjöberg 2002, s.273).

6.4 SWOT IT-2005

Under slutet av 1990-talet var konkurrensen begränsad till inhemska företag och eventuellt några från våra grannländer. Nu när marknaden är mer mogen kommer utländska aktörer in och svenska företag får inte bara konkurrens utan även samarbetspartners i och med de nya utländska företagen, se enkätundersökning.

Vi genomför här en SWOT analys av dagsläget för den svenska IT-branschen med utgångspunkt från de deltagande företagens svar i vår enkätundersökning samt från artiklar ur affärspressen.

6.4.1 Styrkor (Strengths)

I Sverige anser ett av företagen i enkätundersökningen att det är en fördel att vara ett svenskt företag på svenska marknaden då många kunder vill ha direkt kontakt med ledningen. Det kan också vara en fördel för att man känner marknaden bättre men framförallt att just kundkontakten blir mer intim jämfört med utländska bolag. De allra flesta företagen har också genomfört effektiviseringar och rationaliseringar vilket har gett mer slimmade organisationer som är mer anpassade till läget som råder på marknaden idag. I och med anpassningen av organisationerna känner företagen att de nu har större förutsättningar att generera vinst än under tidigare år.

Kunderna kräver numera mer specialistkompetens från leverantörerna vilket kräver ökad specialisering hos konsultbolagen. Många företag har redan justerat sina organisationer mot just specialisering i och med de omstruktureringar som tidigare skett. Detta märks också i de uppköp som gjorts den senaste tiden där företagen köpt upp bolag som besitter viktig spetskompetens. (Bergin 2005)

De företag som satsat på att förlägga en del av verksamheten i lågkostnadsländer har till synes gjort ett smart drag då man enligt Affärsvärlden kan se att priserna sjunker nästan snabbare än vad efterfrågan stiger (Lindroth 2004).

6.4.2 Svagheter (Weaknesses)

De mindre företagen i Norden har inte möjligheten att konkurrera på samma villkor som de stora internationella aktörerna med större kapitalstyrka som också erbjuder konsulttjänster på den svenska marknaden, IBM, Capgemini och Hewlett Packard.

WM Datas svaghet ligger just nu i att de har en för hög andel av sina konsulter i Stockholm där läget varit pressat under hela 2004 vilket lett till, och fortfarande genererar, förluster, man känner sig tvingad till att göra lönesänkningar för ett par hundra konsulter i huvudstaden (Bergin 2005).

6.4.3 Möjligheter (Opportunities)

Nu har lågkostnadsländerna börjat komma ikapp kompetensmässigt med bland annat Sverige vilket gör det möjligt för svenska företag att förlägga delar av verksamheten där för att svara mot den prispress som skett på hemmamarknaden. I vår enkätundersökning ställde vi inga frågor angående förflyttning av verksamhet till låglöneländer men det är återkommande i både de årsredovisningarna vi tittat på och i affärspressen att många företag planerar att förlägga eller redan har verksamhet i dessa länder.

Det är tydligt att det finns pengar att tjäna. En konsulttimme i Indien kostar endast hälften för motsvarande arbete i Sverige, då är även de fördyringar som distansarbete medför inkluderade. Rolf Ågren, vice VD för Volvo IT, säger att det framförallt är väldefinierade uppgifter som fungerar att ges åt indiska konsulter. Mer komplicerade uppdrag vill man fortfarande genomföra här hemma då de ofta kräver ett intimt samarbete mellan beställaren och utvecklarna. (Lövgren 2004)

6.4.4 Hot (Threats)

I enkätsvaren kan vi se att företagen förväntar sig en hårdnande konkurrens när aktörerna blir färre och större. Det blir då de små konsultbolagen som får svårare att konkurrera och överleva. Man ser också nya aktörer i lågkostnadsländer som ett hot, framförallt nämner man Indien och Kina men även Ryssland och baltstaterna.

Marknadens värdering av IT-bolagen kan vara för hög i och med att de förväntningar som finns på tillväxt är mindre sannolika att infrias. Detta p.g.a. den ökade prispressen som kommer ifrån asiatiska tillverkare som kan erbjuda mycket avancerad hård- och mjukvara samtidigt som kunderna har upptäckt att det går att hålla nere IT-kostnaderna. Branschen har svag lönsamhet och står knappast inför några stora tillväxttal de närmaste åren, skriver Jan Lindroth i Affärsvärlden. (Lindroth 2005)

IT-företagens branschorganisation skriver i sin årsberättelse 2004 att intresset för IT-utbildningar i Sverige är fortsatt lågt efter att ha varit på nedgång de senaste tre åren. Det medför på sikt en risk för resursbrist på IT-området då samhällets IT-innehåll successivt växer. (IT-Företagen 2004, s.3)

6.5 Politiska, legala och andra samhällsfaktorer

Det avregleringar som vi tidigare nämnt lade grunden för stora investeringar inom IT-området. (Jonung 2000, s.565) "Millenniebuggen" fick även företagen att uppdatera sina system när de säkrade sig mot det förväntade haveriet på nyårsaftonen 1999, se enkätsammanfattning.

6.6 Sammanställning av statistik

"Det finns tre typer av lögn: lögn, förbannad lögn och statistik"

– Mark Twain

Det skall klargöras att all statistik i detta avsnitt kommer från Konjunkturinstitutet (Konj 2005). Deras underlag bygger på en enkät som skickas ut till företag i olika branscher för att senare redovisas branschvis. Enkäten är mycket enkelt uppbyggd med två kategorier, utfall och förväntan, med 14 respektive fyra frågor. Enkäten återfinns i sin helhet i bilagan. Konjunkturinstitutet har även valt att redovisa svaren som netttotal, detta är normalt det sätt man redovisar statistik på och även vanligt inom Europa. Netttotal är en relativt strukturerad och pedagogiskt redovisningens metod. (Knudsen, E-post II)

Så här förklarar Konjunkturinstitutet netttotal:

"Netttotal är saldot mellan andelen företag som uppgett ökning respektive minskning av en viss variabel. Exempel: om 40 % av företagen uppger att produktionsvolymen ökat och 10 %

att den minskat (50 % uppger att den är oförändrad) så blir nettotalet i det fallet $40-10=30$ '

(Konj 2005)

Konjunkturinstitutets konjunkturbarometer innefattar alla IT-företag inom Sverige som har över 100 anställda samt ett okänt antal under 100 anställda. Knudsen uppger underlaget är ca 280 företag och att de har en svarsfrekvens på cirka 60 procent. Vilka dessa är, är dock konfidentiellt och en uppgift som Konjunkturinstitutet inte lämnar ut. (Knudsen, E-post I)

6.6.1 Konfidensindikator

Konjunkturinstitutet använder sig av en så kallad konfidensindikator som påvisar det sammanfattade läget i branschen. Indikatorn fås fram med en serie frågor och genererar en slags värdeomätare av branschen som visar hur branschen ser på sig själv.

Branschen hade under 1999 och fram till sista kvartalet 2000 en mycket positiv syn på sig själv men föll till en nivå som kan uppfattas som negativ till mycket negativ under 2001 och 2002. Trenden vände dock i början av 2003 för att sedan stiga fram till 2004 till nivåer fullt jämförbara med 1999 års nivåer.

6.6.2 Efterfrågan

Branschens förväntningar av efterfrågan har i huvudsak följt den trend som det upplevda utfallet på efterfrågan har haft, dock med en viss eftersläpning. Detta kan bara betecknas som naturligt eftersom de svarar på marknadens efterfrågan. Under större delen av undersökningsperioden har dock branschen överskattat efterfrågan på sina varor och tjänster. Differensen mellan förväntning och utfall har legat på cirka 10-20 procent. Man har under hela undersökningsperioden förhållit sig positiv till ganska positiv till hur efterfrågan kommer att utvecklas. Det skall noteras att under hösten 2001 gjordes en felbedömning och efterfrågan skilde sig mot förväntningarna med runt 40 procent. Denna dipp kan härröras från terroranfallet på World Trade Center men vi har inget underlag för detta. Det är inte förens 2003/2004 som företagen fått en mer realistisk syn på marknaden och där förväntningarna möter utfallet.

6.6.3 Anställda inom branschen

Denna statistik säger inget om antalet anställda utan snarare om hur branschen bedömer antalet anställda bli om tre månader och hur utfallet blev. Man har sedan 1999 alltid trott sig ha fler anställda om tre månader än vad det visade sig att man i realiteten haft. Under 1999

och fram till första kvartalet 2001 uppskattade branschen att de skulle öka antalet anställda. Utfallet blev inte som förväntan. De största differenserna mellan vad branschen förväntade sig och hur utfallet blev ligger på ca 60 procent, företagen trodde att de skulle öka antalet anställda men utfallet blev istället att en minskning av antal anställda. Detta glapp inträffade under första kvartalet 2001 och efter det rasar både förväntan och utfall fram till mitten på 2003 för att sedan stadigt stiga. Det glapp som tidigare fanns mellan förväntning och utfall har nu närmat sig och följer i stort sett varandra.

6.6.4 Försäljningspriser

Priserna har i stort följt de förväntningar som branschen har haft. Det betyder inte att de har haft positiva förväntningar på framtida priser, snarare tvärtom. Priserna har bara upplevts som ökande till måttligt ökande under 2000 och fram till första kvartalet 2001 och därefter upplevts vara sjunkande till måttligt sjunkande men branschen har då även inte haft speciellt stora förväntningar på prisutvecklingen. Man kan dock spåra en felbedömning av marknadens prissättning under 2002 och 2003 då utfallet blev två kraftiga prisnedgångar.

6.6.5 Inneliggande uppdrag

Den upplevda tillgången på uppdragen för branschen sjönk från en redan mycket låg nivå under 1999 för att sedan stiga under de första tre kvartalen på 2000 och därefter ständigt sjunka till början av 2003 därefter stiger den upplevda orderingången med en liten dipp under andra hälften av 2004. Utfallet det har legat under förväntan eftersom endast ca 10 procent upplevt uppdragsingången som relativt stor. Detta inträffade under första halvåret 1999 och sommaren 2000.

6.6.6 Utveckling av verksamheten

En majoritet av branschen upplevde en blygsam utveckling under första kvartalet 2000 men denna föll sedan fram till millennieskiftet då den åter tog fart och överträffade utvecklingen under 1999. Innan 2000 var till ända rasade branschens utveckling till en bottennotering på 25 procentig upplevd försämrad utveckling. Därefter skedde en återhämtning fram till årsskiftet 2001/2002 för att en kort tid senare vika under halva 2002 och sedan åter stiga. Dock kan man utläsa att endast ca 12-14 procent av företagen i branschen upplevde att de utvecklades under 2004.

6.6.7 Trång sektion

Under rubriken trång sektion kartlägger man vilka faktorer som hindrar företaget från att expandera på det sättet som de önskar. Det visar sig att det i princip endast är två faktorer som har varit trång sektion för branschen, otillräcklig efterfrågan och brist på personal. Den otillräckliga efterfrågan mötte bristen på personal vid årsskiftet 2000/2001. Man kan se att från år 2001 var branschen i stort sett oberoende av arbetskraft eftersom de upplevde att efterfrågan var måttligt till mycket otillräcklig, den bristande orderingång som upplevdes låg mellan 65-90 procent. Orderingången har tenderat att öka och lika så behovet av att anställa personal. Denna utveckling startade under 2003 och verkar vara ihållande. Det är dock ca 40 procent av företagen som inte upplever brist på arbetskraft eller orderingång som ett hinder med de kan vara andra faktorer som påverkar.

6.6.8 Lönsamhet och priser

God lönsamhet har branschen egentligen bara upplevt sig ha vid två tillfällen, fram till första kvartalet år 2000 och under slutet av samma år. Trots att priserna stigit ordentligt vid fem tillfällen kan man bara spåra en upplevd lönsamhetsökning vid ett av dessa och det inträffade under år 2000. Två märkliga noteringar är att den upplevda lönsamheten sjönk samtidigt som priserna steg under mitten på år 2000 samt i början på år 2001. Branschen har dock under hela perioden haft en negativ till mycket negativ syn på sin lönsamhet samt hur de upplevt prisnivåerna.

6.7 Årsredovisningsdata

I detta avsnitt kommer vi att presentera en numerisk sammanställning av årsredovisningarna från de företag som ingår i vår branschstudie. Vi har valt att titta på företagens EBITDA över åren 1999-2004. Vi har också tagit fram ett nyckeltal för att belysa företagens effektivitet. Det nyckeltalet definieras som EBITDA per anställd. Det intressanta med detta nyckeltal är att det sett ur perspektivet medelantalet anställda på företaget kan visa om det finns ett samband mellan antalet anställda och vinsten per anställd. Det kan också ge oss möjligheter till att dra slutsatser om en för snabb tillväxt påverkar företagets resultat negativt.

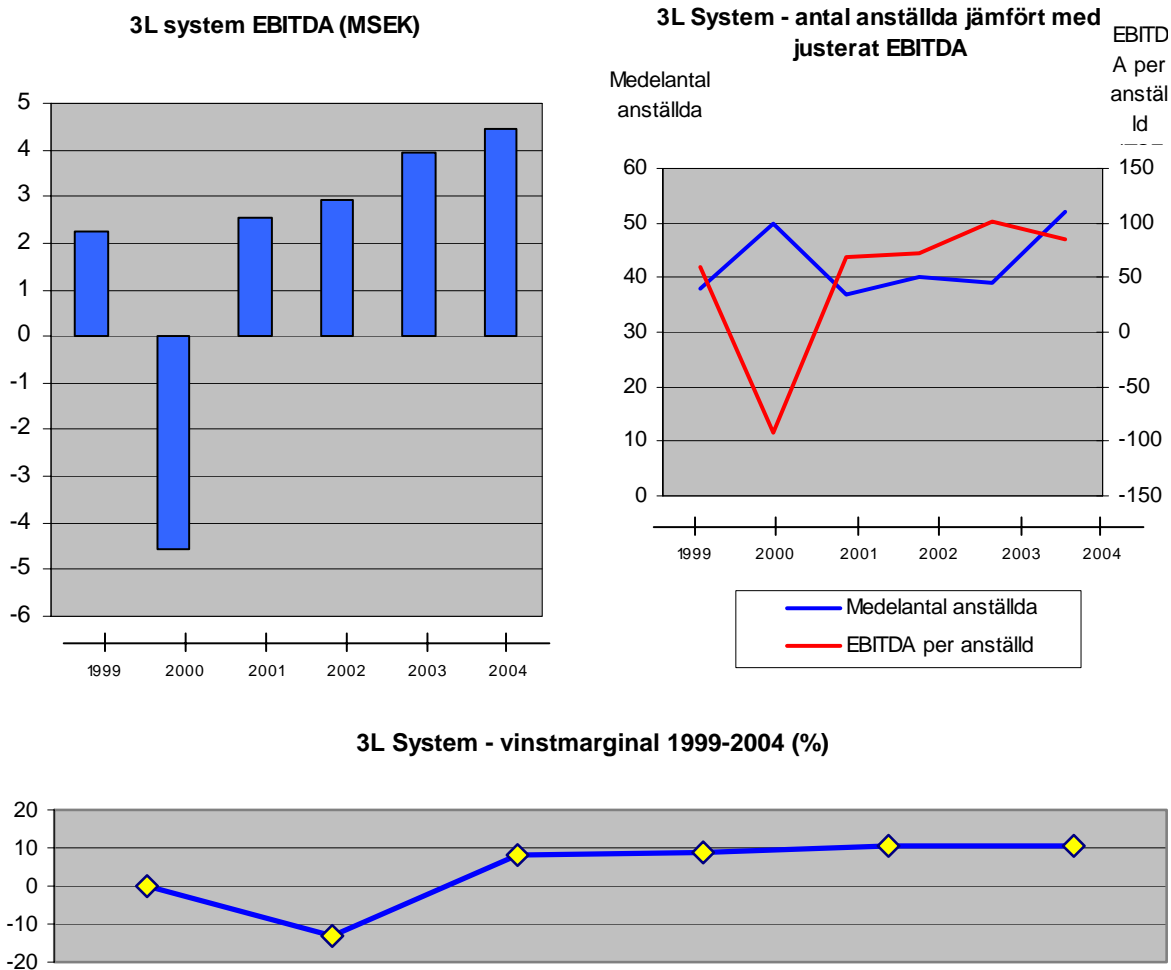
Vi kommer även i detta avsnitt att visa en sammanställning över hur nettoomsättning per anställd har förändrats över åren i de olika företagen samt även hur medelnettoomsättningen per anställd förändrats för de olika företagen.

Om källdata till diagrammen önskas återfinns dessa i företagens årsredovisningar samt presenterat i kondenserad form i bilagan.

6.7.1 Produkter och tjänster

Vi har endast undersökt företag som är svenska, börsnoterade i minst sex år och är verksamma inom IT-branschen där de erbjuder konsult och servicetjänster. I stort består dessa företags sortiment av olika typer av affärssystem som i de flesta fall är egenutvecklade. IBS, Intentia och 3L system marknadsför exempelvis sina affärssystem som helhetslösningar för värdekedjan dock inom olika branscher. Andra företag är mer nischade som t ex Enea vars realtidsoperativsystem används inom mobiltelefonnäten och FocalPoint med ett egenutvecklat beslutsstödssystem. AcandoFrontec, WM Data, HiQ och TietoEnator erbjuder konsulttjänster för IT-lösningar och Framfab gör webbsidor och hjälper företag att marknadsföra nya produkter i digitala media.

