

## Digitale klip på tilbud i vinterferien

I vinterferien kan familien købe et elektronisk klippekort og rejse billigt i de københavnske S-tog. Man modtager S-feriebilletten på mobiltelefonen, og så har man et klippekort med fire klip for 100 kr. For at indløse et klip sender man blot en sms, hvorefter man modtager sin billet og kan køre på den resten af dagen.

Niklas Marschall, salgsdirektør i DSB S-tog understreger, at hvis tilbuddet om en S-feriebillet bliver en succes, så vil DSB også tilbyde sms-klippekorten i andre ferieperioder.

Det er første gang i Danmark, at der lanceres et elektronisk klippekort. S-feriebilletten gælder i uge 7 og 8 og for to voksne og op til fire børn. JAA

## Mp3-filens afløser på vej

Et nyt musikformat MusicDNA er klar til at tage kampen op med det populære mp3-format. En MusicDNA-fil kan ud over selve musikken rumme både tekster og video og kan opdatere sig selv, når der er netforbindelse, skriver Rolling Stone.

Hjernen bag er nordmanden Daffinn Bach, som opfandt den første mp3-afspiller, og den tyske forsker Karlheinz Brandenburg, som opfandt mp3-formatet, har skudt penge i. Indtil videre er det kun det uafhængige britiske pladeselskab Beggars Banquet og Tommy Boy Records, som har købt idéen, men Bach Technology, som er virksomheden bag, tror på, at det nye format vil blive en lige så stor succes som forgængeren.

»Vi tager en rusten gammel bil og omdanner den til en Ferrari. Vi tager en allerede eksisterende idé, giver brugeren en hel del mere og gør dermed filen meget mere værd,« siger Stefan Kohlmeyer fra Bach Technology til magasinet Rolling Stone. JAA

## Kunder vilde med gratis navigation

Gratis navigation via mobiltelefonen og med tilhørende stemmevejledning er blevet et stort hit blandt brugere af Nokias nyere og mere avancerede mobiltelefoner, siden den finske mobiltelefonproducent for nylig gjorde det gratis at benytte.

Allerede i løbet af de første to uger var den seneste version af Nokias Ovi Kort blevet hentet mere end 1,2 millioner gange. Det svarer nogenlunde til et download i sekundet døgnet rundt. Især kineserne er vilde med tjenesten, idet mere end 20 pct. af de mange hjemtagninger af de digitale kort er sker herfra. pmc

## Find vej til den rigtige færgafgang

Mens udviklere af småprogrammer til avancerede mobiltelefoner, de såkaldte applikationer, ellers flokkes om Apples Iphone, sejler færgeselskabet Mols-Linien mod strømmen med sin applikation til Googles Android-system.

På samme måde som mange applikationer til Iphone, udnytter Mols-Linien også, at en Android-telefon er udstyret med gps. Applikationen viser således, hvornår den næste hurtigfærg afdækker, og ved et enkelt tryk på skærmen kan bilisten få navigationsapplikationen frem og ved hjælp af den finde vej til den ønskede færgestation. pmc

## Facebook spreder virus

Danmark er blandt de tre lande i verden, der spreder flest netvira via Facebook. En af årsagerne er, at danskerne stoler blindt på vennerne.

Danskerne spreder netvira via Facebook som aldrig før. Ny rapport fra antivirusudvikleren McAfee viser, at danske Facebook-profiler er blandt dem, som udsender flest ondsindede netvira i verden.

»Det er paradoksalt, at et lille land som Danmark kan være med til at lægge al verdens computer ned via Facebook. Årsagen er for det første, at vi er nogle af de mest aktive Facebook-brugere i verden, men også fordi vi har blind tillid til vores venner og det, som de lægger på vores profil,« siger Michael Gottsche. Ritzau

