

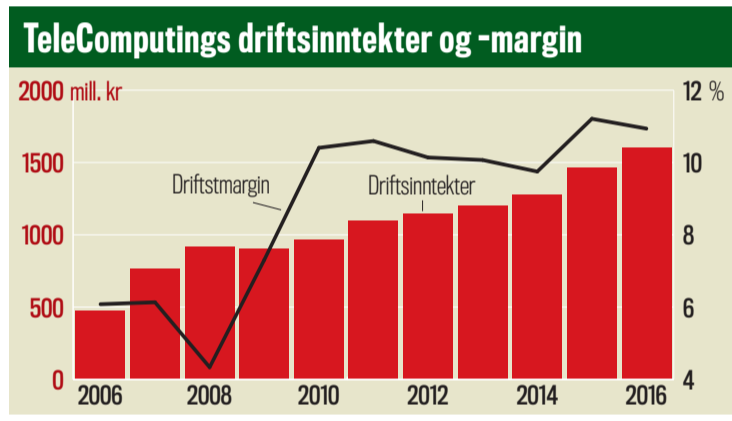
Skal få fart på «nye» TeleComputing



I dag starter Terje Mjøs som konsernsjef for TeleComputing, to år etter at han sluttet i samme jobb i Evry.

LEIF HÅVAR KVANDE
LEIF.KVANDE@FINANSVISEN.NO

I dag har Terje Mjøs sin første dag på jobben hos TeleComputing med hovedkontor i Asker. Han overtar etter Sven Tore Kaasa, som har vært konsernsjef siden 2009. Nå blir han styremedlem i driftsleverandøren. Mjøs har fulgt nøye med TeleComputing lenge. I 2008/2009 la han planer for å kjøpe selskapet, da som sjef for ErgoGroup – og som konkurrent.



– Særlig i ErgoGroup var TeleComputing en tøff konkurrent, sier Mjøs.

– Vi er veldig fornøyd med utviklingen våre i TeleComputing, men det er fortsatt mye mer å gjøre, sier Thomas Klitbo i IK Investment Partners, som kjøpte selskapet for ett år siden.

Mjøs kommer inn som ny toppsjef som følge av selskapets nye strategi.

– Målet er å bli den ledende skytjenesteleverandøren av mellomstore bedrifter i Norden. I tillegg vil vi bygge opp kompetanse rundt industrivertikalener og rådgivning digital transformasjon, fortsetter Klitbo.

Forbedringspotensial

Mjøs kom til ErgoGroup fra Hydro IS Partner i 2004. Da hadde selskapet en omsetning på nesten 2,6 milliard kroner. Da han forlot Evry for nøyaktig to år siden, omsatte selskapet for år hen 13 milliarder.

I to år har han tatt det rolig «og ladet batteriene», blant annet på grunn av karantenebestemmelsene som fulgte med sjefsstillingen i Evry.

Prossessen med TeleComputing startet mot slutten av fjoråret. Det siste kvartalet har Mjøs brukt mye tid på å tenke på hva han vil gjøre i sin nye rolle.

drevet selskap som har hatt godt vekst og har en sterk eier i ryggen, som ønsker å utvikle selskapet videre både organisasjon og gjennom oppkjøp, sier han.

Klitbo sier at fjoråret ender med en omsetning på rundt 1,6 milliarder kroner, men en driftsmargin på linje med 2015. Det betyr at driftsresultatet endte på rundt 175 millioner.

I fjor inngikk TeleComputing 44 nye driftsavtaler og gjorde ett større oppkjøp, av svenske Advance.

– I år kommer det flere oppkjøp, det er jeg nesten hundre prosent sikker på. Vi skal drive konsolidering av driftsmarkedet i Norden og kanskje vil vi vokse videre ut i verden, fortsetter Klitbo.

Oppkjøpskompetanse

Under Mjøs' tid i Evry og ErgoGroup ledet han cirka 30 oppkjøp. Til sist satt han i førersetet for fusjonen mellom to av Norges aller største IT-selskaper i 2010.

Disse erfaringene har nok vært blant de viktigste for eierne, når man nå vil øke hastigheten på oppkjøpstakten.