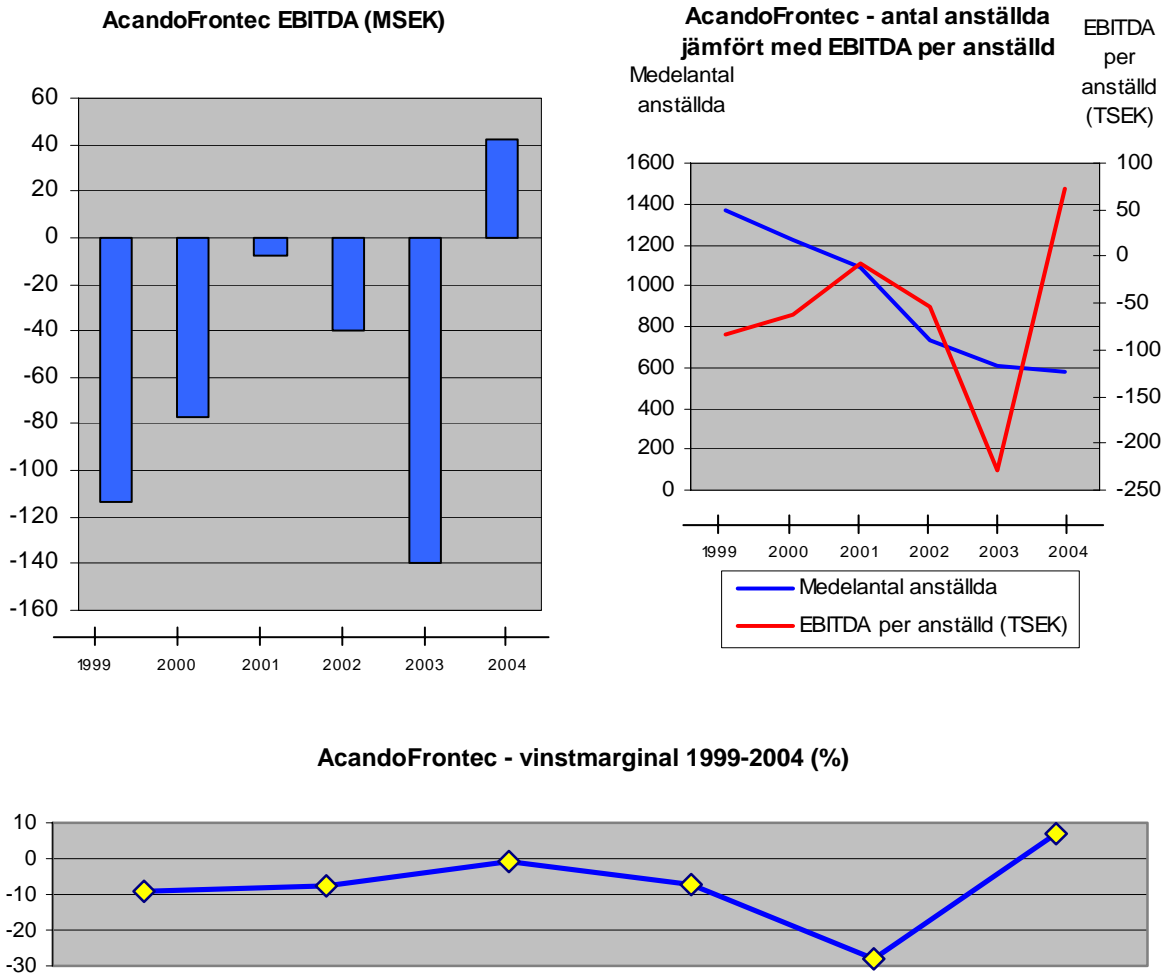
6.7.2 3L System



Figur 2. Diagram, 3L System

EBITDA för 3L System var negativt endast för verksamhetsåret 2000. År 2000 tillsammans med år 2004 var de år som antal anställda ökade som mest. Vi kan också se att samtidigt som antalet anställda ökade år 2000 minskade också EBITDA per anställd. Mönstret kommer igen när vi tittar på år 2001 då en minskning av personal skedde samtidigt som EBITDA per anställd ökade från att vara negativt till positivt. Ännu en gång kan vi se ett liknande händelseförlopp för år 2004 då man återigen växer samtidigt som EBITDA per anställd minskar, dock inte alls i samma omfattning som för år 2000. Ser vi istället till koncernens EBITDA så har det alltså sedan år 2001 ökat år för år. Detsamma kan inte sägas om vinstmarginalen som i och för sig har ökat men det bara marginellt under samma period.

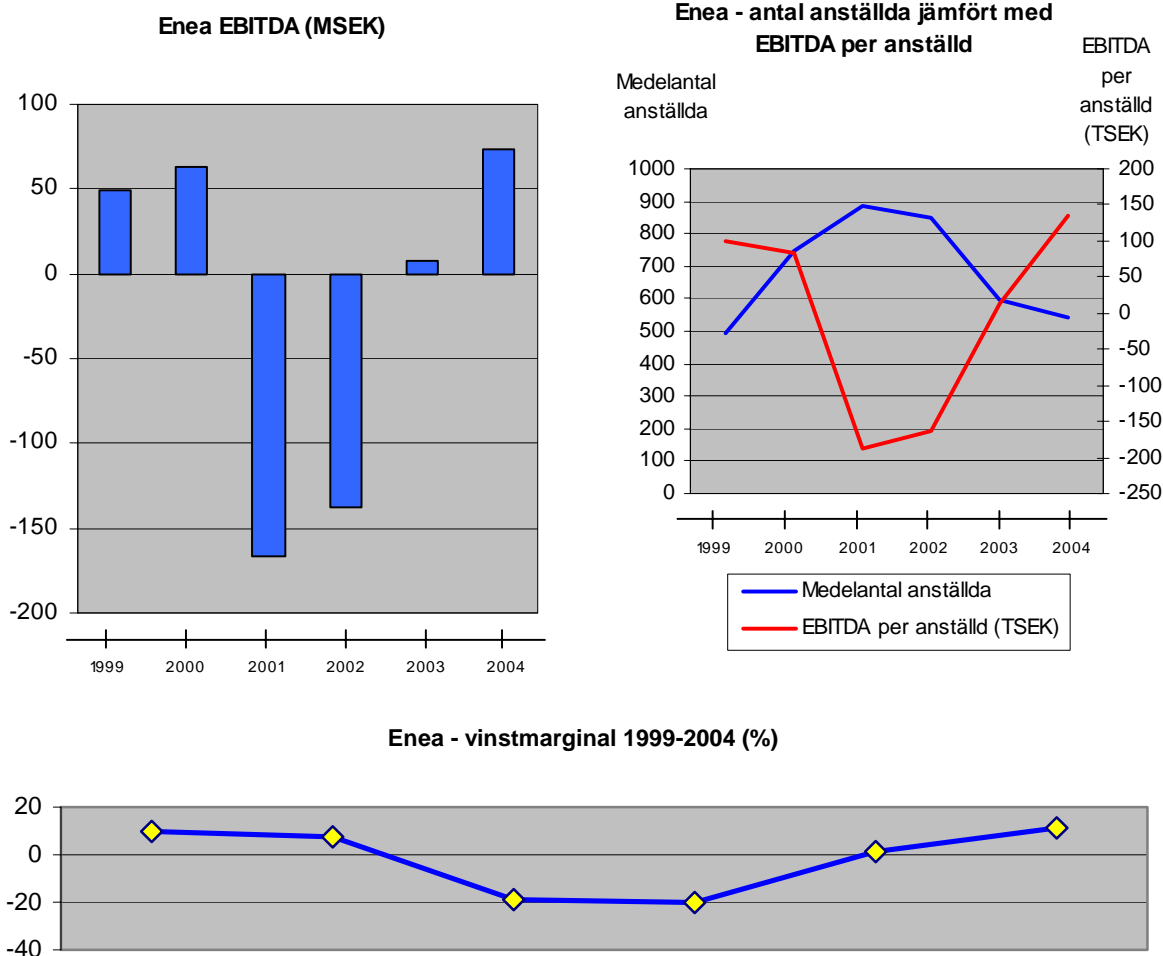
6.7.3 AcandoFrontec



Figur 3. Diagram, AcandoFrontec

AcandoFrontec har presterat ett negativt EBITDA-resultat under hela perioden fram till år 2004 då det vändes till ett positivt resultat. Vi kan också se att antalet anställda minskat varje år, år 2004 var antalet hälften jämfört med 1999. EBITDA per anställd och vinstmarginalen har i stort följt koncernens EBITDA år för år. Det är också först år 2004 vi ser ett positivt EBITDA per anställd.

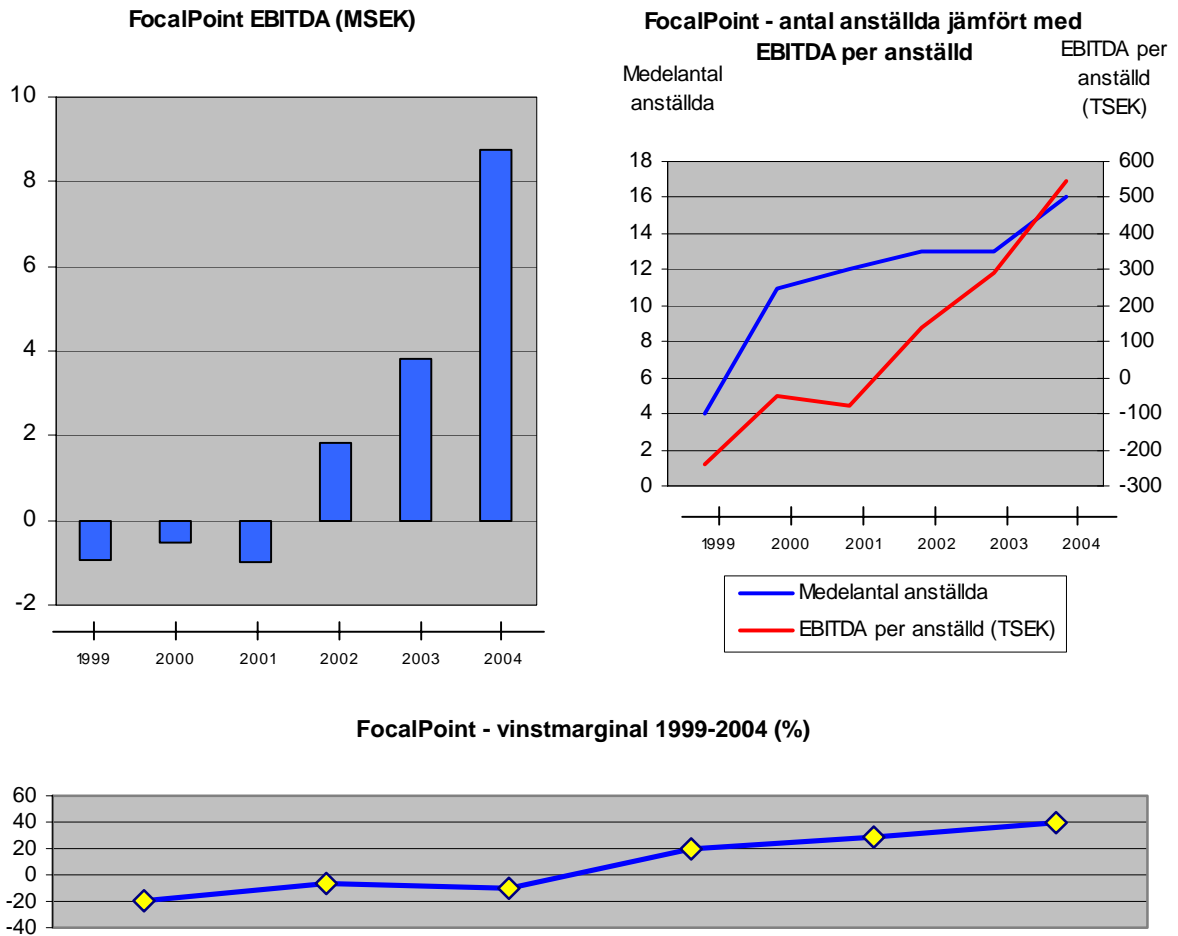
6.7.4 Enea



Figur 4. Diagram, Enea

Hos Enea ser vi två bra år i början av perioden – år 1999 och år 2000. Under dessa år samt även under år 2001 ökar man antalet anställda med närmare 100 procent samtidigt som resultatet vänds till negativt. Ser vi till diagrammet som visar medelantal anställda samt EBITDA per anställd kan vi se att de två kurvorna är nästintill varandras spegelbilder. Enea har haft en hög tillväxt men lönsamheten har blivit lidande under åren av tillväxt.

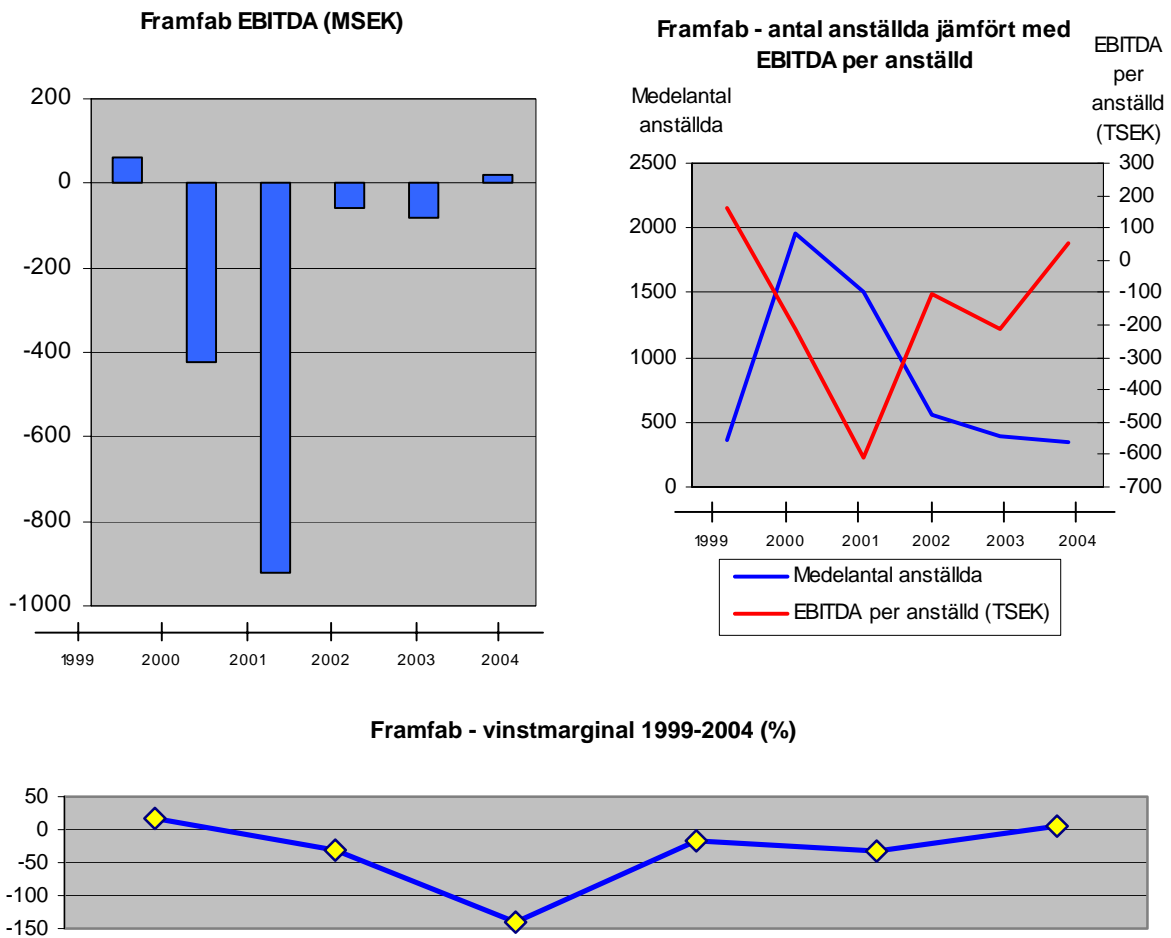
6.7.5 FocalPoint



Figur 5. Diagram, FocalPoint

FocalPoint är det i särklass minsta företaget som ingår i vår branschstudie. Åren 1999-2001 blev EBITDA för deras del negativ. Ser vi på vinstmarginalen har den i princip ökat varje år under perioden. 2001 föll den något men den var fortfarande högre än 1999 där man gjorde ett lika lågt EBITDA, vilket kan tyda på en effektivisering av verksamheten. Generellt kan också sägas att när FocalPoint väl vände till en positiv vinstmarginal lyckas de också prestera en mycket hög sådan. Verksamheten har få anställda men sett till en procentuell ökning så har antalet ökat med ca 400 procent under perioden samtidigt som både EBITDA och vinstmarginal stärkts. Sett till dessa diagram ser FocalPoint ut som ett mycket starkt företag.

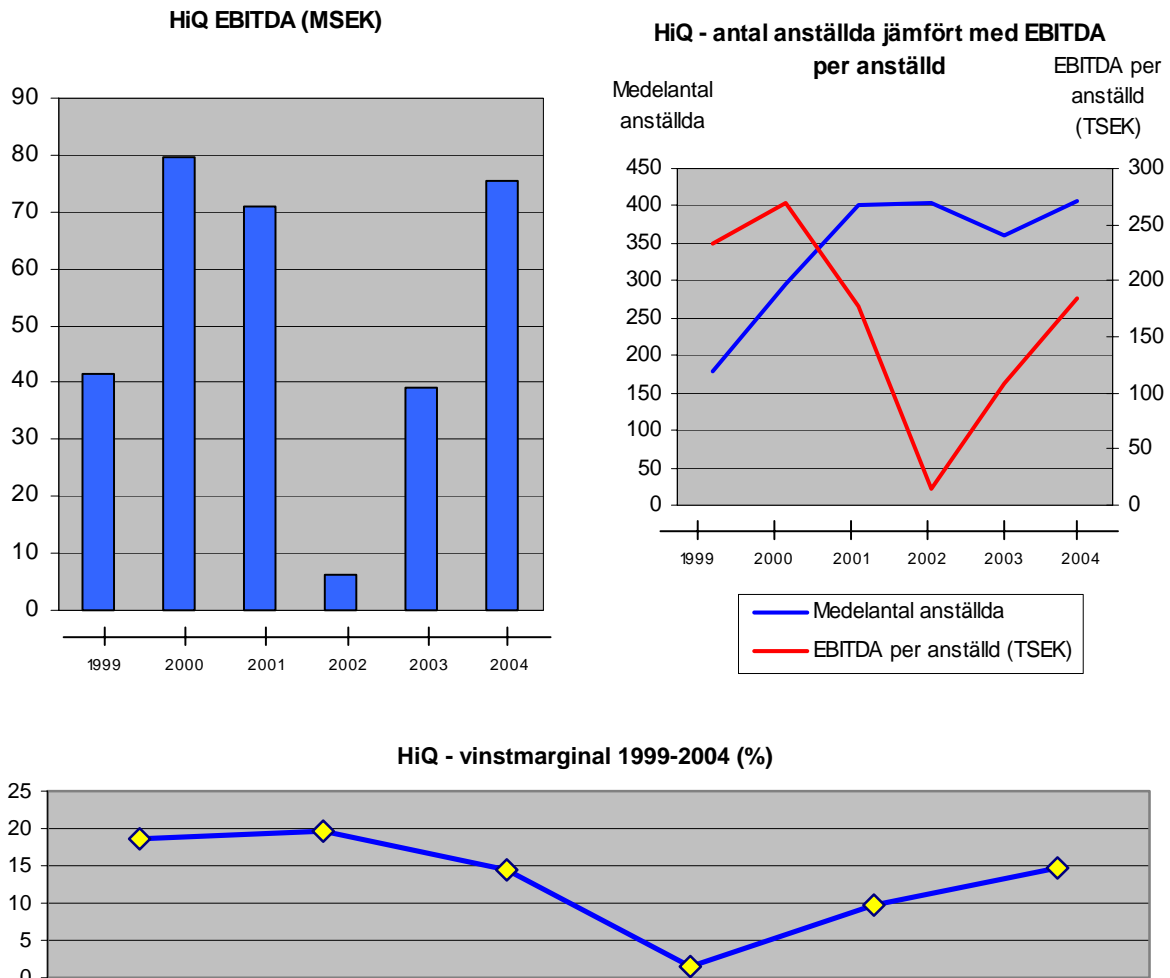
6.7.6 Framfab



Figur 6. Diagram, Famfab

Från det minsta företaget till det företag som lyckades prestera det största negativa EBITDA-resultatet under perioden – Framfab. I digrammet som visar antalet anställda jämfört med EBITDA per anställd kan vi precis som hos Enea se ett samband mellan en hög tillväxt av personal och ett sjunkande resultat per anställd. Antalet anställda fyrdubblas från år 1999 till år 2000. Detta sker till stor del genom förvärv enligt Framfabs årsredovisning 2000. Från år 2000 och framåt minskas personalstyrkan samtidigt som EBITDA per anställd klättrar uppåt. Först år 2004 generas ett positivt EBITDA utslaget per anställd. Vinstmarginalen har i stort sett följt utvecklingen av Framfabs resultat under perioden.