### BØRSEN DIGITAL

REDAKTION: BO SCHRIVER  
bo.schrive@borsen.dk  
TELEFON: 7242 3037

# Nokias topchef i milliardatsning

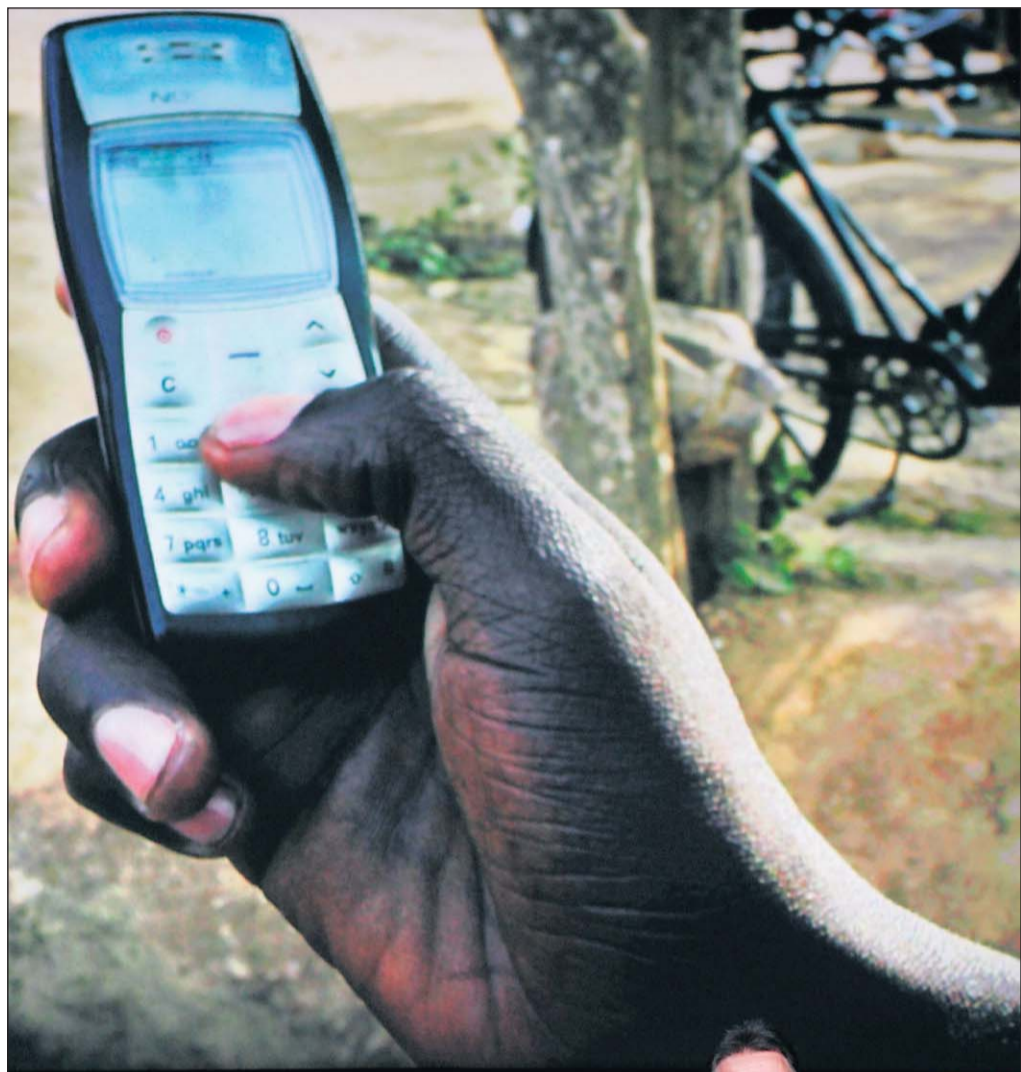
Massive ændringer i mobilindustrien tvinger den finske mobilgigant ud i at satse på software. Topchefen erkender, at det samme ikke er lykkedes for mange andre

### ■ Mobilmesse

AF JAKOB SKOUBOE

BARCELONA – Verdens største producent af mobiltelefoner, Nokia, der står bag fire ud af ti solgte telefoner på verdensplan, har kastet hele den 123.000 mand store virksomhed ud i en gigantisk satsning: Nokia skal genopfindes fra alene at producere mobiltelefoner, til at have salg af software og internet-tjenester som en central del af indtjeningen og Olli-Pekka Kallasvuo, øverste direktør for Nokia, må konstatere, at Nokia derfor har skiftet stort set alle sine primære konkurrenter på mindre end tre år.

»For to år siden var vores konkurrenter Motorola, Sony-Ericsson, Samsung, LG og Microsoft. I dag er de PC-producenterne som Dell og HP, samt Google, Apple og andre. Jeg har aldrig hørt om industrier, hvor ens konkurrenter skiftes ud over bare to-tre år. Og de nye konkuren-



## Ny dansk mobil ser dagens lys

### ■ Mobiltelefoner

AF NIELS BARFOD

Den hidtil godt hemmeligholdt danskudviklede mobiltelefon fra Lumigon blev præsenteret i går på verdens største mobilmesse 3GSM i Barcelona som en fugl Føniks, efter at den tidligere så succesrige danske mobiltelefonindustri ellers har været stendød i en lang årrække.

Lumignons nye telefon bygger på Googles seneste mobiloperativsystem Android 2.1 og har en trykfølsom TFT-farveskærm, 1 GHz i.MX51-processor, GPS HD-MI-udgang og FM-radio. Telefonen er indrettet, så

den også kan bruges som en almindelig fjernbetjening til f.eks. fjernsynet. Den første model T1 ventes ude i butikkerne i andet kvartal i år og en senere model S1 til sommer.