– Oppkjøp og integrasjon av virksomheter. Å gjøre det komplekse enklere. Å jobbe kontinuerlig med kvalitetsforbedring, ramser Mjøs opp og fortsetter:

– Jeg går inn som leder for å profesjonalisere selskapet med å jobbe med gode arbeidsprosesser og rutiner.

– Hva skal bli bedre i TeleComputing?

– TeleComputing har en hybridmodell der egen IT-produksjon på eget datarom kombineres med særlig Microsofts skyplattform. Der skal vi utvikle oss, svarer Mjøs.

Bygger nordisk IT-kjempe

– TeleComputing skulle bli verdens største driftsleverandør. Hva er målene nå?

– Vi skal bygge en nordisk IT-tjenesteleverandør i første omgang kan vi styrke posisjonen i Norge og Sverige, svarer Mjøs.

Etter fusjonen med EDB jobbet Mjøs hele tiden med en storstilt konsolidering av datarom, der man skulle gå fra 18 forskjellige lokasjoner til tre.

– Det tenner meg å jobbe med leveranser av skytjenester. TeleComputing startet som en ASP-leverandør og har vært tro mot den grunnleggende forretningsideen, selv om man i dag leverer skytjenester. TeleComputing var nok litt tidlig ute, men i dag kan man si at selskapet fikk rett.

Vil konsolidere driftsmarkedet Henter oppkjøps- og fusjonssjef

SLUTT PÅ FREDEN: På dagen to år etter at Terje Mjøs forlot Evry, setter han seg i sjefsstolen i TeleComputing. FOTO: LEIF HÅVAR KVANDE

Skulle bli verdens største TeleComputing ble etablert i det internett var i ferd med å gjøre sitt inntog i IT-verden. Målet var å bli verdens største på nettverksdrift av PC-er.

TeleComputing ble etablert i 1996 av Erik Baklid og Jostein Eikeland. Målet var å bli verdens største leverandør av IT-driftstjenester eller ASP – Application Service Provider – som det het den gang.

I 1999 flyttet selskapet hovedkontoret til Fort Lauderdale i Florida vis a vis Hovedkontoret til datidens viktigste partner, Citrix. Planen var notering i New York på den IT-tunge Nasdaq-børsen.

I 2000 ble TeleComputing i stedet notert på Oslo Børs, hovedkontoret ble lagt til Asker.

I 2010 kjøpte Ferd og den nå avdøde Monaco-baserte investoren Erik Henriksen selskapet for 670 millioner kroner og tok det av børs. Da var børsverdien 570 millioner kroner. Ferd kjøpte ut Henriksen i 2011 for anslagsvis 300 millioner kroner.

I januar 2016 kjøpte det europeiske PE-selskapet IK Investment Partners selskapet for 1,7 milliarder kroner. Johan H. Andresens Ferd tredoblet trolig sin

TeleComputing

(Mill. kr)	2016*	2015
Driftsinntekter	1.600,0	1.463,0
Driftsresultat	175,0	164,0
Resultat for skatt	-	143,0