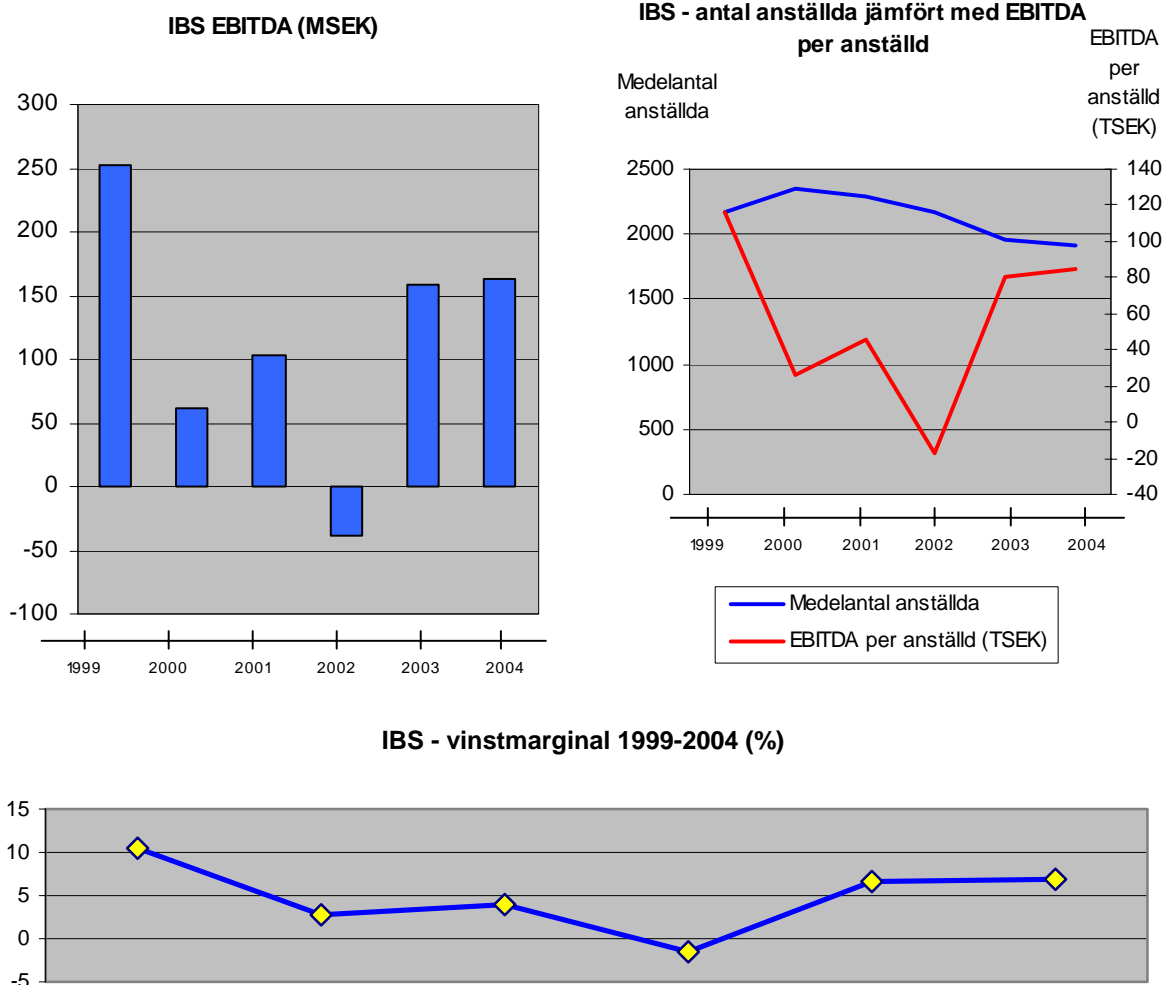
6.7.7 HiQ



Figur 7. Diagram, HiQ

HiQ tillsammans med TietoEnator är de enda företag i branschstudien som presterar positiva EBITDA-resultat alla sex åren. I HiQ:s fall kan vi se att lönsamheten sjönk från år 2000 till år 2002 för att sedan stiga fram till 2004. Lönsamheten har inte ännu nått samma nivåer som år 1999 och år 2000 men det har skett en stark återhämtning de senaste två åren. Ser vi till diagrammet med två kurvor kan vi återigen se hur antalet anställda ökat samtidigt som EBITDA per anställd minskar. I HiQ:s fall är det en eftersläpning på ett år innan den kraftiga personalökningen visar sig i EBITDA. Vi kan också se att personalökningen möjligen var motiverad eftersom man har lyckats öka EBITDA per anställd samtidigt som man inte minskat på antalet anställda.

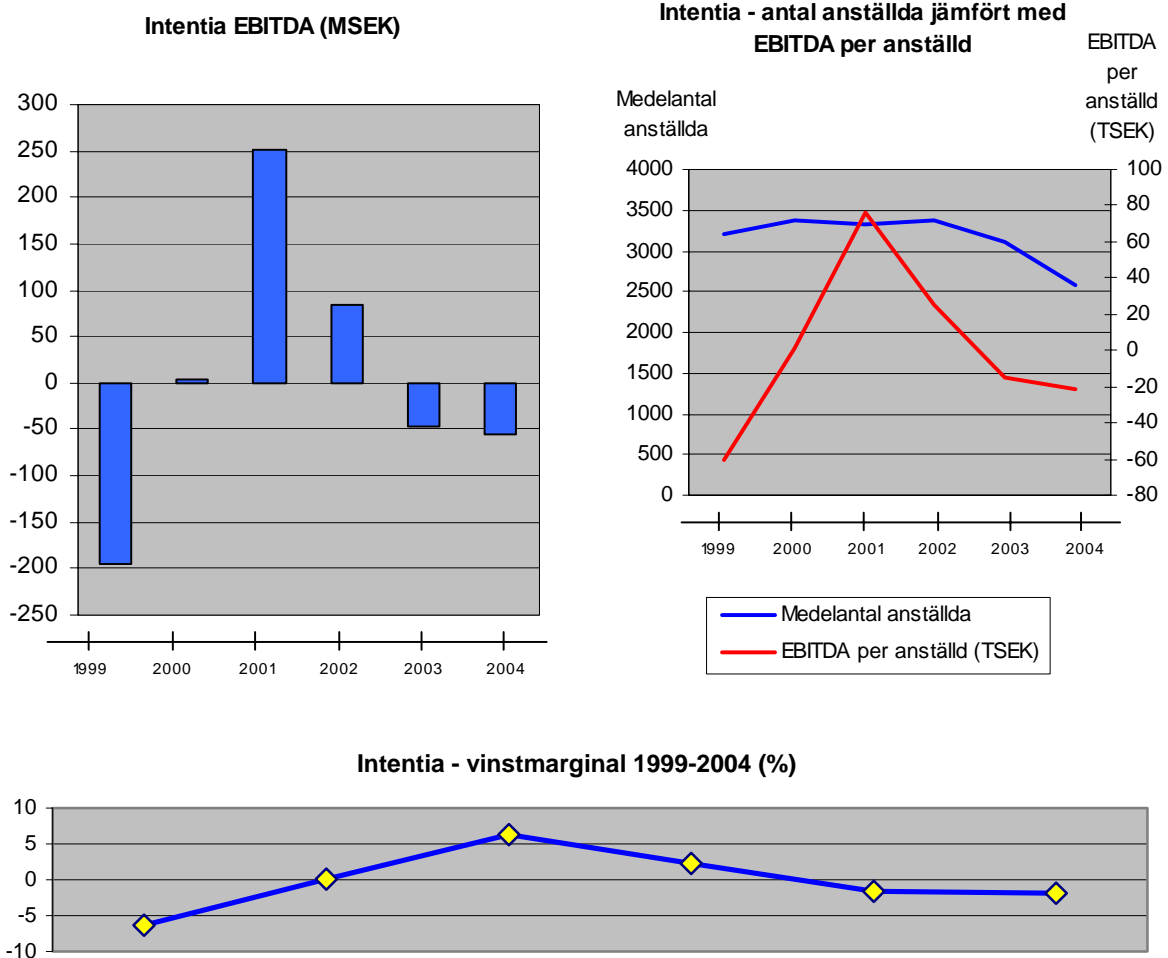
6.7.8 IBS



Figur 8. Diagram, IBS

IBS har haft ett relativt jämnt snitt på antalet anställda under perioden. De har haft svårt att få fart på vinstmarginalen men den har nästan alla år varit positiv. Vi kan också se att vinstmarginalen under år 2003 och 2004 har passerat de nivåer som rådde år 2000 och år 2001 men att det fortfarande är en bit kvar till 1999 års nivå. EBITDA per anställd förbättrades mot slutet av perioden samtidigt som personalstyrkan minskades.

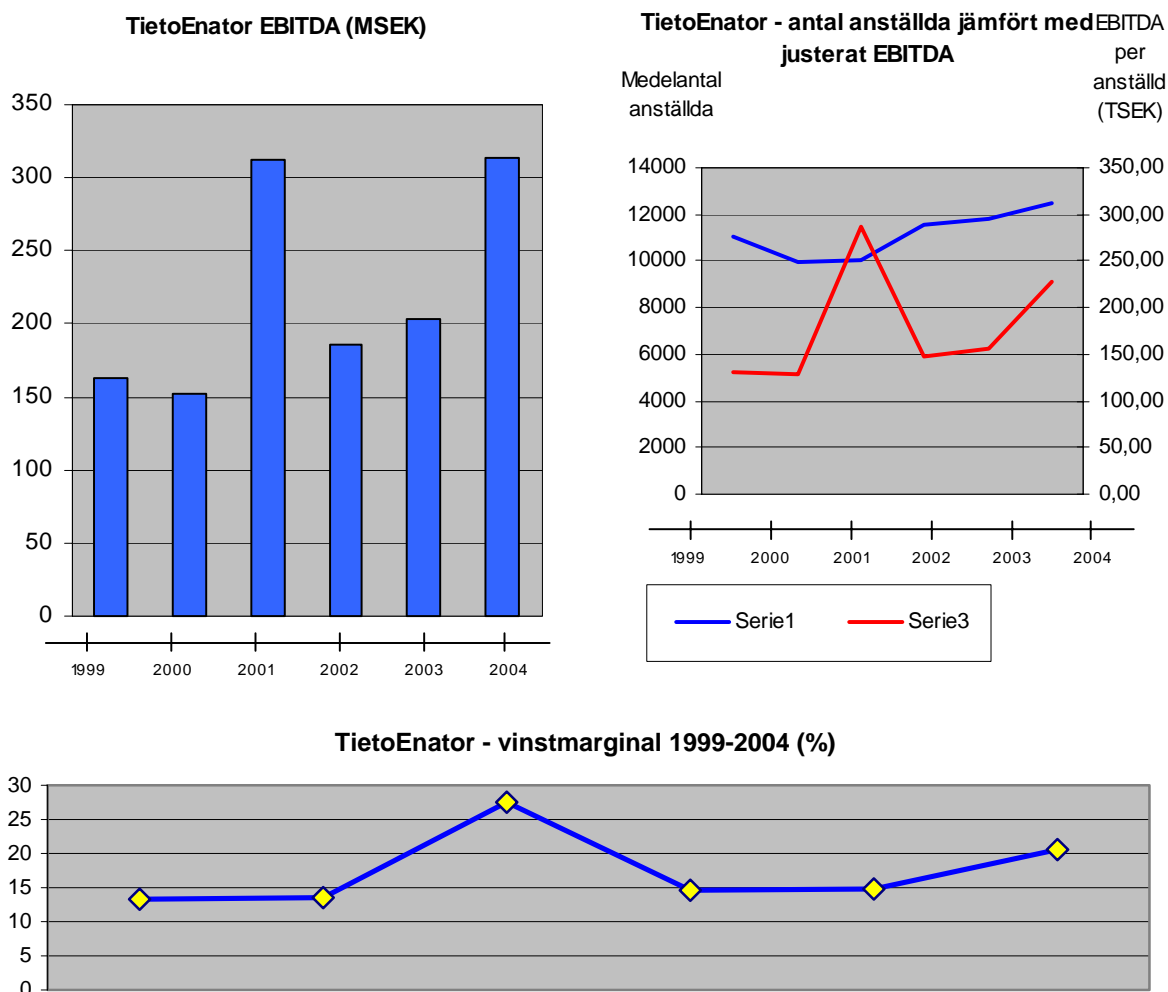
6.7.9 Intenia



Figur 9. Diagram, Intenia

Intenias vinstmarginal ökade under från 1999 till år 2001 till skillnad från flera andra företag i branschstudien. Ökningen var dock kortvarig och vinstmarginalen har sedan 2002 alltjämt sjunkit. Vi kan inte se något direkt samband mellan antalet anställda och EBITDA per anställd. Dock ser vi att den takt som EBITDA per anställd har sjunkit med avmattas 2004 då man också har minskat på personalstyrkan.

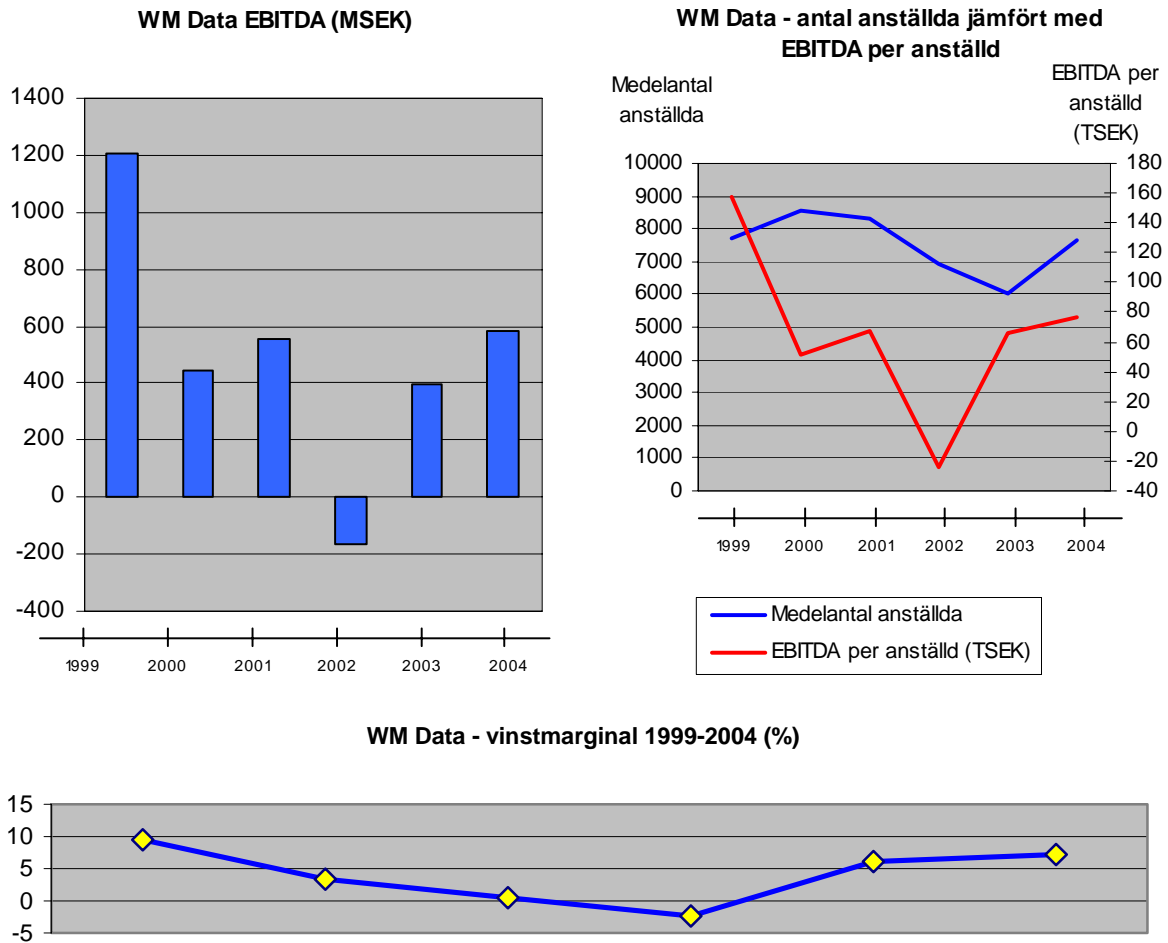
6.7.10 TietoEnator



Figur 10. Diagram, TietoEnator

TietoEnator har presterat positivt EBITDA-resultat varje år samt har också haft en högre vinstmarginal än de flesta andra företagen i branschstudien. Antalet anställda har legat relativt stilla och EBITDA per anställd har således nära följt koncernens EBITDA-resultat. Även vinstmarginalen har utvecklats efter koncernens EBITDA-resultat och slutar på en 5-procentig uppgång för år 2004 jämfört med år 2003.

