



Strategiutvikling

EDB Business Partner





Vårt utgangspunkt – omgivelsene

- Vi planlegger ut fra at IT-sektoren generelt de neste tre år vil preges høy usikkerhet og fravær av vekst.
- Offentlig sektor vil fortsatt ha vekst i sitt totale IT-forbruk, mens privat sektor vil ha stabilt eller redusert forbruk.
- Kravene til rask avkastning på IT-investeringer vil stige, og fokus rettes mot å styrke produktivitet og konkurransekraft.
- Outsourcing av IT-tjenester vil øke, særlig i store virksomheter, knyttet til både drift og forvaltning av applikasjoner.





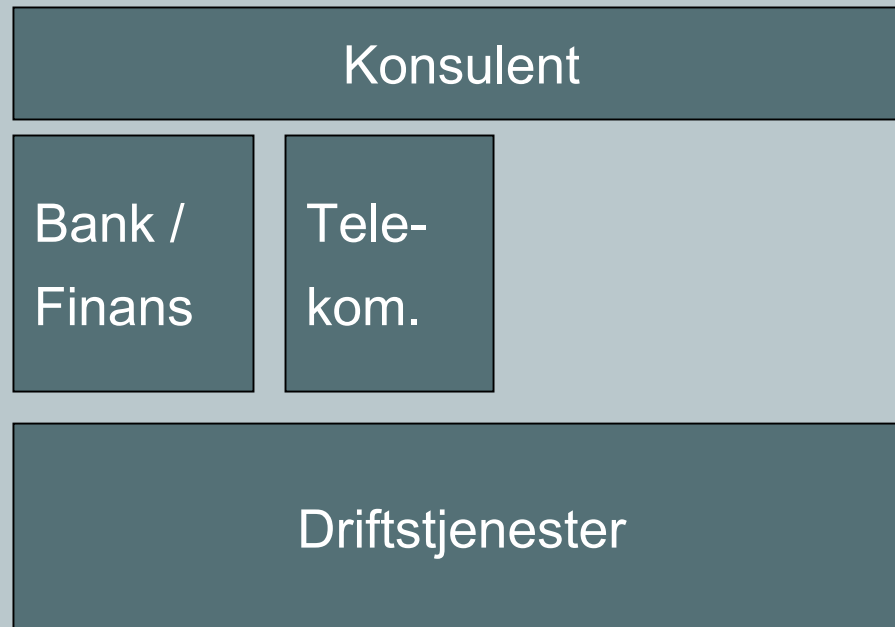
Videreutvikling av konsernet

- Primærfokus på lønnsomhet
- Vekst knyttes til nødvendig industriell utvikling og øket lønnsomhet
- Kjernevirksomheten konsentreres om færre områder
- Geografisk konsentrasjon om Norden, Sverige som hovedområde utenfor Norge med begrenset og konsentrert satsing i utvalgte markeder
- Kundenenes behov skal prioriteres tydeligere gjennom mer integrerte arbeidsprosesser på tvers av divisjonene
- Organiseringen og styring av konsernet endres og blir mer enhetlig for å oppnå mer effektiv ressursbruk
- Mål- og styringskriterier endres for å understreke fokus i organisasjonen og gjenspeile ny forretningsplan



