

Moss Industri og næringsforening

Jens Haviken

Vice President Services and Solutions

Dustin Group



Moss Industri- og næringsforening

28. mars 2017

Fakta om Dustin

Markedssituasjon

Strategi

Rolle i markedet

Forretningsmodell

Salgsmodell



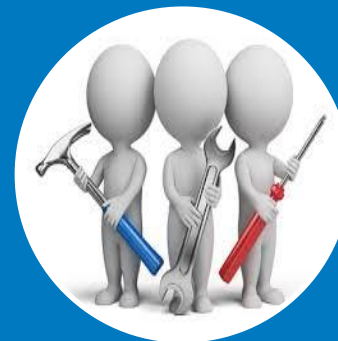
Konsolidering

- De store blir større, de små blir borte eller spesialiserte.
- Endringen drives et stort marginpress som er forårsaket av tøff konkurranse samt at produktene i liten grad er differensiert.
- Fordelen av innkjøpskraft blir så stor at de små ikke klarer å konkurrere.



Svakt/stabilt HW marked

- PC'ens levetid har økt
- «iPad» markedet har stagnert, det viser seg vanskelig å identifisere nye bruksområder.
- Folk beholder telefonene sine lenger, innovasjonen skjer i programvaren.
- Infrastruktur vokser fortsatt, men kjøpes av de store driftsaktørene.



Tjenester vokser

- Abonnementsbasert IT-drift til faste og forutsigbare priser er den prefererte modellen.
- Sikkerhet og compliance vokser som tjenesteområde.
- Timebaserte forretningsmodeller under press, kundene forventer at tjenestene fungerer - uten konsulentbistand.

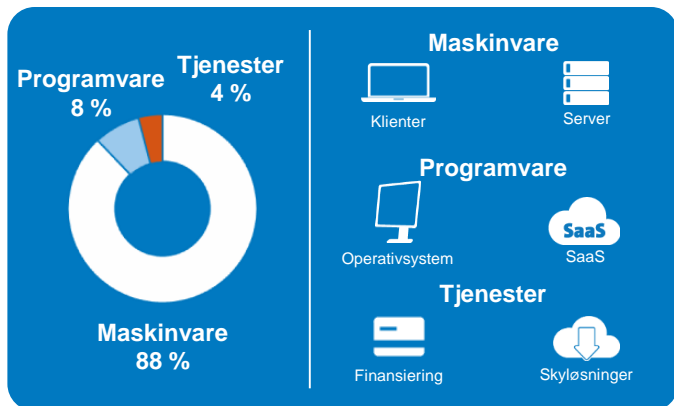


Nettsky

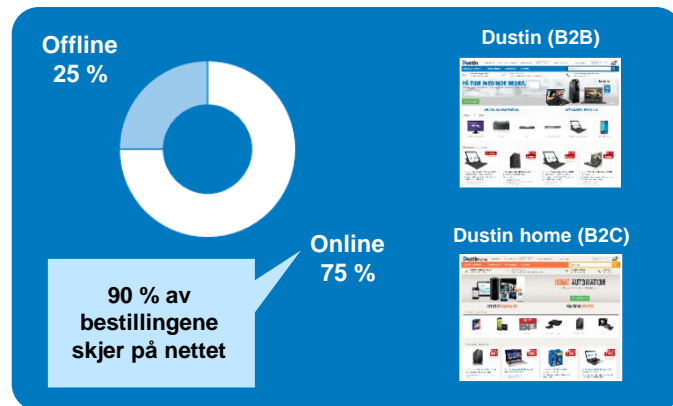
- Det området som vokser raskest, spesielt i SMB markedet. Programvare som en tjeneste er den dominerende leveransemodellen
- Noe usikkerhet knyttet til sikkerhet og sårbarhet, for eks. GDPR, knyttet til de globale aktørene.