6.7.11 WM Data

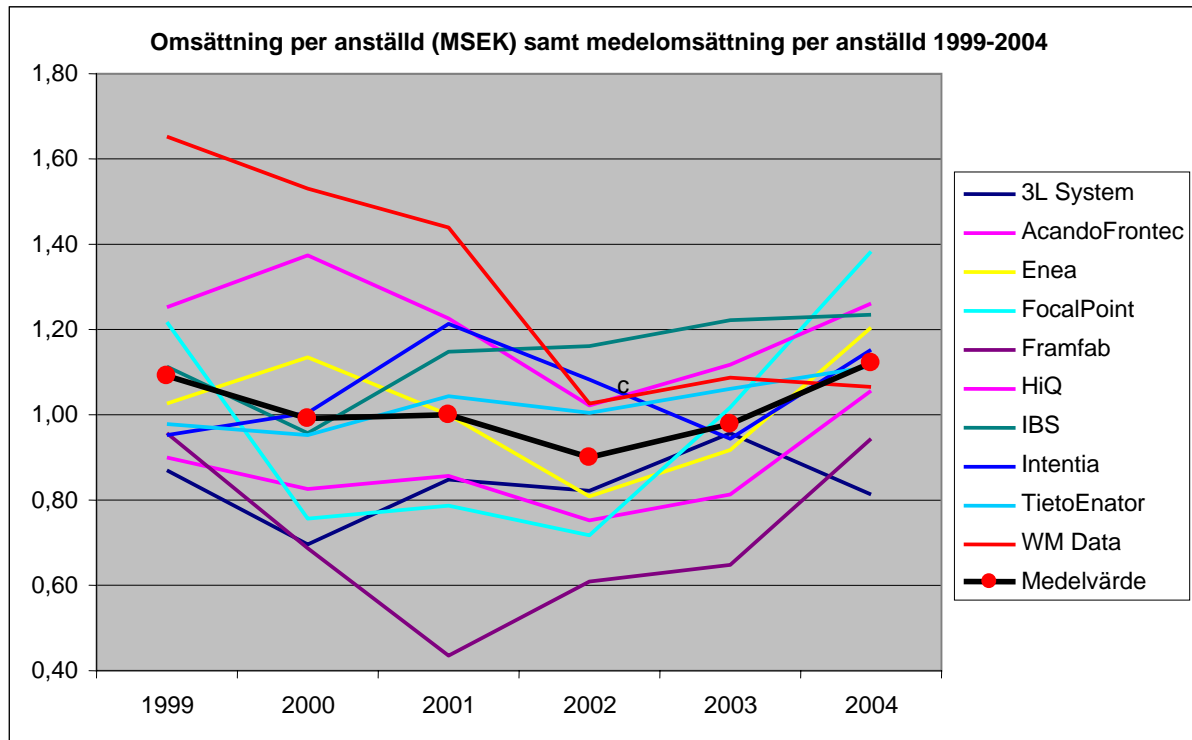


Figur 11. Diagram, WM Data

WM Data erbjuder sina tjänster inom ett antal områden där även TietoEnator har konsultverksamhet. Vi kan dock se att EBITDA och vinstmarginal skiljer åt sig de båda företagen emellan. WM Data har haft en sjunkande vinstmarginal alla år ända fram till år 2003 då det vände, förbättringen för år 2004 var dock mindre. Gällande diagrammet antal anställda jämfört med EBITDA per anställd kan vi se att år 2001 och år 2003 skedde personalminskningar samtidigt som resultatförbättringar märktes. År 2000 ökade antalet anställda med ett minskat EBITDA, år 2004 ökade både antalet anställda och EBITDA-resultatet. I WM Datas fall följer inte dessa två kurvor varandra på samma tydliga sätt som hos en del andra företag i branschstudien.

6.7.12 Nettoomsättning per anställd

I nedanstående diagram visas hur nettoomsättningen per anställd förändrats i de olika företagen under åren 1999-2004. I diagrammet kan vi även se vad medelnettoomsättningen per anställd för alla tio företag varit under samma period.



Figur 12. Nettoomsättning per anställd

I diagrammet ovan kan vi se att spridningen var större under åren 1999-2002 för att sedan bli mindre under år 2003 och 2004. Vidare kan vi också se en ökning i nettoomsättning per anställd från 2003 till 2004. Ökningen sker hos åtta av tio företag, av dem har Framfab, AcandoFrontec, Enea och FocalPoint har den mest markanta ökningen. Bortsett från FocalPoint har dessa företag också minskat antalet anställda. FocalPoint framställs återigen som ett starkt företag och det är också intressant att se att det företaget med minst antal anställda också visat de bästa siffrorna. Medellinjen visar en nedgång från 1999 fram till 2002 där det vänder för att stiga fram till 2004. Samma linje visar också att medeltalet för nettoomsättning per anställd låg högre 2004 än 1999.

6.8 VD har ordet

Vi kommer här att presentera en sammanfattning av vad VD för de olika företagen som ingår i vår branschstudie har sagt om åren 1999, 2000 och 2004. Avsnittet tjänar som en sammanfattning av vad som har skett inom IT-sektorn fram till 2004. Underlaget för denna sammanfattning återfinns i bilagan under rubriken "VD har ordet" i form av en sammanställning av respektive företags uttalanden om åren 1999, 2000 och 2004.

6.8.1 År 1999

Generellt om 1999 kan sägas att det var ett framgångsrikt år för de flesta av företagen vi tittat på. Det var också ett år då uppköp och samgåenden var vanligt. Finska Tieto gick samman med svenska Enator och bildade Nordens största IT-konsultbolag och tog därmed över förstaplatsen från WM Data. Enea gjorde inga förvärv men man insåg att det måste till för att tillfredsställa marknaden. Företagen förväntades växa mycket fort under dessa år och det gick inte längre att växa enbart genom nyrekrytering varför förvärv blev ett vanligt medel för tillväxt. Och när aktiemarknadens krav på tillväxt tillgodosågs gick också aktiekurserna upp vilket i sin tur möjliggjorde för ytterligare förvärv. Som Eneas VD väljer att beskriva det hela: "Enbart rekrytering är emellertid inte tillräckligt för att Enea ska kunna ta till vara utvecklingspotentialen." Att prioritera omsättningstillväxt var också något som nästan samtliga företag hade gemensamt 1999.

Mobilt Internet nämns i HiQ:s årsredovisning som ett område inom telekom på stark uppgång. Här menas främst Internetprotokollet WAP som är anpassat för mobila enheter som t ex mobiltelefoner. Dock har det stora begränsningar och var på den här tiden inte mycket mer än textbaserade menyer. Men vi kan dock se att det är viktigt för företagen att visa att de har kompetens inom de senaste teknologierna. Även WM Data, Enea och Framfab talar om WAP som en ny och spännande teknik och VD uttalar sig om vilka man har inlett samarbeten kring denna teknologi med. Mobilt Internet ses av flera som det intressantaste teknikområdet, t ex Framfab nämner det i första hand när de räknar upp inom vilka områden de kommer att investera i.

6.8.2 År 2000

1999 slutade med ett millennieskifte och det påverkade företagens lönsamhet under 2000 negativt. Orsaken till detta sägs enligt WM Data vara att inför säkrandet av millenniebuggen 1999 så satsade många företag mycket pengar på att rensa sina system från gammal programvara och på samma gång förbättra systemens kvalitet överlag. Därför var efterfrågan

på dessa typer av konsulttjänster lägre under 2000. År 2000 var också året då världens teknikbörser inledde en långvarig tillbakagång. Flera företag gör ett dåligt resultat och man skyller på en svagare marknad, vissa erkänner också att en för snabb expansion har lett till att man har tappat fokus på kärnverksamheten varför man nu kommer jobba för att fokusera verksamheten mer. Precis som under 1999 var förvärv mycket vanliga och för många var det den absolut största orsaken till tillväxt. Framfab sexfaldigade personalstyrkan genom en rad förvärv utomlands och gjorde samtidigt en förlust det året på ca 2 miljarder kronor, en stor del av förlusten kom dock ifrån en engångsnedskrivning av goodwillposten med 1,7 miljarder som en konsekvens av marknadens omvärdering av IT-sektorn.

6.8.3 År 2004

Flera företag har under 2004 fokuserat mer mot kärnverksamheten. Enea och AcandoFrontec har genomfört förändringar i organisationen för att tydliggöra sitt erbjudande för kunden samt för att effektivisera processerna. AcandoFrontec säger också att kunderna blivit mer kostnadsmedvetna samtidigt som livslängden på en levererad lösning minskar eftersom kundernas verksamheter förändras i en allt snabbare takt. Även Framfab har genom ett bättre utnyttjande av resurser lyckats prestera ett positivt resultat för första gången sedan 1999. Vidare har också HiQ specialiserat sig på de områden man kan bäst och samtidigt börjat erbjuda tjänster inom dessa områden till kunder i fler branscher, Intentia har även de infört en ny verksamhetsplan för att minska kostnaderna. WM Data har istället genomfört lönesänkningar bland sina konsulter eftersom priserna för deras tjänster idag ligger på en lägre nivå. Detta beror på att kunderna blivit mer kostnadsmedvetna samtidigt som efterfrågan tidigare har varit större än tillgången. IBS talar om att kunderna nu kräver mer branschspecifika lösningar och Intentia säger samtidigt att kunderna inte vill binda sig till stora kontrakt eller kontrakt som löper under en längre tid. Både IBS, TietoEnator och WM Data talar om att förlägga vissa delar av produktionen till lågkostnadsländer. Det gäller framför allt utveckling av viss programvara samt enklare support och outsourcingtjänster. TietoEnator säger sig också se en återhämtning i branschen efter tre års nedgång.

6.9 Redovisning av enkäten

I detta avsnitt redovisas en sammanställning av enkätundersökningen.

- 1) Kan ni säga att ni idag, fem år efter vad som uppfattades som en "IT-krasch", fortfarande är lika lönsamma och/eller har samma tillväxtpotentialer?*

De flesta företagen upplever att de är tillbaka på samma nivåer som innan IT-kraschen. Det finns dock de som gått bättre och de som gått sämre. Man har även noterat en lägre

tillväxttakt som beror på organiskt växande med mer varsam rekrytering och övertänkta strategiska förvärv. Något företag säger också att IT är mindre haussat nu vilket är hälsosamt för branschen samt att lönsamheten bedöms på ett annat sätt än tidigare. De säger sig ha bättre förutsättningar nu men också att möjligheterna såg annorlunda ut då.

- 2) *Kan ni säga att ni blev påverkade av den negativa publicitet IT-sektorn fick som följd av den kraftiga kursnedgången för IT-aktier på börsen under år 2000 och i så fall på vilket sätt?*

Generellt påverkades branschen mycket av medias negativa syn på IT-företagen efter att IT-aktierna började dala på börsen. Dock kan poängteras att vissa inte kände av publiciteten i media lika mycket som den allmänt dåliga attityden emot IT. Flera pekar på Ericsson som en källa till att det blev svårare tider då de hade en stor del av sina uppdrag hos dem, medan andra menar att journalisterna varit riktiga kappvändare så fort de blev ett nytt ljud i skällan. Ett av företagen säger att intresset för IT hos media har börjat komma tillbaka men att det fortfarande är långt kvar till den publicitet branschen fick under åren 1999-2000. En av de större IT-konsulterna i Norden som deltagit i vår enkät menar att kundernas förtroende lämnades opåverkat och att nedgången istället berodde på att många företag hade överinvesterat i IT under de föregående åren vilket ledde till att kapaciteten blev större än efterfrågan. Ett av företagen anser också att IT företagen fått för stor skuld till att det skapades en bubbla hos IT-aktierna, de menar att media bär skulden till det hela.

- 3) *På vilket/vilka sätt skiljer sig er verksamhet 2004 jämfört med 1999?*

Trenden är definitivt att företagen blivit mer fokuserade och riktat in sig på sin kärnverksamhet och utvalda marknader och segment. Ett av företagen har gått en lite annorlunda väg och lyckats med att diversifiera sig till flera branscher med syftet att bli mindre känsliga för svängningar samtidigt som de har fokuserat sitt utbud på utvalda tjänster.

- 4) *Har ni övergett någon satsning som inte var framgångsrik/livskraftig? Om ja, varför skedde detta och vid vilken tidpunkt?*

Som företagen beskrev tidigare har de gjort sig av med det grenar inom organisationen som inte passade i deras nya, vässade, slimmade och fokuserade verksamhet. Ett av företagen lade ner all verksamhet som inte rörde affärssystem och det skedde under åren 2000-2003. Dotterföretag har antingen avvecklats eller sålts, också det i syfte att fokusera mot kärnverksamheten.

- 5) *Har verksamheten idag jämfört med fem år sedan växt till nya affärsområden eller har ni gått mot ökad fokus inom ett visst område? Hur tror ni det kommer att se ut i ett längre perspektiv?*

De allra flesta är som tidigare sagts mer fokuserade på sin kärnverksamhet. Det enda egentliga undantaget är, som beskrevs ovan, ett företag som valt att diversifiera sig över flera branscher. Ingen valde att svara på frågan hur utvecklingen kan tänkas se ut i ett längre perspektiv.

- 6) *Ser ni expansion/ytterligare expansion utomlands som en möjlighet eller som ett måste för framtida överlevnad, och i så fall varför är det nödvändigt?*

Utlandsexpansion är mer en möjlighet än en nödvändighet för svenska IT-företag. Egentligen inget av de tillfrågade företagen verkade vilja forcera fram en utlandssatsning utan låta det komma naturligt främst från kundens önskemål eller genom sina samarbetspartners. Endast ett av de tillfrågade företagen har en ambition att expandera ut i Europa p.g.a. att Sverige är en liten marknad.

- 7) *Hur uppfattar ni konkurrensen på den svenska marknaden av utländska bolag, upplever ni den som stark/svag, är konkurrens från utländska bolag något positivt eller negativt?*

Här var upplevelsen av konkurrens oerhört varierande. Vissa upplevde ingen konkurrens alls eftersom deras konkurrenter ”dog sotsdöden” under krisåren. Andra hävdar att konkurrensen är måttlig fast den mest rådande uppfattningen är nog att det finns en relativt hård konkurrens men den kommer nästan enkom från andra svenska företag. För något företag är deras kunders val av leverantör inte beroende av om det är ett inhemskt eller utländskt bolag, samtidigt som ett annat företag hävdar att det på den svenska marknaden är en fördel att vara just svensk eftersom man då känner marknaden bättre samt att kunderna får möjlighet att komma i direktkontakt med företagets högsta ledning.

- 8) *På vilket sätt skiljer ni er från era konkurrenter och vilken profil vill ni att era kunder ska ha av er?*

Svenska IT-företag vill gärna uppfattas som experter, specialister, och de som kan leverera de bästa lösningarna samt att vara en partner som är lättillgänglig och står nära marknaden – kunden. Här nämner ytterligare ett företag att fördelen med att vara svensk är att man känner till de svenska kundernas verksamheter mycket bättre än vad de utländska bolagen gör.

- 9) *Hur pass priskänsliga är era kunder och har det varierat över perioden 1999-2004, och i så fall hur?*

Under toppåren var även priserna höga. Kunden var inte heller van att upphandla IT-system. Men det skedde som bekant en överetablering med hårdare konkurrens och så kom krisen. Det blev lite av kundens marknad som nu också hade blivit bättre på att upphandla system. Priserna har nu börjat harmoniseras och en viss återhämtning har skett, detta började ske så sent som sommaren 2004.

10) Vilka framtidsvisioner har erät företag och hur tror ni att framtiden kommer att se ut?

Det handlar mycket om att stärka sina marknadsandelar och förbättra resultaten. Överlag ser marknaden ljus ut för dem som finns kvar efter krisen. Det finns också en uppfattning om att företagen fortfarande kommer att genomföra förvärv, men nu i mindre utsträckning än tidigare. De förvärv som ändå sker genomförs för att uppnå synergieffekter. Ytterligare insatser för att fortsätta konsolideringen av det egna företaget kommer också att ske.

11) Hur tror ni att konkurrensen kommer att se ut i framtiden jämfört med idag?

I och med att aktörerna på marknaden blir färre kommer även konkurrensen att hårdna. Det kommer bara att finnas ett fåtal riktigt stora företag av de 700-1000 som nu agerar på den internationella marknaden och de små konsultföretagen kommer ha svårare att konkurrera och överleva. Dock kommer ett flertal specialistföretag som nischat sig hårt både lokalt och på den internationella marknaden att finnas kvar. Det största hotet kommer från offshoreländer i öst: Ryssland, Baltikum, de nya EU-staterna, men framför allt Kina och Indien. Där är lönerna låga och det finns en hel del välutbildad arbetskraft. Sammantaget kan man säga att man måste hålla sig i toppen av näringskedjan och jobba nära kunden. Marknaden kommer även att fortsätta konsolideras.

7 Resultatanalys

Resultatanalyskapitlet kommer att behandla de resultat vi har erhållit från branschstudien, årsredovisningarna, VD:s åsikter samt enkätundersökningen.

7.1 Statistikanalys

Det ska nämnas att det är företagens subjektiva upplevelser och inte en objektiv betraktelse som är resultatet av Konjunkturinstitutets frågor.

Man kan spåra en övertro inom branschen i början av undersökningsperioden som senare förbyts mot en viss pessimism, främst när det kommer till priser, lönsamhet och inneliggande order. Mot slutet harmoniserar sig de flesta kurvor som visar förväntan och utfall.

Konfidensindikatorn ger faktiskt en mycket god bild av hur branschen har upplevt denna period som vi valt att undersöka. De flesta förväntningar ligger på en oförändrad till mycket god nivå förutom antalet inneliggande uppdrag.