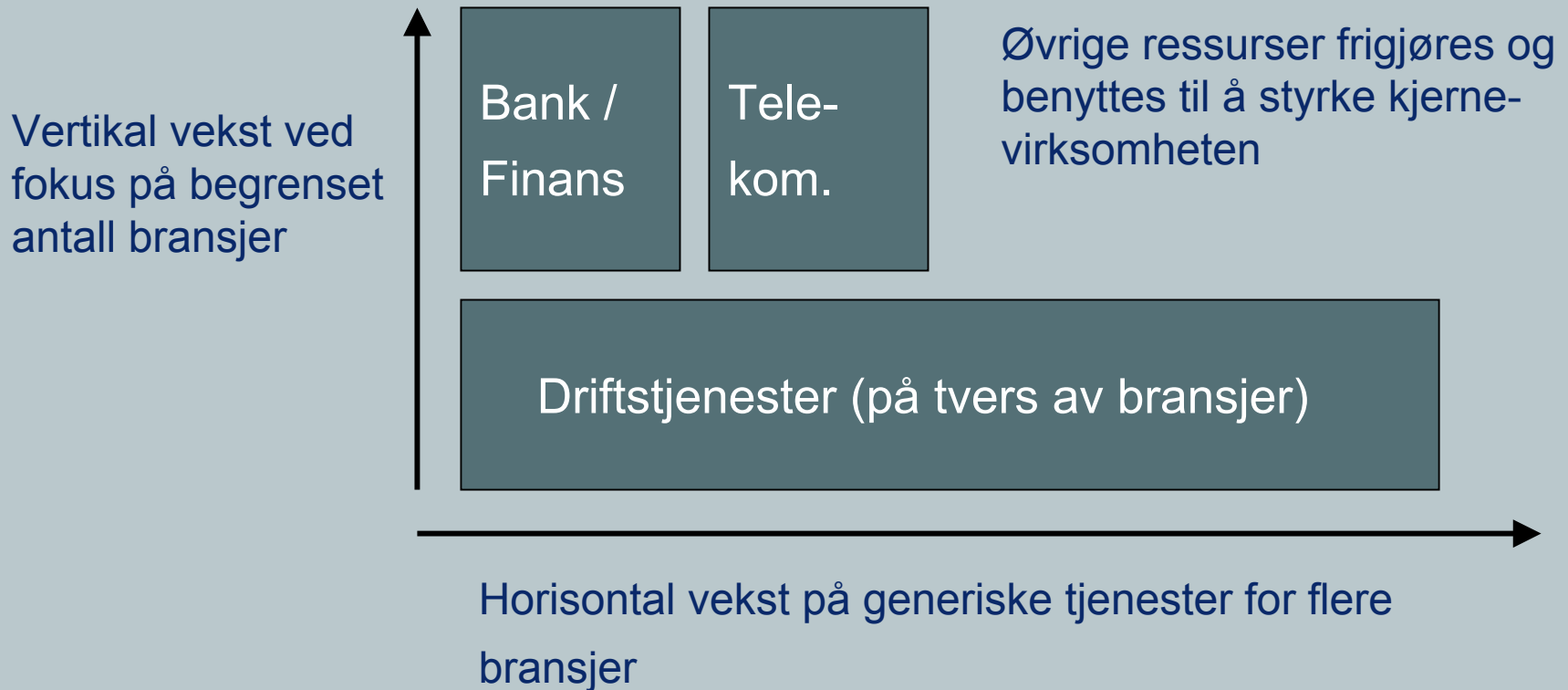


EDB Business Partner i dag





Fokusert vekst i kjernevirksomheten



Produktivitetsfremmende for kunden





Forretningsidé

EDB Business Partner skal være kjent og anerkjent for å utvikle, levere og drifte produktivitetsfremmende IT-løsninger, primært for større virksomheter i Norden, der IT-løsninger spiller en virksomhetskritisk rolle





Drift – strategiske føringer

- Det skal hentes ut ytterligere fordeler gjennom bedre samordning med andre forretningsområder.
- Enheten skal vokse mot nye kundegrupper i Norge og geografisk i Norden (spesielt Sverige).





Bank & Finans – strategiske føringer

- Fortsatt fokus på øket lønnsomhet.
- Markedstilnærmingen skal endres for å møte endringer i etterspørselen, og øke kunde-fokuset.
- Det vil skilles klarere mellom salg av ferdigutviklede totalløsninger, salg av enkeltapplikasjoner og skreddersøm i samarbeid med kundene.
- Internasjonal vekst vil i første rekke skje i Norden, med hovedvekt på Sverige.





Telekom – strategiske føringer

- Virksomheten i Norge skal ytterligere forsterke kundeforholdet til Telenor.
- Mediation er et globalt, fragmentert marked hvor det forventes konsolidering. EDB Business Partner vil spille en aktiv rolle i dette markedet.