Maskinvare, programvare og tjenester



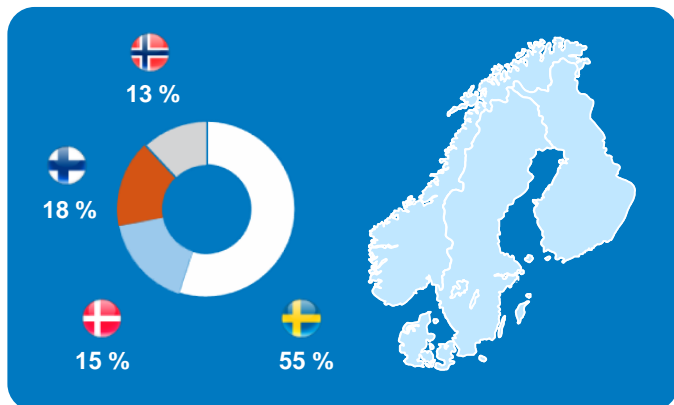
Ledende på nett



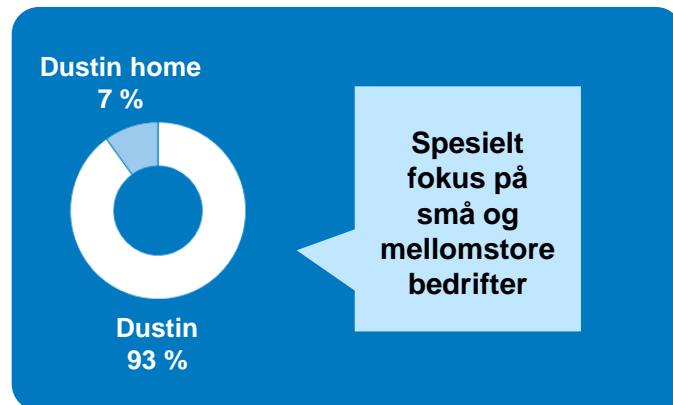
Samlet omsetning 2015/2016

8,3 milliarder SEK

Omsetning per land 2015/2016



Fokus på bedriftskunder

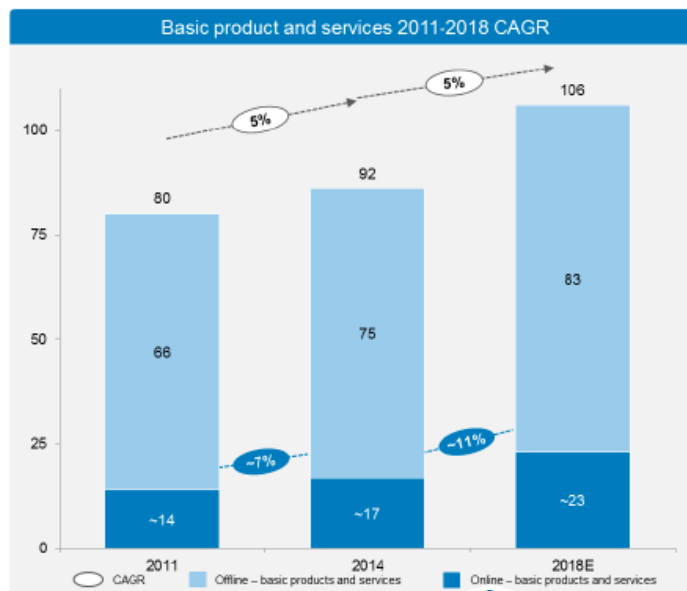


EBITA og margin 2015/2016

390 millioner SEK Margin 4,7 %

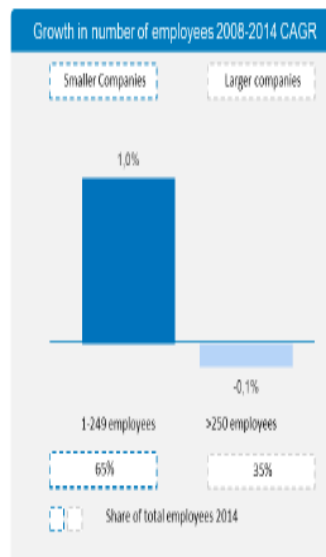
Dustins strategi

...er å utnytte vår sterke on-line motor og sterke markedsposisjon innen SMB markedet, og ekspandere tjenestetilbudet med mer avanserte produkter og tjenester