Ett frågetecken finns dock ifråga om utvecklingen av verksamheten, vilken verksamhet det är som avses och hur företagen som svarat har resonerat. Vi har valt att ta med denna statistik för det behöver utredas om man kan finna en förklaring på branschens motsägelsefulla resultat.

En märklig dipp kan ses i utfallet av efterfrågan i tiden runt när terrorattacken mot World Trade Center i New York skedde i september 2001. Det kan vara tillfälligheter men attacken nämns även i ett av enkätsvaren. Vi ställer oss frågande till detta utfall eftersom vår bedömning är att efterfrågan på IT-säkerhetstjänster och lösningar borde ha ökat. Dels i form av högre säkerhet för informationslagring, dels för en ökad elektronisk kontroll av hela samhället. Detta borde alltså ha avspeglats i Konjunkturinstitutets statistik på ett mer positivt sätt än vad vi ser.

Det missnöje vi kan spåra gällande pris och lönsamhetsutveckling i statistiken från Konjunkturinstitutet och som i stort sett präglar hela undersökningsperioden upplever vi inte som konstigt, eftersom det ligger i sakens natur att inte vara nöjd med sin nuvarande situation utan hela tiden sträva efter en förbättring.

7.2 Analys av årsredovisningar och enkätsvar

I detta avsnitt presenteras en analys av avsnitten Årsredovisningsdata, VD har ordet samt Redovisning av enkäten.

Många företag i branschstudien hade en svag eller sjunkande vinstmarginal under de första åren av perioden 1999-2004. Det var också under dessa år som investeringar gjordes för expansion. Det tydligaste exemplet är Framfab som under 2000 gjorde en stor satsning på expansion ut i Europa. Enligt Framfabs årsredovisning 2000 genomfördes expansionen i en för hög takt vilket ledde till att företaget förlorade fokus på kärnverksamheten. Vi ska här inte dra några slutsatser men vi kan också se tecken på att flera andra företag expanderade för fort när vi ser till antal anställda ställt i relation till resultatet per anställd. Hos 3L system, Enea, Framfab och HiQ är detta extra tydligt, se diagram för antal anställda jämfört med EBITDA per anställd.

I motsats till de tidiga åren kan vi under senare år (år 2003 och år 2004) se en ökande vinstmarginal. 2004 års resultat gav en högre vinstmarginal jämfört med 2003 för nio av de tio företag vars resultaträkningar vi granskat. Detta kan härledas till de insatser som företagen genomfört och som de berättar om dels i svaren på enkätfrågorna, dels i årsredovisningarna. Med insatser menas effektiviseringar och rationaliseringar av verksamheten, såsom avyttringar av dotterbolag och en tydligare fokus på kärnverksamheten.

Sett till nettoomsättning per anställd kan vi se att spridningen företagen emellan har varit mindre de senaste två åren än de tidigare fyra. Vi kan också genom att titta på medelnettoomsättning per anställd mellan företagen se en ökning de senaste två åren, samt också att medlet låg högre 2004 än 1999.

I enkätundersökningen kan vi uttyda en god framtidstro för branschen. Svaren pekar på att framtiden ser ljus ut och att de förvärv som görs nu och framöver är mer strategiskt genomtänkta än tidigare. De effektiviseringar och rationaliseringar som tidigare nämndes i kombination med genomtänkta förvärv ser vi som en tydlig bidragande orsak till den förbättrade vinstmarginalen.

Vidare ser vi i enkätsvaren att de produkter och tjänster som företagen erbjuder nu står under en större prispress. Orsaken sägs vara tudelad. Dels har kunderna nu blivit mer medvetna och är mer noggranna i planeringen av sina inköp, dels har konkurrensen från utländska bolag ökat, då främst ifrån Kina. Detta kan vara en orsak till att vinstmarginalerna, trots effektivare organisationer, inte är tillbaka på de nivåer de var i slutet av 1990-talet.

8 Slutsats

Vad som framgått av vår enkätundersökning och det vi läst i årsredovisningar är att IT-företagen har anpassat sina organisationer till att erbjuda tjänster och produkter som marknaden efterfrågar. Som vi ser det har denna anpassning lett till att samtliga företag i vår studie, undantaget ett, har gått med positivt resultat för 2004. Vi kan idag säga att IT-företagen agerar på en mognare marknad med mer medvetna kunder.

Under IT-boomen satsade många företag på att växa så snabbt som möjligt genom förvärv av andra företag som inte alltid passade in i verksamheten. På frågan om dessa förvärv berodde på att företagen ville bredda sin verksamhet för att möta marknadens behov eller för att tillfredsställa investerarnas krav på tillväxt känner vi oss redo att välja det senare alternativet. Om förvärven skedde för att möta marknadens behov av produkter och tjänster kan vi idag säga att det var ett felaktigt beslut. Gällande de förvärv som skedde anser företagen i branschstudien att de genomfördes i en för hög takt i kombination med en otillräcklig strategisk planering. Företagen i vår studie har under senare år i stor utsträckning trimmat organisationerna och fokuserat på sin kärnverksamhet, de har avyttrat eller avvecklat verksamheter.

Vi kan också i enkätsvaren uttyda att företagen idag inte har lika bråttom att expandera, de ser idag istället expansion som en möjlighet och något som sker på kundens villkor. Vidare kan vi i enkätsvaren också se att förflyttning av viss produktion till lågkostnadsländer kan vara nödvändigt för att bibehålla konkurrenskraften gentemot utländska bolag. I och med flytt av viss verksamhet till utlandet ser vi en möjlighet för företagen att utveckla lönsamheten positivt i framtiden.

En slutsats vi kan dra av resultatet från enkätundersökningen är att IT-företagen ser ljus på framtiden. Detta stöds också av de årsredovisningsdata och den statistik vi tagit del av. Samtliga företag i vår branschstudie, undantaget ett, har de två senaste åren ökat sin vinstmarginal. Som ett led i återhämtningen från börsnedgången har företagen koncentrerat sig på sin kärnverksamhet. Detta är vad vi anser en möjliggörare för den ökande vinstmarginal vi under de senaste åren har sett.

Vi drar som en slutsats av vår genomförda undersökning att branschen klarat nedgången bra och företagen verkar vara väl rustade och motiverade för att möta framtiden.

9 Diskussion

Det är märkligt att folk helt plötsligt slutade tänka och följde den masspsykos som bredde ut sig och gav upphov till en börskrasch som IT-företagen fick skulden för

Under arbetets gång har vi funderat på om företagen under IT-boomen kanske inte alls expanderade i en för snabb och ej genomtänkt takt. Under denna tid var många kunder villiga att betala stora pengar för tjänster och produkter inom IT-området. Företagen förväntade sig inte en vikande efterfrågan och satsade därför på att växa så snabbt som möjligt för att kunna svara mot denna efterfrågan. Men istället för att skylla på en alltför snabb tillväxt kan det istället ha varit så att företagen inte fick tillgång till den kompetens som behövdes för att uppnå de lönsamhetsnivåer som både de själva och marknaden genom sin värdering av IT-bolagens aktier ville uppnå?

Om detta är sant så är det möjligt att företagen även i framtiden kommer att få problem med att uppnå önskad expansion då efterfrågan på IT utbildningar i Sverige varit låg under ett antal år.

En annan faktor som spelar in har varit att tekniken inte legat i fas med de visioner som entusiasterna inom branschen hade. Branschen hoppades väl kanske att Moore's lag skulle följa Manny Fernandez vision om en hälften så lång fördubblingsperiod, då hade inte branschens löfte kommit på skam. Här kan vi jämföra med boo.com:s webbshop som verkligen hade behövt den snabbare utvecklingstakten på sin sida för att lyckas.

Källförteckning

9.1 Litteratur

Blomquist, Anders & Leonardz, Björn (1997). *Årsredovisningen – En introduktion*. Malmö: Liber Ekonomi.

Hartman, Jan (1998). *Vetenskapligt tänkande: Från kunskapsteori till metodteori*. Lund : Studentlitteratur.

Lindstedt, Gunnar (2001). *boo.com och IT-bubblan som sprack*. Stockholm : Bokförlaget DN.

Lönnqvist, Rune (1998). *Årsredovisning i aktiebolag och koncerner*. Lund: Studentlitteratur.

Oxford (2005). *Oxfords Dictionary for advanced learners*, 7th edition. Uppslagsord: Leveraged buyout. Oxford: Oxford University Press.

Porter, Michael E (1983). *Konkurrensstrategier*. Oskarshamn: AB Primo.

Thurén, Torsten (1991). *Vetenskapsteori för nybörjare*. Malmö: Liber AB.

Willim, Robert (2002). *Framtid.nu, flyt och friktion i ett snabbt företag*. Stockholm: Brutus Östlings Bokförlag Symposium.

Ågerup, Karl (2002). *Sagan om ADCORE*. Lund: Stockletter AB.

9.2 Publikationer

Stockholmsbörsen AB (2004). *Guide – att tolka börsbolagens delårsrapporter*. Ny rev. uppl. Stockholm: Stockholmsbörsen AB. (Nr. 7 I Stockholmsbörsens skriftserie).

Kommuniké, WM Data 2000

Årsredovisningar, 3L System 1999-2004

Årsredovisningar, AcandoFrontec 1999-2004

Årsredovisningar, Enea 1999-2004

Årsredovisningar, FocalPoint 1999-2004

Årsredovisningar, Framfab 1999-2004

Årsredovisningar, HiQ 1999-2004

Årsredovisningar, IBS 1999-2004

Årsredovisningar, Intentia 1999-2004

Årsredovisningar, TietoEnator 1999-2004

Årsredovisningar, WM Data 1999-2004

9.3 Elektroniskt tillgängliga artiklar

- Alfredsson, Magnus (2001). Vad är jämförelsestörande poster? (Elektronisk) *Privata Affärer*, 25 april. Tillgänglig: <<http://www.privataaffarer.se/experten/showanswer.asp?intCategoryid=2&questionid=930>> (2005-04-05)
- Aronsson, Cecilia (2005). Genombrott för Birgerssons Brikks. (Elektronisk) *Dagens Industri*, 29 mars. Tillgänglig: Affärsdata (2005-03-29)
- Bergin, Erik (2005). Nytt köprally att vänta bland it-konsulterna i år. (Elektronisk) *Svenska Dagbladet – Näringsliv*, 10 januari. Tillgänglig: Mediearkivet (2005-01-10)
- Jonung, Lars (2000). Den nya ekonomin i ett historiskt perspektiv. (Elektronisk) PDF format. *Ekonomisk debatt*, årg. 28, nr. 6. Tillgänglig: <<http://www.ne.su.se/ed/pdf/28-6-lj.pdf>>
- Lindroth, Jan (2004). Överdriven tro på branschens tillväxt. (Elektronisk) *Affärsvärlden*, 10 december. Tillgänglig: Affärsdata (2004-12-07)
- Lövgren, Stephan (2004). Halva kostnaden i Indien. (Elektronisk) *Göteborgsposten – Ekonomi*, 19 december. Tillgänglig: Mediearkivet (2004-12-07)
- Pinknews (2000). Ikoner som hotar skada varumärket. (Elektronisk) PDF format. *Pinknews – Medieinformation för Dagens Industris annonsörer*, nr. 1 år 2000. Tillgänglig: <http://www.pinknews.com/pdf/00_1.pdf> (2005-05-03)
- Sjöberg, Lennart (2002). Vad kan vi lära av en sprucken bubbla? (Elektronisk) PDF format. *Ekonomisk debatt*, årg. 30, nr. 3. Tillgänglig: <<http://www.ne.su.se/ed/pdf/30-3-ls.pdf>>
- Stenbacka, Rune (2000). Konkurrens i den nya informationsekonomin. (Elektronisk) PDF format. *Ekonomisk debatt*, årg. 28, nr. 6. Tillgänglig: <<http://www.ne.su.se/ed/pdf/28-6-rs.pdf>>
- Söderberg, Karl-Åke (1997). Gartner Group tror på upptrappning: "Fördubblad prestanda på nio månader. (Elektronisk) *ComputerSweden*, 14 november. Tillgänglig: Affärsdata (1997-11-14)
- Wellton Persson, Claes (1997) 5 000 kanaler i nytt tv-nät. (Elektronisk) *Svenska Dagbladet*, 9 december. Tillgänglig: Affärsdata (1997-12-09)

9.4 Andra elektroniska källor

- Intel. *Silicon Research Areas - Moore's law*. (Elektronisk). Tillgänglig: <<http://www.intel.com/research/silicon/mooreslaw.htm>> (2005-05-10)
- Investopedia (050406). *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization – EBITDA*. (Elektronisk) Tillgänglig: <<http://www.investopedia.com/terms/e/ebitda.asp>> (2005-04-06).
- Investopedia (050406:2). *EBITDA: The Good, The Bad, and The Ugly*. (Elektronisk) Tillgänglig: <<http://www.investopedia.com/articles/analyst/020602.asp>> (2005-04-06)
- Investopedia (050523). *Goodwill*. (Elektronisk) Tillgänglig: <<http://www.investopedia.com/terms/g/goodwill.asp>> (2005-05-24)

IT-Företagen (2004). *IT-Företagen 2004 – Verksamhetsberättelse*. (Elektronisk) Word-format. Tillgänglig: < <http://www.itforetagen.se/> > verksamhetsberättelse 2004/ >> (word-fil)<</363.doc (2005-05-15)

IT-kommissionen (1998). *Bakgrundsmaterial till IT kommissionens rapport, IT och nationalstaten*. (Elektronisk) PDF format. Tillgänglig:
< http://www.itis.gov.se/studiematerial/kopia/db/itv_fdjup/sum.html > (1998-05-18)

Konj (2005). *Datakonsulter och dataservice*. (Elektronisk) Excel-format. Tillgänglig:
< <http://www.konj.se/> > Statistik/Tendensstatistik från Konjunkturbarometern/
Privata tjänstenärningar/Datakonsulter och dataservice/Tabeller (2005-05-14)

Norex (2005). *NOREX Alliance – Common Industry classification standard* (Elektronisk) PDF format. Tillgänglig: <<http://www.norex.com/>> Info Tables/Brochures/Norex Industry Classification 2004.pdf. (2005-05-20)

Nationalencyklopedin (2005) (Elektronisk) Sökord: Hårdvara. Tillgänglig: < <http://www.ne.se> > prenumeration krävs.

Riksbanken valutakurser, (Elektronisk) Excel-dokument. Tillgänglig:
<<http://www.riksbanken.se/>> Statistik/Valutakurser/Månads och årsgenomsnitt från 1980/Månads och årsgenomsnitt 1980.xls (2005-05-05)

9.5 E-post

Knudsen, Roger (I) (2005-05-21), Roger.Knudsen@konj.se, publiceras i sin helhet i bilagan.

Knudsen, Roger (II) (2005-05-23), Roger.Knudsen@konj.se, publiceras i sin helhet i bilagan.

Bilagor

Bilaga 1 - Enkätfrågor

Följande frågor skickades ut som en enkät till ca 30 företag verksamma inom IT-sektorn i Sverige.

1. Kan ni säga att ni idag, fem år efter vad som uppfattades som en "IT-krasch", fortfarande är lika lönsamma och/eller har samma tillväxtmöjligheter?
2. Kan ni säga att ni blev påverkade av den negativa publicitet IT-sektorn fick som följd av den kraftiga kursnedgången för IT-aktier på börsen under år 2000 och i så fall på vilket sätt?
3. På vilket/vilka sätt skiljer sig er verksamhet 2004 jämfört med 1999?
4. Har ni övergett någon satsning som inte var framgångsrik/livskraftig? Om ja, varför skedde detta och vid vilken tidpunkt?
5. Har verksamheten idag jämfört med fem år sedan växt till **nya** affärsområden eller har ni gått mot ökad fokus inom ett visst område? Hur tror ni det kommer att se ut i ett längre perspektiv?
6. Ser ni expansion/ytterligare expansion utomlands som en möjlighet eller som ett måste för framtida överlevnad, och i så fall varför är det nödvändigt?
7. Hur uppfattar ni konkurrensen på den svenska marknaden av utländska bolag, upplever ni den som stark/svag, är konkurrens från utländska bolag något positivt eller negativt?
8. På vilket sätt skiljer ni er från era konkurrenter och vilken profil vill ni att era kunderna ska ha av er?
9. Hur pass priskänsliga är era kunder och har det varierat över perioden 1999-2004 och i så fall hur?
10. Vilka framtidsvisioner har erat företag och hur tror ni att framtiden kommer att se ut?
11. Hur tror ni att konkurrensen kommer att se ut i framtiden jämfört med idag?

Bilaga 2 - Enkät svar

Nedan presenteras de svar vi har erhållit från respektive företag som valt att delta i vår enkätundersökning. Detta material har tjänat som en del av underlaget till vår branschstudie. Företagen har deltagit under villkoret att deras svar behandlas anonymt. Därför kommer vi att referera till de olika företagen som F1, F2, osv. Svaren presenteras i oredigerad form.