### En tredje er på vej

En tredje version, E1, kommer senere i år. Ifølge oplysningsmanden til Lumigon, Lars Gravesen, er denne telefon, E1, den smukkeste han har set i sin tyveårige karriere i mobilbranchen.

Lumigon har hovedsæde i København med udviklingsfaciliteter i London og produktion i Hong Kong.



Lumignons to modeller, T1 og S1, som kan bentes at være ude i butikkerne allerede til sommer.

ter er ikke begyndere, men det er blandt de største selskaber i verden. Det er utroligt,« siger Olli-Pekka Kallasvuo til dagbladet Børsen.

Nokia har investeret milliarder i software og internettjenester, som skal kunne bruges på mobilen og Nokia har skiftet konkurrenter af en simpel grund: Nokia tager satset alene.

»Vores traditionelle konkurrenter har holdt sig tilbage fra at gøre, som vi har gjort, når det drejer sig om, at skifte strategi.«

Børsen møder en af de mest indflydelsesrige og sværest tilgængelige topchefer i teleindustrien på Mobile World Congress i Barcelona på dagen, hvor Nokia har indgået et strategisk samarbejde med computerindustriens gigant Intel. Nokia flytter sig. For topchefen er udviklingen ganske logisk.

### Mere ind i mobilen

»I dag er et kamera en logisk del af alle mobiltelefoner. I fremtiden bliver servicen som navigation og internettjenester en lige så naturlig del af telefoner.«

Derfor har Nokia for godt to år siden købt Navteq, en af verdens to giganter på digitale kort til navigation. Navigation er kritisk for Nokia at komme ind på, siger han.

*Hvad sker der, hvis jeres strategi om, at brede jer ind på servicen, ikke lykkes?*

»Det er klart, at ens strategi skal lykkes. Det er logisk. Men det ville omvendt være uansvarligt at sige, at »nej, vi vil ikke investere i de nye tjenester, folk efterspørger«, men bare blive stående, som mange af vores tra-

ditionelle konkurrenter har gjort.«

*Har du set andre hardware-selskaber gå med succes fra hardware til software – på nær Apple?*

»I dag prøver alle hardware-selskaber at lancere service på nettet. Det er et fundamentalt skift, mange vil fejle, og få vil det lykkes for. Og eksempler på det, du nævner, er der ikke mange af.«

*Jeg tror ikke, mange interesserer sig for mærket på deres pc, men mere for det, den kan bruges til. Sker det samme for mobiltelefoner, når servicen breder sig på telefonen?*

»Nej, computere var aldrig i nærheden af, at være stærke brands blandt privatkunder, da de kom på markedet. Mobiltelefoner har været stærke brands på privatmarkedet i mange år. Mobiltelefonen er mere personlig, du har altid den med og du orienterer dig mere mod den end mod en pc.«

*Hvornår kan man kalde jeres strategi over mod servicen en succes?*

»Man kan ikke isolere servicen fra resten af forretningen, som man heller ikke kan separere kameraet i forhold til telefonen længere. Vi skal nå 2 mia. euro i salg i 2011 inden for servicen, det er et af målene, men det drejer sig ret beset mere om totalbilledet, hvor vi har telefonen og servicen i et.«

*IBM endte med at sælge sin pc-produktion for at koncentrere sig om software og service. Sker det for Nokia en dag?*

»Nej, det er noget helt andet for os. Vi har både hardware og software, begge dele er afgørende for os. Men vi er i en unik position. Vi kan sælge en telefon med indbygget navigation, og derefter kan vi se brugen af tjenesten. Det er ikke mange andre, der har begge dele.«

Nokia omsatte sidste år for 307 mia. kr., solgte telefoner i 150 lande og satte sig på 40 pct. af markedet med 432.000 solgte telefoner globalt.

[jakob.skouboe@borsen.dk](mailto:jakob.skouboe@borsen.dk)

*Nokia-topchef Olli-Pekka Kallasvuo havde for to år siden Motorola, Sony-Ericsson, Samsung, LG og Microsoft, som de skarpeste konkurrenter. I dag er det PC-producenterne som Dell og HP, samt Google og Apple han kæmper imod. Foto: Steve Marcus/Scanpix*

# Virksomheder igen parate til at vækstinvestere i IT

## Netværksforhandleren Axxess oplever, at virksomhedskunderne nu er på vej tilbage. Halvårsregnskab viser højere overskud



»Virksomhederne er igen begyndt at få øjnene op for de IT-investeringsmuligheder, der skabe værditilvækst i stedet for udelukkende besparelser,« siger adm. direktør Stig Abildsø, Axxess.

læger på et sygehus, hvor der er behov for at kunne gå til og fra computere på operationsstue, i røntgenafdeling, i konferencerum osv.