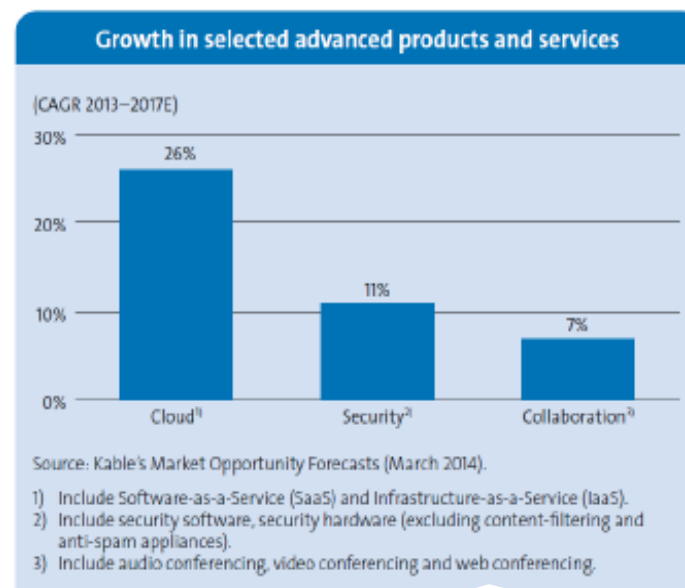
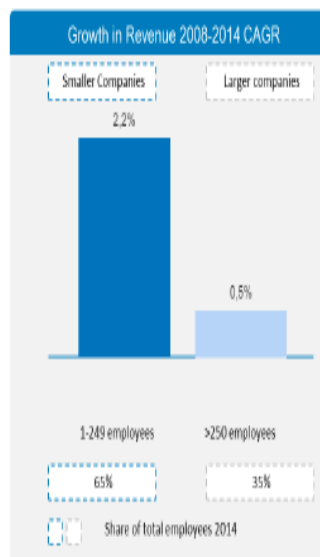
On-line aktørene vokser dobbelt så raskt som tradisjonelle systemintegratorer.

1



Mindre selskaper vokser raskere enn små selskaper.

2



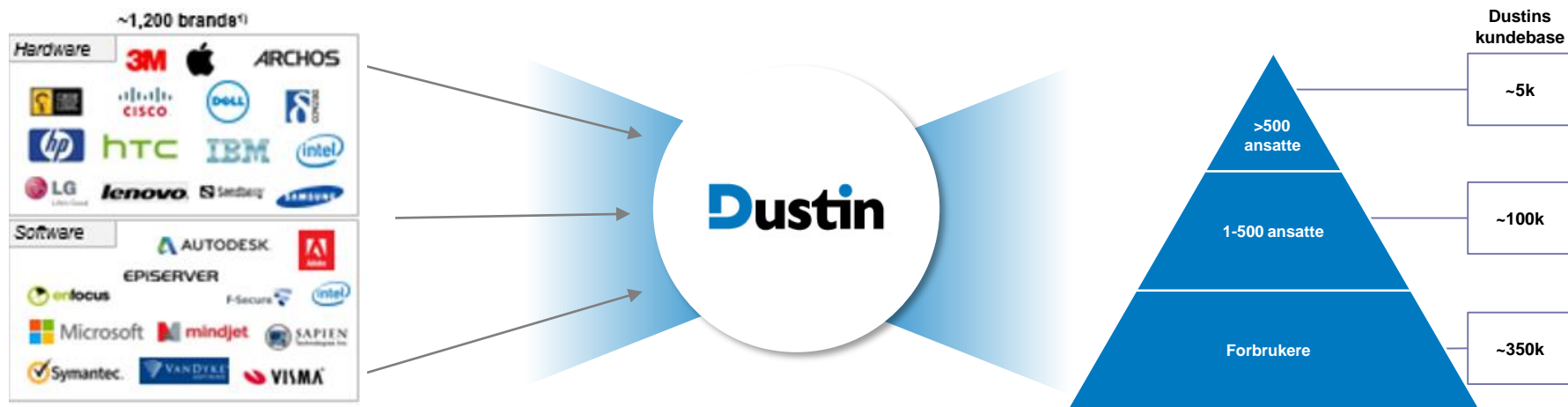
Det er et tydelig skift i markedet mot mer avanserte produkter og tjenester.