Svar F1

1. Det ni kallar för IT-kracshen har gjort att alla IT-konsultbolag som fortfarande finns kvar jobbar på ett betydligt mer effektivt och slimmat sätt. Detta är en förutsättning för att komma tillbaka till de vinstmarginaler som en gång fanns.
På samma sätt är med tillväxten, alla är idag mycket mer noggranna vid rekrytering eller förvärv, vilket gör att tillväxten inte alls ligger på de nivåer som fanns t.ex. 1999 och 2000.
2. Svaret är JA. Media och finansvärden vände IT(konsult)bolagen ryggen.
Intresset började komma tillbaka förra året men än så länge har vi långt kvar till den mediahause som rådde vid millennieskiftet.
3. Den är betydligt mer renodlad och fokuserad (i vårt fall på renodlad konsultverksamhet inom management och IT). Vi fokuserar mera på kundnytta och vi är mer koncentrerade på våra stora baskunder.
4. Framförallt har vi sålt eller avvecklat all utveckling av egna programprodukter. Detta skedde under åren 2000 – 2002.
5. Se svaret på fråga 3.
6. Vi ser det som en möjlighet och känner oss inte på något sätt tvingade att göra det.
Just nu klarar vi oss genom partnerskap med t.ex. IBM Global Services och Logica.
Vi har idag en mycket försiktig attityd till utlandsetableringar.
Vi vet av erfarenhet vilka svårigheter det är att som svensk tjänsteleverantör erövra nya marknader.
7. Den är mycket stark, men det beror nog inte i huvudsak på att dessa konkurrenter är internationella, utan i stället på att de har duktiga svenska verksamheter, t.ex. Accenture och Cap Gemini. Vi ser det som en utmaning att just ta upp kampen med dessa företag. Det som gynnar oss är att kunden får en direkt tillgång till företagets högsta ledning, vilket i många fall är i det närmaste omöjligt när det gäller internationella företag.
8. Vi vill uppfattas som företag som verkligen tillför mätbar kundnytta. Inte bara levererar det som kunden frågat efter. Vill vill också uppfattas som företaget som är enkelt att samarbeta med och kunden skall verkligen känna att vi anstränger oss att överträffa våra konkurrenter.
9. Under åren 1999 – 2001 rådde en stor obalans i efterfrågan och tillgång vilket gjorde att priserna rusade i höjden. Därefter har kunderna blivit betydligt mer professionella i sitt sätt att upphandla konsulttjänster och inte minst genom de stora ramavtalen har prispressen blivit kännbar. Vi måste således kunna leverera samma nytta men till en lägre intern kostnad.
10. Vi tror att vi har en rejäl möjlighet att bli det ledande lokala konsultbolaget inom management och IT. Vi tror att vi måste fördubbla vår volym för att nå en sådan position,

d.v.s. en omsättning på 1 – 1,5 MDR.

Framtiden just nu ser bra ut, det finns en bra efterfrågan på våra tjänster och fortfarande är det relativt lätt att rekrytera erfaret folk.

11. Det kommer att bli färre konkurrenter men de som finns kvar blir desto ”giftigare”. Många talar idag om ”Offshore outsourcing” och menar med det att mycket av uppdragen utförs av utländsk arbetskraft till billigare pris. Än så länge har det inte berört den verksamhet vi bedriver då den i grunden måste genomföras nära kunden.

Svar F2

1. HiQ är idag på samma lönsamhetsnivå som före kraschen, och vi växer ungefär i samma takt, dvs starkt. Under ett par år kunde vi av förklarliga skäl inte växa utan var tvungna att dra ner inom vissa delar av bolaget.
2. Vi påverkades inte så mycket av dålig publicitet kring Internetkonsulter men självklart en allmänt pessimistisk syn på IT branschen. Det som vi påverkades mest av var den negativa publiciteten kring Ericsson eftersom det är en av våra största kunder.
3. Vi är mer diversifierade mindre känsliga för svängningar i en specifik bransch. Vi är mer effektiva.
4. Vi har lagt ner vår verksamhet i Norge (2002) därför att det var för svårt att nå lönsamhet ch vi gjorde bedömningen att Norge inte är en marknad som passar HiQ
5. Vi finns idag i fler branscher än tidigare, exempelvis myndigheter & Verk samt spel och underhållning.
6. Inte ett måste, men ett möjligt alternativ. Vi vill växa med våra kunder på nya platser. Idag finns dock inga konkreta mål för utlandsetableringar utöver den närvaro vi redan har.
7. Marknaden i Sverige är konkurrensutsatt, även från utländska bolag. Vi upplever att vårt nischade erbjudande efterfrågas och att vi kan hävda oss väl i konkurrensen.
8. Vi är mer specialiserade och tydligt nischade inom ett antal områden (mer info finns på www.hiq.se)
9. Under lågkonjunkturen har priserna fallit inom alla områden, kunderna har överlag lärt sig att köpa IT tjänster och är idag mer kunniga köpare, dvs. duktiga förhandlare. Priserna har återhämtat sig något det senaste året.
10. Vi vill fortsätta att vara ett ledande konsultföretag inom kommunikation, programvaruutveckling och simulering med Norden som bas. Våra långsiktiga mål är att växa 30% och ha en rörelsemarginal på 15%
11. Det kommer alltid att finnas hård konkurrens. Utländska spelare och lågkostnadsalternativ är en realitet.

Svar F3

1. Begreppet ?lika lönsamma? kan man diskutera. Vi har flera nyckeltal som är i nivå som innan IT-kraschen, men det finns mer att hämta. Tillväxtmöjligheter finns fortsatt.

2. Inte så mycket av publiciteten men av själva verksamheten. Vi hade ca 200 konsulter av 1300 konsulter hos Ericsson som blev utan uppdrag under 2001. Sedan kom efterdyningarna med minskningar även hos andra konsultköpare.
3. Vi gör inte längre allt.
4. Många. Våren 2001 hade vi 39 dotterföretag, nu har vi 14. Flera har i och för sig slagits samman, några har sålts men minst 12 verksamheter har vi helt enkelt avvecklat.
5. Fokus, se ovan. Kommer att fortsätta.
6. I fokus ingår också geografiskt fokus, dvs vi stannar tills vidare i Sverige/Danmark.
7. Konkurrensen finns där, ofta med lägre priser. Det måste vi kompensera med andra tjänster och mervärden. Det är både positivt och negativt, negativt i just prispressen.
8. Vi skall vara First Choice, främst genom vår kunskap om deras verksamhet (kan inte utländska konkurrenter ha) samt att vi förordar gör något av det du redan har, skapa avkastning på redan gjorda investeringar istället för riv ut och gör om.
9. Pris är viktigt för kunden, sedan kan man göra affärsmodeller som gynnar både kund och leverantör.
10. Vi går inte ut med detta externt.
11. Den kommer att bli tuffare från stora konkurrenter, men små konsultbolag kommer att ha svårare att både konkurrera och överleva

SvarF4

1. Det skulle man kunna säga. Ser man på 99/00 så tidigare la många företag sina IT-investeringar, med hänsyn tagen till millenniumskiftet. Vi gjorde ett bra resultat 99, 00 gjorde vi ett nollresultat och vi förväntar oss att göra ett hyfsat i år. Tillväxten minskade efter 99/00 för att nu stiga igen. Det som stör är att vi under året förvärvat två företag och avyttrat ett. Vi räknar dock att kunna växa organiskt med 5-10%.
2. Ja, för att använda ett börsanalytiskt uttryck kan man säga att marknaden var "utbombad". Det var ett tag "iskallt" med tanke på det stora raset som drabbade företag inom IT-branschen, se bar på Ericsson. Fast kunderna verkade förtroendet inte påverkat. Men man kunde notera bland IT-konsultföretagen och de som säljer affärssystem att många hade överinvesterat så efterfrågan dämpades. Vidare påverkades branschen av den rådande lågkonjunkturen, oron efter 9/11 och att kapaciteten i branschen var högre än efterfrågan.
3. Vi har gått från generalister, fast vi har alltid jobbat med "Supply Chain Management", till att rikta oss mot utvalda branscher där vi kan bli specialister och få en ledande ställning och då inom biltillverkning, medicin, elektronik, papper och livsmedel
4. Nej, inte direkt, man vill inte bli en "Mädchen Fur alles", men alla som erbjuder affärssystem måste specialisera sig.
5. Se ovan, samt att vi nu arbetar mer med att integration mellan kund och leverantör. Tidigare integrerade vi systemen internt men nu riktar vi oss mot kund. Som jag nämnt tidigare så arbetar vi "Supply Chain Management" som t ex så har kund nu möjlighet att

spåra sin order genom ett "track n trace"-system. Vi skapar transparens mellan kund och leverantör.

6. Ja, vår expansion i Asien har främst varit kunddriven. En stor kund som använder våra system i Europa önskade använda samma i Asien och i USA. Därför öppnade vi ett kontor i Shanghai för att möta kundens önskemål. Det handlar både om möjlighet och måste.
7. Den är ganska stark och det upplever vi som positivt, man drivs till att bli tydligare och vassare. Det gör också att fler måste lämna marknaden eftersom de inte klarar av konkurrensen och då blir det färre alternativ för kunden och det är kanske inte så bra.
8. Vi vill uppfattas som specialister på "Supply Chain Management". Inom de branscher vi valt vill vi framstå som förstahandsvalet, konkurrenterna erbjuder bara programvara men vi erbjuder allt, från installation till support och service.
9. Kunderna har varit ganska bra på att utnyttja den överkapacitet som har funnits inom branschen vilket har lett till pressade priser. Man kan i och för sig se en normalisering av priserna, att de har balanserats.
10. Marknaden bli bättre många företag är på väg att byta ut sina affärssystem och antalet leverantörer är färre idag. Det finns ca 700-1000 programvaruföretag och de kommer att bli färre på grund av att de större köper upp mindre. Vi jobbar också med att konsolidera företaget och att växa genom förvärv och utnyttja de synergieffekter som då uppstår.
11. Se ovan. Man kan även se en trend att det kommer att bli färre aktörer på marknaden ett antal stora ca 5-10 stycken som t ex Oracle, PeopleSoft och SAP men även en stor mängd nischade företag både branschspecialiserade och mindre företag som verkar lokalt. Det finns dock en risk att det blir för få företag inom vissa områden som t ex sökmotorer.

Svar F5

1. Vi har bättre förutsättningar nu jämfört med under och lite innan "kraschen". Det fanns andra möjligheter då och vi har återskapat en del och tillfört lite nytt. Marknaden har också blivit mer normal, det är inte lika haussat med IT nu vilket är bra.
2. Ja definitivt, i media drog man IT-konsulter i gruset och hela branschen smädades, det var svårt att göra affärer. Men detta av helt fel anledningar, det var inte IT-företagen som hade blåst upp bubblan utan snarare samma media som nu lät oss springa gatlopp samt att vissa hade gjort dåliga aktieaffärer och var nu negativt inställda till IT.
3. Nu är vi fokuserade på vår kärnkompetens som är affärssystem. Och att tillhandahålla konsulttjänster med samma inriktning.
4. Ja, mellan 2000 och 2003 la vi ner all verksamhet som inte rörde affärssystem.
5. Se ovan, som sagt fokuserar vi nu på affärssystem och då främst då i Sverige och Finland där vi planerar att öka våra marknadsandelar men vi har även verksamhet i Tyskland där fokus mer ligger på flygindustrin.
6. Sverige är en liten marknad och vi jobbar mot en global marknad med internationella kunder. Vår ambition är att expandera ut i Europa några vidare planer för expansion har vi inte för tillfället.

7. Konkurrensen från utländska bolag är relativt liten men inom områden som affärssystem finns flera internationella aktörer som Accenture, IBM och CapGemini. Det är främst de inhemska företagen som är våra svåraste konkurrenter.
8. Vi vill framstå som experter på konsulttjänster inom affärssystem.
9. Under 1999 och 2000 när branschen var på topp så var prisläget också högt men när sedan efterfrågan minskade 2000 fick kunden en stärkt ställning så dom kunde sätta priset och företagen fick anpassa sig. Utvecklingen har dock vänt och den kom under sommaren 2004.
10. Vi har för avsikt att fortsätta och växa med marknaden. För de företag som arbetar med affärssystem och konsulttjänster ser framtiden ljus ut. IT-branschen har börjat följa den övriga marknadens konjunkturcykler. Vi eftersträvar inte att bli världsledande men under perioden 2004-2007 planerar vi att växa med mellan 40-50% och öka lönsamheten till 10% EBITA.
11. Det kommer att bli mycket tuffare i framtiden och framförallt med nya aktörer från så kallade offshore länder så som Baltikum, Ryssland men framför allt från Indien och Kina. Det största hotet kan man spåra till de nya EU-staterna, där kostnadsläget är ett annat och lönerna är betydligt lägre men på sikt kommer även deras konkurrensfördelar att harmoniseras med kostnads- och prisläget i övriga EU. Det är svårt att konkurrera med låg kompetens och man bör vara i toppen av näringskedjan för att behålla konkurrensfördel. Man kan t ex hämta kompetens inom affärssystem nästan var som helst. Vi har dock en konkurrensfördel i kunskap om kunden, deras kultur och språk.

Svar F6

1. Lönsamheten är bättre (MSEK -20 vs. MSEK 0), men för dålig.
2. Ja, definitivt. All IT/Internet verksamhet uppfattades en period som ytlig och oseriös. Media drog alla över en kam och beskrev på ett populistiskt sätt misslyckanden som dåliga idéer, trots att det ibland berodde på att stora kundföretag inte betalade sina fakturor.
3. Vi har gått från konsumentfokus till företagsfokus, skjutit på internationell lansering och avgränsat tjänsteutbudet (smalare och vassare).
4. Se konsument ovan.
5. Se ovan.
6. Möjlighet – när vi uppnått tillfredsställande lönsamhet hemma. Nu tar vi bara utl affärer i samband med svenska affärer (där kunden har verksamhet i utlandet).
7. Mycket svag – vi har en stark ställning (det är en god sida av krisen – många konkurrenter dog sotsdöden).
8. Vi har en teknologi som kan ge individer personligt anpassad omvärldsbevakning. Det kan ingen annan.
9. Priset har inte varit viktigt. Förr fanns inga budgetar alls – nu handlar det om nytta och service.

10. Vi skall nå lönsamhet och växa till att bli en betydande leverantör av informationsbevakningssystem på varje marknad vi agerar på (bland de tre främsta)
11. Många av de enklare tjänsterna vi levererar kommer att ingå i andra system (browsers etc.) och vi kommer att gå mot mer intelligens (analys, texttolkning mm)

Svar F7

1. Vi är idag mer lönsamma men bedömer inte tillväxten på samma sätt idag som för 5 år sedan.
2. Ja, den negativa publiciteten påverkade företagets investeringsvilja i IT.
3. I grund och botten samma verksamhet men med större fokus på utvalda marknader och segment.
4. Se ovan
5. Se ovan
6. Vi var redan 1999 fokuserade på en global marknad och detta kvarstår.
7. På den svenska marknaden finns konkurrens från såväl utländska företag som svenska med en global verksamhet. Bolagets ursprungsland är inte ett avgörande argument för våra kunders val av leverantör.
8. Vi är en världsledande leverantör av komponentbaserade affärssystem, utvecklat på öppen standard och vi var först i världen att leverera sådana. Genom att erbjuda ett mer flexibelt affärssystem, förbättrar vi kundernas förmåga att fatta rätt beslut och att styra verksamheten mer effektivt. Vi har över 20 års erfarenhet av implementation av affärssystem, med konsulter som har djup branschkompetens och som förstår kundens verksamhet och behov.
9. Den starka konkurrenssituationen på marknaden har medfört en ökande prispress under perioden, framför allt på traditionella ”ERP-marknaden”.
10. Vi bedömer att marknaden kommer att karaktäriseras av mognad snarare än tillväxt även om det finns en viss tillväxt. Inom vissa segment och marknader där vi verkar, t ex Asien och inom området Enterprise Asset Management, bedöms marknaden växa snabbare. Vår ambition är att långsiktigt lönsamt tillsammans med partners utveckla och verka på marknaden och inom utvalda segment uppnå marknadsledarskap.
11. Branschen kommer att visa en fortsatt konsolidering.

Bilaga 3 - VD har ordet

Här återfinns underlaget till sammanfattningen av VD har ordet som presenteras under rubriken "VD har ordet" i uppsatsen.

3L System

Har främst kunder inom bygg och fastighetsbranschen till vilka de säljer sitt affärssystem 3L Pro och kunder inom vägledande media såsom Eniro till vilka de erbjuder MBS – Media Business System genom 3L Media. Företagets konsulttjänster går under 3L Consulting. 2004 hade företaget 51 anställda.

1999

VD Hans Richter börjar med att belysa att det har varit ett framgångsrikt år för företaget och att soliditeten uppgick till 72 procent vilket ger stor utvecklingspotential. Året som gått har karakteriserats av omfattande produktutveckling inom samtliga områden och man tog även beslut att utöka utbudet av affärssystem för att även kunna sälja till mediebranschen. Man tror att man kommer att ha en mycket stark utveckling i försäljningen till det nya affärsområdet Media och även fortsatt tillväxt inom Bygg och Fastighet.

Vidare berättas att man kommer att genomföra företagsförvärv och ingå i partnerskap för att kunna fortsätta uppbyggnaden av spetskompetens, detta har föregåtts av ett mycket omfattande arbete för att lägga grunden till fortsatt expansion. De säger också att den planerade expansionen kan komma att påverka lönsamheten negativt framöver och att marknadens krav på affärssystemen ökar och att systemen går mot att bli mer Internet-anpassade och webbaserade vilket kommer att öka utvecklingskostnaderna kraftigt.

Avslutningsvis påpekas att styrningen har inriktats på verksamhet, strategi och organisation framför aktiekursvård, aktien steg från 20 till 26 kr under 1999. Aktien var noterad på Stockholm Börsinformations väntelista. (3L System 99)

2000

Nyttillträdd VD för 2000 är Mats Carlesund, betydligt yngre än den tidigare. Årets negativa resultat förklaras med att man inte har behållit fokus på kärnverksamheten, att man har haft en övertro på framtida expansion samt en låg kostnadsmedvetenhet. Man har också gjort ett antal satsningar på nya affärsområden och bedrivit en extensiv vidare- och nyutveckling. Företaget avyttrar nu de verksamheter som är utanför kärnverksamheten. 3L Media som erbjuder affärslösningar och konsulttjänster för mediebranschen planerar att växa ytterligare ute i Europa, det är nu verksamt i 10 länder och kommer att satsa på fler kunder inom dessa. Aktien sjönk under året från ca 40kr till 5 kr, aktien står kvar på NGM:s (Nordic Growth Market tidigare SBI – Stockholm Börsinformation) väntelista. (3L System 2000)

2004

Under 2004 har 3L System förbättrat både omsättning och resultat. Anledningen till detta sägs vara ett målinriktat och strategiskt arbete för att bli marknadsledare i Europa inom sitt segment media samt inom Sverige som leverantör till bygg- och fastighetsbranschen. Man ser mycket positivt för den framtida utvecklingen för 3L Media och man säger sig också ha en stor marknadspotential för systemet 3L Pro som erbjuds av 3L Fastighetssystem på den svenska marknaden. Generellt så ser man en mycket stor utvecklingspotential för företaget som helhet. Aktiekursen förändrades inte mycket totalt över året, vid bokslut var kursen 19,80 och man har nu haft utdelning på aktien sedan 2002. (3L System 2004)

AcandoFrontec

1 juli, 2003 gick Acando och Frontec ihop och bildade AcandoFrontec. Företaget erbjuder management- och verksamhetsutveckling, affärssystem, systemutveckling och integration. 2004 hade företaget 532 anställda.