»Det er vigtigt at kalibrere et sådant system efter forholdene, ellers kommer kunden meget hurtigt til at betale alt for meget for udstyr, der fungerer for dårligt,« siger Preben Damgaard.

Netop en stor andel af kunder i den offentlige sektor, både i stat, regioner og kommuner, er da også en væsentlig årsag til, at finanskrisen ikke er slået så hårdt igennem over for Axxess som det er sket for mange andre IT-virksomheder.

»Og så ramte krisen Axxess ret sent, da vi var langt inde i krisen. Det betød, at vi så at sige kunne følge vejrudsigten og vidste, at der var et uvejr på vej, og at vi derfor var klar til agere,« siger Damgaard.

Ageret blev der. Da ledelsen hos Axxess så finanskrisen nærmere sig, valgte den at reducere medarbejderstaben med ca. 15 personer, så der i dag er omkring 110 ansatte hos Axxess. Den beskårne medarbejderstab har relativt løbet lidt hurtigere i det seneste halvår, idet omsætningen blot faldt fra 139 mio. kr. i andet halvår 2008 til 130 mio. kr. i det senest afsluttede halvår. Mens de færre ansatte har været med til at hjælpe overskuddet op, så det steg fra 8,2 mio. kr. til senest 9,5 mio. kr.

»Her er det en god oplevelse at have med en virksomhed at gøre, hvor det er stifteren selv, der sidder for bordenden. Det betyder alt andet lige, at man er mere dedikeret i at skabe resultater for virksomheden,« lyder Damgaards cadeau til Axxess-direktøren.

[peter.moller.christensen@borsen.dk](mailto:peter.moller.christensen@borsen.dk)

### ■ Halvårsregnskab

AF PETER MØLLER CHRISTENSEN

Mange danske virksomheder er nu for alvor ved at vende tilbage til en situation, hvor investeringer i IT ikke kun sker for at kunne spare penge i det lange løb, men også med det formål at udvide den eksisterende forretning.

Det er konklusionen hos netværksforhandleren Axxess i Søborg oven på, hvad man her betegner som et yderst tilfredsstillende halvårsregnskab, hvor omsætningen i et halvår, der fortsat var præget af finanskrisen, kun faldt beskedent i forhold til året før. Men endnu vigtigere: overskuddet steg.

»Vi kan nu se, at mange af vores virksomhedskunder igen planlægger IT-investeringer med henblik på en øget værdiskabelse og ikke kun for at holde omkostningerne nede,« siger Preben Damgaard, der er bestyrelsesmedlem hos Axxess.

Han sætter udviklingen i de seneste måneder i relief i forhold til det sidste kvartal i

2008, hvor finanskrisen slog igennem på mange områder, og der derfor også blev skruet voldsomt ned for investeringerne.

»Der er likviditet derude, og det oplever vi bl.a. ved, at det ikke kun er i dialog med virksomhedernes IT-direktører, som ofte har til opgave, at anvende IT-investeringerne til besparelser, men vi taler også med selve forretningsenheden og de ansvarlige for de forskellige områder, hvor man er parat til at styrke forretningen,« tilføjer Preben Damgaard.

### Samlet kommunikation

På det mere konkrete plan oplever Axxess' adm. direktør, Stig Abildsø, især stor interesse for IT-systemer, der kan håndtere den samlede kommunikation til og fra virksomheden og i virksomheden internt – systemer, der ofte betegnes som »unified communication«.

»Det kan skabe en god værditilvækst i en virksomhed hele tiden at kunne dirigere telefonsamtaler derhen hvor man befinder sig, lige

som hele »presence«-området, hvor man hele tiden kan informere om, hvor man befinder sig og om man overhovedet vil kontaktes, er et vigtigt element,« fortæller Stig Abildsø.

Han tilføjer, at hele mobilområdet med mulighed for adgang til applikationer og virksomhedssystemer også har stor fokus.

Et andet område, som Axxess oplever stor interesse omkring i disse måneder, er virtualisering af de programmer – eller applikationer – som virksomhedernes medarbejdere benytter.

»Her kan være en faktor fire til forskel, alt efter om man sætter en virtualiseret desktop op til 6000 kr. eller en tynd klient til bare 1500 kr.,« siger Abildsø med henvisning til de minimalistiske apparater, der kun skal håndtere forbindelsen til de bagvedliggende servere, der indeholder alle de nødvendige programmer.

Stig Abildsø og Preben Damgaard understreger dog, at den tynde klient ikke er det optimale i alle situationer, men f.eks. kan være det for

# RODEINA AND LARS CAN KEEP YOUR BUSINESS IN MOTION



Rodeina Logjus  
Business Consultant  
IFS

Lars K Kristensen  
Business Consultant  
IFS