Konsulent – strategiske føringer

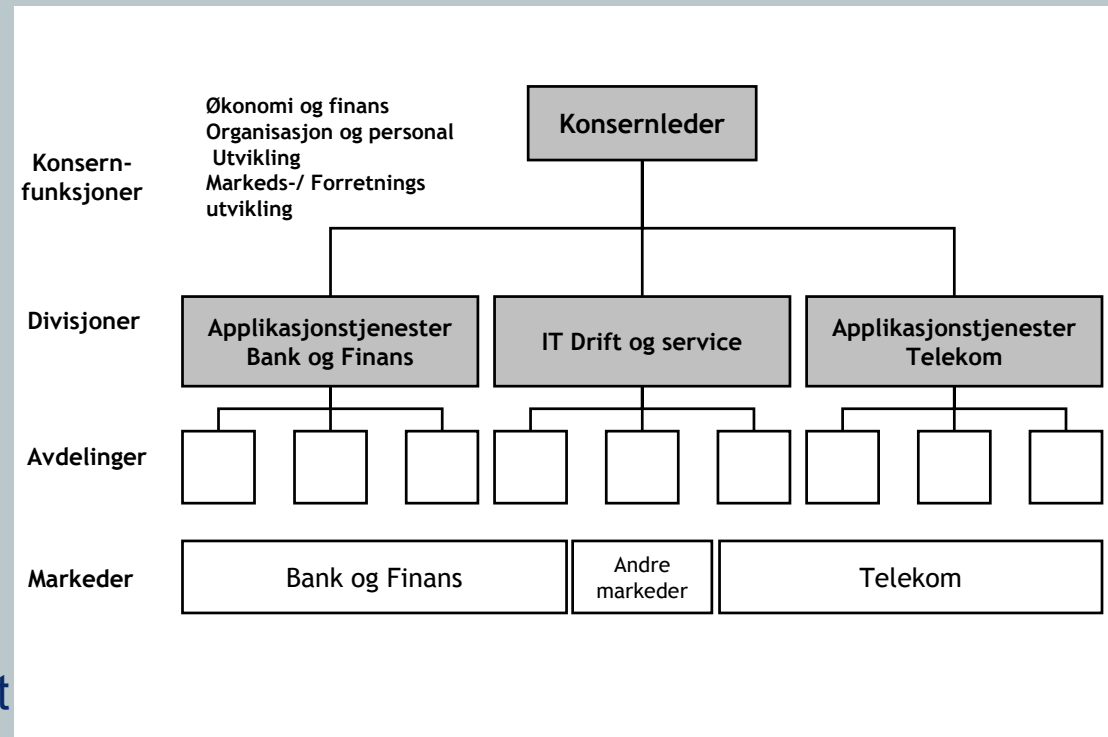
- Deler av virksomheten vil gi høyest verdiskapning integrert i øvrige enheter.
- Andre deler av virksomheten har et bedre potensial for verdiskapning utenfor konsernet.





Ett konsern – mer effektiv ressursbruk

- Én enhetlig og fokusert nordisk organisasjon innen hver divisjon
- Virksomhet utenfor Norden kan avvike fra hovedstrukturen.
- Etablering av flere konsern-funksjoner for å realisere synergigevinster
- Utnytte teknologi og kompetanse på tvers – økt produktivitet
- Sikre storkundebehandling på tvers av divisjonene – økt kundenærhet





Mål og styringskriterier

- **Avkastning**
 - ROCE skal forbedres, og over tid gi konkurransedyktig margin over risikofri rente
- **Resultat**
 - Resultat pr. aksje skal forbedres
 - Langsiktig målsetning er at EBITA-margin skal overstige 10%
- **Kontantstrøm**
 - Operasjonell kontantstrøm pr. aksje skal forbedres
 - Fokus på CAPEX i relasjon til operasjonell kontantstrøm
- **Balanse**
 - Gearing < 0,8 (er 0,20 pr. 31.12.02)
- **Vekst**
 - Kun når sterkt industrielt begrunnet for å øke konkurransekraft eller markedsandel innenfor ny kjernevirksomhet





Videre fremdrift

- Iverksettelse av forretningsplanen starter umiddelbart
- Strategiarbeidet er en kontinuerlig prosess i konsernets virksomhet
 - Kjernevirksomheten skal følges opp aktivt for å utvikle og øke eksisterende verdier
 - For den øvrige virksomheten er fokus å sikre verdier samt realisere disse på de best egnede tidspunkt
- Aktiv oppfølging av strategiske prosjekter knyttet til;
 - Reorganisering av konsernet og klargjøring av grensesnitt mellom divisjoner
 - Gjennomføre forretningsstrategiene i de enkelte divisjoner
 - Integrasjon av deler av konsulent i øvrige divisjoner samt realisere løsninger for øvrig virksomhet
- Videre informasjon til markedet basert på ny rapporteringsstruktur fra 1. Kvartal 2003.