1999

Man planerar att expandera verksamheten vidare ut i Skandinavien till Danmark och Norge. Under 1999 ökade omsättningen med 38 procent. En stor del av det förbättrade resultatet, 28 MSEK (-45), sägs till en stor del bero på genomförda nyemissioner i Viewlocity som Frontec är minoritetsägare i med strax under 50 procent. Under året anställdes 342 medarbetare vilket gav totalt 1403 medarbetare i koncernen. Ett optionsprogram infördes för medarbetarna detta år. (AcandoFrontec 1999) VD påpekar också att Enea inte längre kan tillfredsställa marknaden genom att endast växa organiskt utan att man måste genomföra förvärv för att kunna växa i den takt som aktiemarknaden och kunderna förväntar sig. (AcandoFrontec 1999, s5)

2000

Koncernens tillväxt och lönsamhet är båda lägre än vad man hade väntat sig och det förklaras med en för svag marknadsbearbetning på en svag marknad. Resultatet har ytterligare belastats med kostnader för omstrukturering och omorganisering samt insatser för att förbättra marknadsbearbetningen. Man säger sig ha en för dålig fokus på kärnverksamheten och det beror på de många förvärv man gjort under åren. Som ett resultat av omstruktureringen har nu Frontec detta år 692 anställda och även en ny VD. (AcandoFrontec 2000)

2004

Ny VD har tillträtt efter den förre. Sammanslagningen med Acando lyckades väl och man ökade sin vinstmarginal med 18 procentenheter. AcandoFrontecs kunder blir mer kostnadsmedvetna och vill även ha detaljerade kalkyler och genomarbetade motiveringar för sina investeringsbeslut. Livslängden för levererade lösningar kommer att minska då kundernas verksamhet förändras i en allt snabbare takt. Det är fortfarande aktuellt med ytterligare förvärv, främst mindre bolag med ca 15-30 är intressanta men man för även diskussioner om förvärv med större aktörer på hemmamarknaden i Sverige. Slutet av 2004 uppgick antalet anställda till 532 st. (AcandoFrontec 2004)

Enea Data

Enea är ett globalt mjukvaruföretag som också erbjuder konsulttjänster med specialistkompetens inom telekom. Enea har utvecklat ett eget realtidsoperativsystem, OSE, som används bl.a. i mobilnätens radiobasstationer och i mobiltelefoner

1999

1999 gjorde Enea sitt hittills bästa år, orsaken sades vara den långsiktiga positioneringen av konsultverksamheten i de starka marknadssegmenten som lett till stor och ökande efterfrågan. Man lyckades också väl med utlandsetableringen av OSE, bl.a. i USA som de anser vara den viktigaste marknaden för de produkterna. Inför 2000/2001 planerar man att genomföra en nyemission för att som man säger ”snabbt kunna ta tillvara möjligheterna på den dynamiska marknaden”. Koncernen hade totalt 493 medarbetare 1999. (Enea 1999)

2000

Enea fortsatte även detta år att växa kraftigt, med en ny VD i spetsen, koncernens nettoomsättning ökade med 68 procent. Den ökade omsättningen berodde till en del på två förvärv, de själva sa också att den även berodde på en stadig organisk tillväxt. Nyemissionen genomfördes och den gav ett kapitaltillskott på ca 500 MSEK, vilka planerades användas till

fortsatt expansion. Nu var antalet anställda uppe i 851 st. varav 177 tillkom under året genom förvärv och 146 st. nyrekryterades. (Enea 2000)

2004

Enea har återigen fått en ny VD. Beslut togs att avyttra tre konsultverksamheter som inte längre passade in i kärnverksamheten som är operativsystemet OSE. Man har också bestämt att öppna ett kontor i Kina för att ta vara på marknadens möjligheter. Verksamheten har renodlats genom att avyttra konsultverksamheter som inte passade in Eneas nya profil. Organisationsmässigt försöker man skapa en större tydlighet samt effektivisera interna processer. De förändringar man hittills gjort i denna riktning har visat ha en positiv effekt på resultatet. (Enea 2004)

FocalPoint AB

FocalPoint är ett programvaruföretag som utvecklar webbaserade lösningar för kravhantering och projektportföljhantering.

1999

FocalPoint inleder ett samarbete med i2 i USA som ska marknadsföra och sälja FocalPoints kravhanteringssystem. Man har också tecknat samarbetsavtal med två svenska konsultföretag. Man inledde också en satsning på Internetbaserade portaler för ledning, prioritering och planering av produkter och tjänster, man hoppas med denna satsning kunna möta marknadens efterfrågan av dessa system. Antalet anställda uppgår till 4 stycken. (FocalPoint 1999)

2000

Samarbetet med i2 i USA har lett till att de första order har mottagits. Omsättningen för företaget ökade med 141 procent men man gör fortfarande ett negativt resultat. FocalPoint hade 15 anställda vid årets slut. (FocalPoint 2000)

2004

Nu går FocalPoint med vinst (6,4 MSEK) och detta är det bästa resultatet hittills. Försäljningen på den svenska marknaden har varit mycket god och försäljningen till utlandet har ökat till att bli en väsentlig del av verksamheten. Företaget har nu 18 anställda, VD är samma sedan 1999. (FocalPoint 2004)

Framfab

Framfabs kompetensområden är bl.a. kommunikationsarkitektur, strategi, projektledning, systemutveckling och teknik. Med andra ord, de gör webbsidor åt olika företag och deras marknadsföringskampanjer. (Framfab 2004)

1999

Framfab ökade detta år sin omsättning med 240 procent men man betonar att det viktigaste ändå är att rekrytera rätt folk för att kunna skapa sig en stark position i framtiden. Om man bortser från de förvärv företaget gjort under året så hamnar omsättningsökningen ändå på 150 procent. Antalet anställda uppgick till ca 1700 i åtta länder. Man säger att det är en konkurrensfördel att finnas i många länder eftersom de kan använda sig av erfarenheter från många olika marknader som gagnar deras kunder. Man planerar att fortsätta expandera internationellt. Börsintroduktionen har också öppnat möjligheten för ytterligare förvärv. (Framfab 1999)

2000

Som man planerade under 1999 har man nu under året expanderat internationellt dels genom flera förvärv utomlands, bl.a. i Tyskland och USA dels genom att etablera sig i Italien, Schweiz och Österrike. Man erkänner att man har expanderat i en för hög takt vilket ledde till lönsamhetsproblem. Också marknadsavmattningen har bidragit till det negativa resultatet. Samtidigt som man har expanderat med förvärv försöker man renodla verksamheten genom att avyttra de delar som ligger utanför kärnverksamheten vilket kommer att leda till en minskning av personalstyrkan med 740 personer. Verksamheten expanderade under året till totalt 13 länder och i koncernen jobbar nu 2666 personer. (**Framfab 2000**) En stor del av det negativa resultatet kommer ifrån en engångsnedskrivning av goodwill (1,7MDRSEK) p.g.a. marknadsomvärdering av IT-sektorn. (Framfab 2000, s42)

2004

Framfab visar ett positivt resultat för 2004, något man inte lyckats prestera sedan år 2000. Bättre resursutnyttjande och marknadssamarbete med sina amerikanska partners har bidragit till resultatet, man har också fokuserat på att sälja mer till sina största kunder. Återigen planerar man att göra förvärv. Antalet anställda har minskat drastiskt sedan 2000 och var vid utgången av 2004 327 stycken. (Framfab 2004)

HiQ

HiQ är ett managementkonsultföretag som agerar på den nordiska marknaden. Man specialiserar sig på kommunikation, programvaruutveckling och simulering. (www.hiq.se)

1999

HiQ blir noterat på Stockholmsbörsens O-lista och ökade omsättningen med 47%, rörelseresultatet förbättrades med 72%, personalstyrkan ökade med 102 personer till 254 stycken. HiQ går mot strömmen och gör inga förvärv utan växer på egen hand med ett antal nya kunder som man tecknade ramavtal med, bl.a. Ericsson och Nokia. Det i samband med beställningar FMV värda 50miljoner kr bidrog till det högre resultatet. Man säger sig se en starkt ökande trend inom mobilt Internet. I övrigt trycker man mycket på att man har stor erfarenhet inom telekom, Internet och mobilitet. (HiQ 1999)

2000

2000 ökade omsättningen återigen, detta år med 81% och rörelseresultatet ökade med 88%, antalet anställda uppgick till 417 vid årets slut. HiQ förvärvade två stycken företag som bidrog till ökningen av omsättningen och personal. (HiQ 2000)

2004

2004 var också ett bra år för HiQ med ett positivt resultat av 2000 års storlek. Man anställde 161 personer vilket gav en total på 535 vid årets slut. Omsättningen var ca 20 procent högre jämfört med 2000 vilket också gav en lägre nettoomsättning per anställd. Anledningen till den fortsatta framgången säger man vara att man har specialiserat sig på de områden man kan bäst samt att erbjuda dessa tjänster till kunder i fler branscher. Man säger också att under 2004 tog marknaden åter fart, speciellt marknadsområdet spel och underhållning växte mycket. (HiQ 2004)

IBS

IBS som specialiserar sig på effektiv hantering av försörjningskedjan erbjuder ett helhetskoncept där allt från branschspecifika lösningar med programvara, konsulttjänster, drifttjänster till finansiering av hårdvara ingår. (www.ibs.se)

1999

IBS gör detta år rekordvinst även fast marknaden för affärssystem enligt dem själva minskade p.g.a. kundernas oro inför millennieskiftet. Man har fokuserat på lönsamhet även fast man har både expanderat till flera länder och förvärvat ett antal bolag. Man har också utökat verksamheten till att även inkludera Internethandel mellan företag. (IBS 1999, s.4)
Man satte också upp ett mål om att uppnå en omsättning 2003 på 1 miljard USD och 6000 anställda. (IBS 1999, s.5) Affärsområde att öka mest var konsulttjänster till befintliga kunder, det var också det som var den största bidragande orsaken till det goda resultatet. Man satsade mycket på utveckling av framtida affärssystem.

2000

Enligt IBS själva så drabbades den globala IT-marknaden under 2000 av fortsatt avvaktande efterfrågan. Mot slutet av året såg det bättre ut men resultatet blev ändå bara 5 MSEK jämfört med förra årets 163 MSEK. (IBS 2000, s.4) Men man anser sig ändå ha klarat sig förhållandevis bra jämfört med många konkurrenter och man hänvisar till sin affärsstrategi att sätta tillväxt i tredje hand efter kvalitet och kortsiktig lönsamhet (IBS 2000, s.5).

2004

Ibs har varit ett starkt företag som gjort vinst 25 av de senaste 27 åren. Det är inom försäljning av sin egen programvara som de höga marginalerna finns och det är också inom detta försäljningsområde man kommer att fortsätta satsa. I och med att kunderna i allt högre grad efterfrågar mer branschspecifika lösningar, se även artikel i ComputerSweden (CS Tema 20050121 s.2) får produkterna ett högre förädlingsvärde som i förlängningen gynnar IBS. IBS satsar på att lägga över den del av verksamheten som innefattar utveckling och enklare support till lågkostnadsländer. 2004 var ett förhållandevis bra år men en förlust i den svenska verksamheten drog ner resultatet. I Norden i allmänhet och i Sverige i synnerhet har enligt IBS efterfrågan på större affärssystem varit låg de senaste åren. Det har också kommit in ett antal större utländska aktörer som i kombination med den lägre efterfrågan bidragit till en större prispress. Därför kommer IBS att satsa ytterligare på specialisering för att skilja sitt erbjudande från resten av aktörerna. (IBS 2004, s.6)

Intentia

Intentia erbjuder tjänster inom samma områden som IBS ovan, d.v.s. helhetslösningar för hela den värdeskapande kedjan från leverantör till kund. (Intentia 2000, s.12)

1999

Intentia kommer att fokusera mer på kärnverksamheten men även internationalisering. VD säger också att det stundande millennieskiftet under 1999 var en bidragande orsak till en svagare utveckling än förväntat vilket påverkade satsningarna i USA och Japan med ett negativt rörelseresultat. För att expandera på den amerikanska marknaden genomförde man ett antal förvärv. Tillväxten var under året 25 procent samtidigt som antalet medarbetare ökade med 500 st. till totalt 3212. (Intentia 1999, s37-39)

2000

Intentia gör även detta år ett minusresultat, dock inte lika negativt som året innan. Intäkter från konsultverksamheten låg i nivå med 1999 och licensintäkterna steg med 53 procent. (Intentia 2000, s.5) Även Intentia har påverkats av detta för IT-sektorn turbulenta år. Under årets andra hälft återhämtade sig IT-investeringarna och licensintäkterna ökade. 2000 blev faktiskt ett rekordår gällande antalet nya licenskontrakt över 1 miljon euro (Intentia 2000, s.17). Man anser sig nu ha en stark marknadsposition i Europa och man fokuserar nu på att expandera i USA (Intentia, s.18). Intentias kunder har valt att inte satsa på nya system utan att uppgradera de befintliga systemen, de har också varit benägna att dela upp

kontrakten i mindre delar. Nu hade Intenia under året i genomsnitt 3380 personer anställda (Intenia 2000, s.42).

2004

Intenia har fått en ny VD som tillträdde Maj 2004. Detta års förlust förklaras enligt följande: En betydande del var kostnader för uppsägning av personal, stängning av kontor och avskrivning för immateriella tillgångar. (Intenia 2004, s.7) Allt detta var en följd av den nya verksamhetsplanen som man ansåg sig vara tvungen att genomföra för att minska kostnaderna och bättra på balansräkningen. Man upplevde att den svaga balansräkningen var något som skrämde bort nya kunder som då inte hade förtroende för att Intenia skulle klara att vara med och stödja hela implementeringsprocessen av nya system. Under både 2003 och 2004 satsade man således på kostnadseffektivisering. (Intenia 2003, s.13) Vid årets utgång uppgick antalet anställda till 2371 (Intenia 2004, s.21).

TietoEnator

TietoEnator, som är det största IT-service bolaget i Norden med en omsättning på ca 1,5 MDR EUR, utvecklar IT-lösningar för företag inom främst bank, skog och telekom. (www.tietoenator.com)

1999

Detta var året för ett sammangående mellan svenska Enator och finska Tieto som tillsammans bildade TietoEnator. Det var en lyckad sammanslagning, man lyckade öka resultatet. Även omsättningen ökade vilket är ganska naturligt vid en sammanslagning, antalet anställda steg med 10 procent. Man koncentrerade sig redan under 1999 mer på kärnverksamheten. TietoEnator är det största företaget som ingår i vår studie med ca 11000 anställda 1999. (TietoEnator 1999, s.5) Man har avvecklat försäljningen av hårdvara och färdig programvara under 90-talet för att istället fokusera på de egna produkterna, d.v.s. egna programvaror och utveckling och integrering av IT-tjänster. På detta sätt har man strukturerat bort den del av verksamheten som hade lägst marginaler. Planen med samgåendet var att få en mer samlad kunskapsbas och större resurser för att nå ut till ett större geografiskt kundområde. Man säger också att det lyckade inträdet i det nya årtusendet kommer att ha en positiv effekt på tillväxtpotentialen då det frigör kundresurser som tidigare lagts på att säkerställa millenniekompatibilitet. (TietoEnator 1999, s.6)

2000

2000 började svagt men marknaden återhämtade sig i slutet av året. Antalet anställda minskade med 1000 och man har nu ca 10000 anställda. Resultatet minskade de några procent, inte mer. (TietoEnator 2000, s.3) Man tror att företagets produktion och distribution som kan digitaliseras kommer att gå mot informationsnätverk. Det är där som TietoEnators produkter passar in. Under 2000 gjorde man ytterligare avyttringar som inte passade in i företagets kärnverksamhet samt de som var olönsamma. (TietoEnator, s.4) Man säger sig vara tvungen att nyförvärva för att uppnå sitt tillväxtmål på mer än 20 procent (TietoEnator 2000, s.5).

2004

TietoEnator gör markant större vinst än både 1999 och 2000, man har också ökat både omsättning och antal anställda som nu är ca 13000. Företaget gjorde förvärv i Tyskland och startade verksamheter i Tjeckien och Asien, förvärven var den i huvudsak bidragande orsaken till omsättningstillväxten på 11 procent. (TietoEnator 2004, s.4) Samma VD sitter kvar som började som styrelsemedlem 1988 (www.tietoenator.com:2). Som TietoEnator förutspådde 2000 så har enskilda funktioner och tjänster till hela värdekedjor digitaliserats allt mer. Ett mål som TietoEnator har är att förlägga mer produktion i lågkostnadsländer. Man säger sig ha

sett en återhämtning i branschen sett till efterfrågan på IT-tjänster efter mer än tre års nedgång. (TietoEnator 2004, s.7)

WM Data

WM Datas affärsidé är att leverera värdeadderande tjänster inom IT och design för att skapa ökad effektivitet och konkret nytta för sina kunder. WM Data är en helhetslösningsleverantör i likhet med Intenia och IBS ovan.(www.wmdata.se) Exempel på tjänster kan vara kommunikationslösningar – LAN, fjärranslutningar osv. och beslutsstödsystem.

1999

Inför millennieskiftet avmattades marknaden för WM Datas tjänster men samtidigt ökade intresset för outsourcing. Antalet anställda ökade under året med ca 1700 till 8180. (WM Data 99, s.4) För WM Datas del var 1998 ett mycket starkt år och 1999 blev som väntat lugnare. Konsultsidan gick bra där många hade jobbat med Y2K-projekt (med Y2K menas year 2000). Efterfrågan för kvalificerade IT-tjänster var fortsatt högre än tillgången vilket leder till rörlighet och stigande lönekostnader. Samtidigt var det svårt att kompensera höjda löner med höjda priser eftersom många kunder strävade efter att minska sina IT-kostnader efter de dyra Y2K-projekten. (WM Data 99, s.5) Under året gick Tieto och Enator samman vilket på sikt skapar en starkare nordisk konkurrent för WM Data. Under året fokuserade företaget mer på e-business eftersom i princip alla nya projekt som startas ute på företagen nu på ett eller annat sätt är nätverksrelaterade. (WM Data 99, s.7) WAP nämns som en av de tekniker med snabb utveckling som ger nya tillämpningsområden och WM Data har redan samarbeten med mobiloperatören Europolitan.