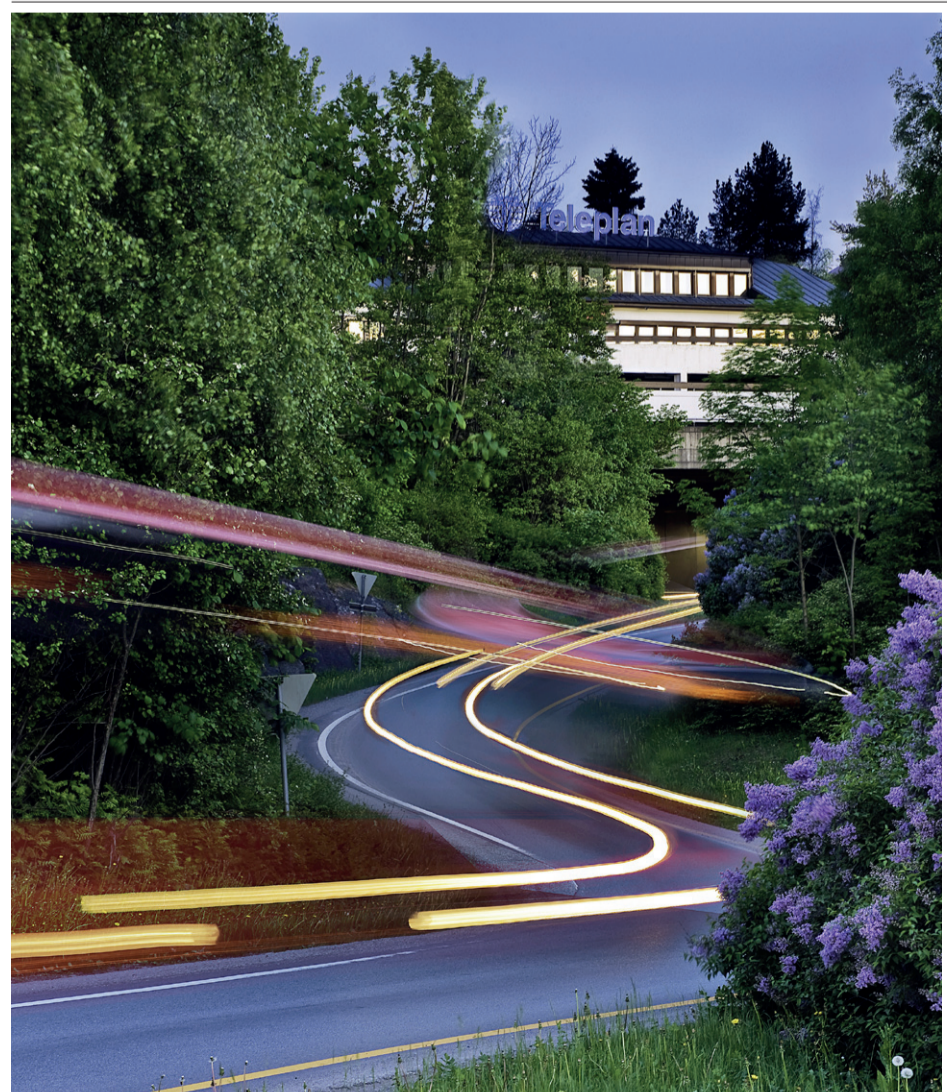
* Foreløpige tall.

- Nordisk IT-driftsleverandør basert, etablert i 1997.
- Leverer sentralisert IT-drift og skybasert programvaredistribusjon basert på egne datarom og egen IT-plattform til kunder i hovedsak Norge og Sverige.
- Har om lag 1.000 ansatte i Norge og Sverige, hovedkontor i Asker.
- Nummer 25 på Finansavisens liste over de 500 største IT-selskapene i Norge.

gevinst på salget.

Etter 20 år nærmer selskapet seg 1,5 milliarder kroner i omsetning. Det gir en 25. plass på Finansavisens liste over de 500 største IT-selskapene i Norge.

I verdensmålestokk er imidlertid selskapet fortsatt en IT-knott.



Teleplan Consulting bistår samfunnskritiske virksomheter med digitalisering, sikkerhet og bruk av ny teknologi. Vi er 40 erfarne rådgivere og IT-konsulenter som tror på et sterkt faglig fundament for å lykkes. Vi er kåret til en av landets beste arbeidsplasser og har ambisiøse mål. Etterspørselen er stor og vi vil gjerne ha med deg som følger med på utviklingen og tar del i den.



SAVNER DU ET STERKT FAGMILJØ DER DU SETTER SPOR? VI SØKER IT-PROSJEKTLEDERE OG IT-ARKITEKTER

Vi er større enn de små rådgiverselskapene, men skiller oss klart fra de største, generelle konsultentselskapene. Vi sitter på kundesiden og bistår offentlige og private virksomheter med å lykkes med digitalisering, vellykkede IT- og omstillingsprosjekter og strategiske valg. Hos oss blir du hørt og får ta del i utviklingen i et marked i kraftig omstilling.

Du er med og utvikler tjenester og kompetanse som differensierer oss i markedet og vi deler kunnskap og hjelper hverandre med å lykkes. Høyt faglig nivå, trivsel, kunnskapsdeling og fellesskap, med en god balanse mellom jobb og fritid er nøkkelen til suksess.

Se mer: www.teleplanconsulting.no

Kontakt gjerne Nanna Collett hos Collett Search & Selection, tlf 975 18 446 for en uforpliktelig og konfidensiell samtale, eller adm. dir Jan Haakon Gulbransen hos Teleplan Consulting, tlf 911 12 717.

Søknad og CV/LinkedIn-profil mailes til nanna@collettsearch.no