2000

År 2000 var ett turbulent år med en kraftigt minskad efterfrågan på konsulttjänster och en hög medarbetaromsättning p.g.a. en överhettad arbetsmarknad. Detta år lanserar man ett program för att ytterligare öka WM Datas fokusering vilket man hoppas ska ge en tydligare bild av företagets erbjudande gentemot kund. Antalet anställda ökade obetydligt. Man skyller på att de satsningar företagen gjorde för att säkerställa Y2K-kompatibilitet i sina system har lett till minskad efterfrågan på WM Datas tjänster. Dels för att IT-systemen nu håller en högre standard än någonsin tidigare dels för att man inte är villig att spendera mer pengar p.g.a. de dyra investeringarna man gjorde inför millennieskiftet. Efterfrågan var betydligt lägre än vad branschen hade räknat med. Det faller sig m.a.o. ganska naturligt att resultatet sjönk markant jämfört med tidigare år. (WM Data kommunicé 2000, s.2)

2004

WM Datas omsättning ökade från 2003 men kom ändå inte i närheten av 2000 och 1999 års nivåer. Priserna på WM Datas tjänster har under året stabiliserats på en nivå som är lägre än tidigare vilket lett till lönesänkningar för en del av medarbetarna i konsultverksamheten. Detta beror på att efterfrågan på konsulttjänster tidigare var större än tillgången. Då prissattes tjänsterna baserat på kostnaden vilket i huvudsak är konsultens lön, som då var högre p.g.a. den höga efterfrågan WM Data förväntar sig en ökad efterfrågan på outsourcing och man har därför ökat sin leveranskapacitet av dessa tjänster genom att etablera kontor i Estland, ett lågkostnadsland. (WM Data 04, s.5-7) Under året förvärvade man finska Novo, B-Data i Danmark, Parere och Validation i Sverige vilka tillsammans med ytterligare ett antal förvärv bidrog med en tillväxtökning på 25 procent. (WM Data 04, s.9)

Bilaga 4 - Årsredovisningsdata

Här återfinns en sammanställning av de data som ligger till grund för diagrammen som presenteras i avsnittet med rubrik ”Årsredovisningsdata” i uppsatsen.

(MSEK)	3L System					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nettoomsättning	32,964	34,78	31,367	32,948	37,32	42,179
Periodens resultat	1,61	-8,298	2,161	1,824	2,467	2,936
Skatt	-1,432	-0,004	-0,154	-0,078	-0,704	-1,296
Finansiella poster	1,304	0,279	0,215	-0,603	-0,24	0,193
Avskrivningar materiella ¹	-0,848	-2,371	-0,46	-0,412	-0,537	-0,416
Avskrivningar immateriella ²	0	0	0	0	0	0
Jämförelsestörande poster	0,345	-1,628	0	0	0	0
Goodwillavskrivningar	0	0	0	0	0	0
Justerat EBITDA	2,241	-4,574	2,56	2,917	3,948	4,455
Medel antal anställda	38	50	37	40	39	52
EBITDA per anställd	58,97	-91,48	69,19	72,93	101,23	85,67
EBITDA/Nettoomsättning %	6,80	-13,15	8,16	8,85	10,58	10,56

Noter 3L System

1,2. Sammanslagna i
3L Systems
årsredovisning 1999-
2004.

(MSEK)	AcandoFrontec					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nettoomsättning	1232,403	1013	931,951	552,548	498,768	608,087
Periodens resultat	80,416	-188	-98,093	41,396	-151,487	27,215
Skatt ¹	52,809	-52	9,245	-0,733	-0,215	3,725
Finansiella poster	200,295	-51	-2,751	98,459	1,055	0,314
Avskrivningar materiella ²	-32,414	-27	-40,456	-15,648	-8,632	-9,74
Avskrivningar immateriella ³	-15,84	0	-3,825	-0,666	0	0
Jämförelsestörande poster	0	40	-45,246	0	0	0
Goodwillavskrivningar	-11,333	-21	-7,57	0	-4,085	-9,246

Justerat EBITDA	-113,10	-77,00	-7,49	-40,02	-139,61	42,16
Medel antal anställda	1368	1225	1088	733	612	576
EBITDA per anställd (TSEK)	-82,68	-62,86	-6,88	-54,59	-228,12	73,20
EBITDA/Nettoomsättning i %	-9,18	-7,60	-0,80	-7,24	-27,99	6,93

Noter AcandoFrontec

1. Minoritetsintresse i resultat efter skatt var 54,026. Latent skatt var 1,059.

2,3. Sammanslagna i AcandoFrontecs årsredovisning 2000

(MSEK)	Enea					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nettoomsättning	505,463	847,216	885,507	684,354	548,917	655,542
Periodens resultat	31,611	5,347	-212,046	-312,017	-41,824	-6,293
Skatt	-13,775	-22,014	19,129	-19,707	-7,748	-8,927
Finansiella poster	9,992	9,627	18,351	95,526	-6,171	2,202
Avskrivningar materiella ¹	-12,975	-17,4	-20,49	-18,889	-14,046	-34,829
Avskrivningar immateriella ²	-0,3	-0,3	-0,3	0	0	0
Jämförelsestörande poster	0	0	-20,339	-20,958	3,867	-17,167
Goodwillavskrivningar	-0,636	-27,848	-41,665	-210,25	-25,218	-21,404
Justerat EBITDA	49,305	63,282	-166,732	-137,739	7,492	73,832
Medel antal anställda	493	748	887	848	599	544
EBITDA per anställd (TSEK)	100,01	84,60	-187,97	-162,43	12,51	135,72
EBITDA/Nettoomsättning i %	9,75	7,47	-18,83	-20,13	1,36	11,26

(MSEK)	FocalPoint					
	1999 ¹	2000	2001	2002	2003	2004
Nettoomsättning	4,867	8,319	9,467	9,348	13,224	22,126
Periodens resultat	-0,924	-0,619	-0,848	0,881	1,744	4,563
Skatt	0	0	0,304	-0,359	-0,709	-1,859
Finansiella poster	0,133	0,113	0,11	0,112	0,077	0

Avskrivningar materiella	-0,101	-0,2	-0,299	-0,289	-0,249	-2,32
Avskrivningar immateriella	0	0	0	-0,416	-1,184	0
Jämförelsestörande poster	0	0	0	0	0	0
Goodwillavskrivningar	0	0	0	0	0	0
Justerat EBITDA	-0,956	-0,532	-0,963	1,833	3,809	8,742
Medel antal anställda	4	11	12	13	13	16
EBITDA per anställd (TSEK)	-239,00	-48,36	-80,25	141,00	293,00	546,38
EBITDA/Nettoomsättning i %	-19,64	-6,39	-10,17	19,61	28,80	39,51

Noter FocalPoint

1. Förlängt
räkenskapsår (18 mån,
1999)

(MSEK)

Framfab

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nettoomsättning	350,808	1353,553	655,25	342,5	255,9	325,8
Periodens resultat	24,264	-2248,7	-2572,88	-56,2	-119,7	17
Skatt	-15,452	-3,028	3,279	3,9	-0,4	7,9
Finansiella poster	3,553	18,818	-360,19	9,3	-26,4	3,6
Avskrivningar materiella	-6,349	-42,568	-86,673	-10,9	-8,1	-3,9
Avskrivningar immateriella	-0,678	-6,835	-30,829	0	0	0
Jämförelsestörande poster	0	49,797		0	0	0
Goodwillavskrivningar	-16,886	-1842,68	-1177,83	0	-1,2	-8,5
Justerat EBITDA	60,076	-422,204	-920,637	-58,5	-83,6	17,9
Medel antal anställda	367	1965	1505	562	395	346
EBITDA per anställd (TSEK)	163,69	-214,86	-611,72	-104,09	-211,65	51,73
EBITDA/Nettoomsättning i %	17,13	-31,19	-140,50	-17,08	-32,67	5,49

(MSEK)

HiQ

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nettoomsättning	223,176	404,92	492,028	413,793	402,972	512,882
Periodens resultat	24,166	48,151	38,104	-24,535	4,015	29,874
Skatt	-10,091	-21,445	-19,418	-3,21	-10,595	-21,807
Finansiella poster	0,332	1,723	3,243	2,117	1,663	2,184
Avskrivningar materiella	-3,537	-11,736	-4,986	-5,461	-5,765	-25,831

Avskrivningar immateriella	0	0	-0,345	0	0	0
Jämförelsestörande poster	-4,091	0	0	-5,768	0	0
Goodwillavskrivningar	0	0	-11,514	-18,349	-20,539	0
Justerat EBITDA	41,553	79,609	71,124	6,136	39,251	75,328
Medel antal anställda	178	295	401	405	361	407
EBITDA per anställda (TSEK)	233,44	269,86	177,37	15,15	108,73	185,08
EBITDA/Nettoomsättning i %	18,62	19,66	14,46	1,48	9,74	14,69

(MSEK)

IBS

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nettoomsättning	2408,3	2242,6	2623,7	2517,1	2400,7	2366,6
Periodens resultat	83,7	0,3	-65,1	-195,7	42,6	3,5
Skatt	-78,9	-4,6	-26,5	3,1	24,2	-25,2
Finansiella poster	6,6	-0,3	-6,6	-19,4	-8,3	-10,1
Avskrivningar materiella	-63,9	-62,3	-69,9	-62	-53,6	-44,7
Avskrivningar immateriella	-15,5	-25,9	-36,1	-49,7	-48,7	-49,4
Jämförelsestörande poster	0	52,7	0	0	0	0
Goodwillavskrivningar	-17	-21,3	-29,6	-29,8	-29,7	-29,9
Justerat EBITDA	252,4	62	103,6	-37,9	158,7	162,8
Medelantal anställda	2165	2348	2283	2169	1963	1915
EBITDA per anställd (TSEK)	116,58	26,41	45,38	-17,47	80,85	85,01
EBITDA/Nettoomsättning i %	10,48	2,76	3,95	-1,51	6,61	6,88

(MSEK)

Intentia

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nettoomsättning	3062,3	3397,8	4013,1	3648,9	2928,1	2982,9
Periodens resultat	-343,2	-300,3	-56,5	-143,5	-411,1	-354,2
Skatt	-66,4	-56,6	-31,4	7,2	-220,3	-36,8
Finansiella poster	-17,6	-110	-125,1	-43,7	46,8	-40,1
Avskrivningar materiella	-62,9	-74	-80,7	-82,6	-59,2	-58
Avskrivningar immateriella	-2,4	-6,5	-5,6	-38,7	-71,2	-105,5
Jämförelsestörande poster ¹	56,2	3,7	0	0	0	0
Goodwillavskrivningar	-55,9	-59,7	-65,8	-69	-60,1	-57,9

Justerat EBITDA	-194,2	2,8	252,1	83,3	-47,1	-55,9
Medelantal anställda	3212	3380	3314	3370	3103	2590
EBITDA per anställd (TSEK)	-60,46	0,83	76,07	24,72	-15,18	-21,58
EBITDA/Nettoomsättning i %	-6,34	0,08	6,28	2,28	-1,61	-1,87

Noter Intentia

1. Inkluderar även resultat i dotterföretag den del av året de ej tillhört koncernen. 1999 0,3MSEK, 2000 3,7MSEK

(TEUR)

TietoEnator

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nettoomsättning (MSEK)	10825,09	9459,551	10502,51	11646,86	12540,03	13921,48
Periodens resultat	69,077	70,53	197,58	63,911	65,367	261,69
Skatt	-40,228	-36,367	-60,399	-36,521	-35,165	72,416
Finansiella poster	1,578	3,46	6,217	0,597	-2,164	-5,233
Avskrivningar materiella ¹	-46,029	-43,974	-50,421	-56,266	-61,312	-60,682
Avskrivningar immateriella ²	0	0	0	0	0	0
Jämförelsestörande poster	1,315	8,579	5,093	0,657	1,641	0
Goodwillavskrivningar	-10,791	-12,714	-15,1	-30,18	-40,577	-58,445
Justerat EBITDA EUR	163,232	151,546	312,19	185,624	202,944	313,634
Genomsnittlig SEK/EUR-kurs ³	8,8076	8,4465	9,2516	9,1627	9,1250	9,1268
Justerat EBITDA SEK	1437,689	1280,041	2888,259	1700,814	1851,861	2862,484
Medelantal anställda	11058	9934	10058	11591	11836	12518
EBITDA per anställd (TSEK)	130,01	128,85	287,16	146,74	156,46	228,67
EBITDA/Nettoomsättning i %	13,28	13,53	27,50	14,60	14,77	20,56

Noter TietoEnator

1,2. Avser avskrivningar för immateriella plus materiella tillgångar, TietoEnator 1999-2004

3. Valutakursuppgifter erhållna från Riksbankens årsgenomsnitt

(MSEK)	WM Data					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nettoomsättning	12720	13125	119750	7100	6535	8160
Periodens resultat	665,8	74,5	-0,8	-1004,3	253	196,7
Skatt	-314,7	-127	-11,8	-44,1	-91,4	-155
Finansiella poster	-5,1	-23,6	-22,5	10,6	26,3	-15,1
Avskrivningar materiella	-131,7	-144,7	-167,3	-116,7	-68,9	-131,2
Avskrivningar immateriella	0	0	0	0	0	0
Jämförelsestörande poster	0	31,4	-247,4	-616,9	35,7	46,3
Goodwillavskrivningar	-89,9	-103,4	-109,8	-70,3	-47,8	-134,7
Justerat EBITDA	1207,2	441,8	558	-166,9	399,1	586,4
Medelantal anställd	7689	8580	8325	6925	6015	7655
EBITDA per anställd (TSEK)	157,00	51,49	67,03	-24,10	66,35	76,60
EBITDA/Nettoomsättning i %	9,49	3,37	0,47	-2,35	6,11	7,19

Nettoomsättning per anställd 1999 – 2004 (MSEK)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
3L System	0,867	0,696	0,848	0,824	0,957	0,811
AcandoFrontec	0,901	0,827	0,857	0,754	0,815	1,056
Enea	1,025	1,133	0,998	0,807	0,916	1,205
FocalPoint	1,217	0,756	0,789	0,719	1,017	1,383
Framfab	0,956	0,689	0,435	0,609	0,648	0,942
HiQ	1,254	1,373	1,227	1,022	1,116	1,260
IBS	1,112	0,955	1,149	1,160	1,223	1,236
Intentia	0,953	1,005	1,211	1,083	0,944	1,152
TietoEnator	0,979	0,952	1,044	1,005	1,059	1,112
WM Data	1,654	1,530	1,438	1,025	1,086	1,066
Medelvärde	1,092	0,992	1,000	0,901	0,978	1,122

Bilaga 5 - Konjunkturinstitutet



Konjunkturbarometer

Blanketten skickas i bifogat svarskuvert till Konjunkturinstitutet senast den **DD april 2005**.

Referent:

Konjunkturinstitutet, Stockholm

Tel: 08/453 59 00

Fax: 08/453 59 80

Svaren skall avse företagets totala verksamhet inom angiven bransch och gälla verksamheten i Sverige. Frågor som ej är tillämpliga på företagets verksamhet lämnas utan åtgärd.

Uppgiftslämnandet är frivilligt. Samråd har skett med Näringslivets Nämnd för Regelgranskning (NNR)

Uppgifterna är skyddade enligt 9 kap 4 § sekretesslagen

Utfall

(Bortse från säsongmässigt normala förändringar)

Hur har företagets verksamhet utvecklats de senaste 3 månaderna	förbättrats	oförändrad	försämrats
Efterfrågan på företagets tjänster har de senaste 3 månaderna	ökat	oförändrad	minskat
Volymen på ineliggande uppdrag (order) bedöms för närvarande vara	förhållandevis stor	lagom	för liten
Försäljningspriserna har de senaste 3 månaderna	ökat	oförändrade	minskat
Lönsamheten är för närvarande	god	tillfredställande	dålig
Antalet anställda har de senaste 3 månaderna	ökat	oförändrat	minskat
Har företaget för närvarande brist på personal?	ja	nej	
Den nuvarande verksamhetsnivån medför fullt utnyttjande av företagets resurser	ja	nej	

Trängsta sektionen för företagets verksamhet är för närvarande (**endast ett alternativ**)

Ingen trång sektion	M
Otillräcklig efterfrågan	M
Brist på arbetskraft	M
Brist på lokaler och/eller utrustning	M
Finansiellt restriktioner	M
Andra faktorer, nämligen	M

Förväntningar de närmaste 3 månaderna

(Bortse från säsongmässigt normala förändringar)

Efterfrågan på företagets tjänster	öka	oförändrad	minska
Försäljningspriserna väntas de	öka	oförändrade	minska
Antalet anställda väntas de	öka	oförändrat	minska
Efterfrågan på företagets tjänster väntas på 6 månaders sikt	öka	oförändrad	minska

Bilaga 6 – E-post

E-post Knudsen I

Hej,

Det ingår ca 280 företag i undersökningen. Vilka företagen som är med är konfidentiellt och lämnas inte ut. Däremot är det offentligt att alla företag med mer än 100 anst. är med. När det gäller konkurser, nystart mm så har inte KI någon statistik på detta. Där får du kolla på UC (Upplyningscentralen), SCB, branschtidningar (Veckans Affärer brukar ha ett nummer per år ang. IT-sektorn) mm.

mvh

Roger Knudsen

E-post Knudsen II

Hej,

Maria bollade över dina frågor till mig. Jag uppfattade att det var datakonsulterna du undrade över och varje kvartal tillfrågas knappt 300 företag i denna bransch. Vi har ingen tidsserie på svarsfrekvensen, men i tjänstesektorn brukar den ligga på drygt 60% +/- ngra enheter, dvs den är relativt stabil.

Att använda de s.k. nettotalen är vanligt när det gäller denna statistik. Självklart kan du även redovisa hela svarsfördelningen, men det blir ganska rörigt och opedagogiskt. Ett tredje alternativ är att göra ett diffusionsindex, men det motsvarar i stort sett nettotalen.

Det vanligaste inom Europa är att använda nettotalen.

Det står lite i publikationen också: "undersökningens uppläggning och tolkning av nettotalen". (finns på vår hemsida)

mvh

Roger Knudsen