3

Visjon: Sette standarden for å levere effektive IT-løsninger

Dustins rolle i markedet

Vi er først og fremst en forhandler av produkter og tjenester, med en ambisjon om å redusere kompleksiteten i verdikjeden



Verdiforslag til leverandører og produsenter

- Distribusjon til kunder det er vanskelig å håndtere
- ~110k B2B kunder
- Unik partner for kampanjer og produktlanseringer

"High barriers to entry"

- Skala-fordeler
- Lang erfaring med SMB
- Ledende merkevare

Verdiforslag til våre kunder

- Vi løser dine IT-utfordringer
- One stop shop
- Reduserer kompleksiteten knyttet til skyløsninger

PRODUSENTER OG PROGRAMVAREHUS...

...TRENGER EN PARTNER FOR Å TREFFE...

...ET STORT ANTALL KUNDER

Dustins forretningsmodell

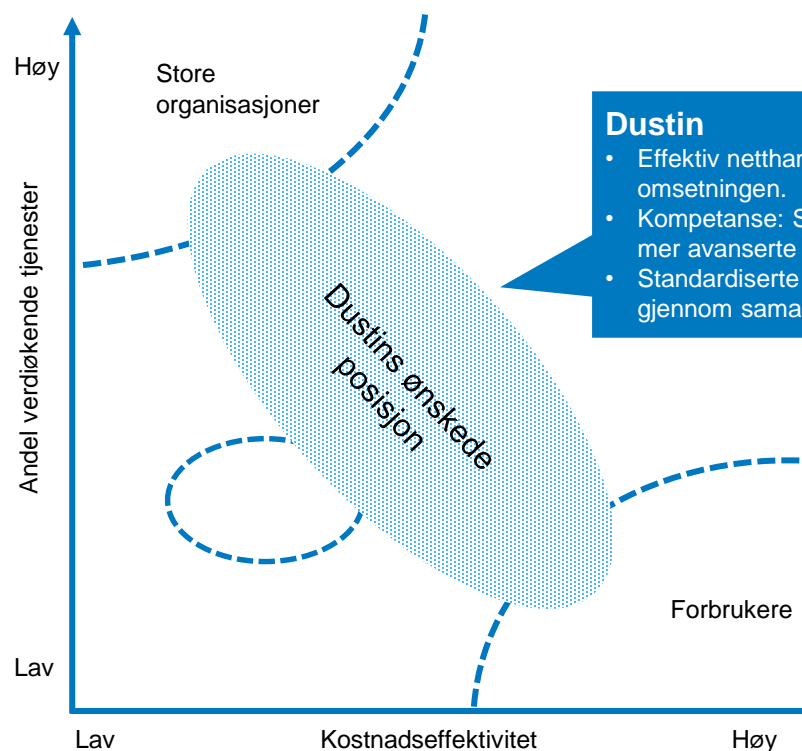
... en e-handels plattform kombinert med en effektiv salgsmodell, designet for å levere produkter og tjenester til små og mellomstore bedrifter.

Systemintegratoren

- Kombinasjon av HW og tjenester.
- Forprosjekter, prosjekter og vedlikehold/drift er en viktig bidragsyter til lønnsomheten.
- Kostnadstung forretningsmodell med relativt høy bemanning som fordrer høy belegningsgrad.

Spesialisten

- Selger HW for å selge tjenester.
- Prosjekter er den viktigste bidragsyter til lønnsomheten.
- Kostnadstung forretningsmodell med relativt høy bemanning som fordrer høy belegningsgrad.



Dustin

- Effektiv netthandel: 90% av volumet går elektronisk – 75% av omsetningen.
- Kompetanse: Salgsstøtte fra selgere og salgsspesialister for å støtte mer avanserte behov.
- Standardiserte tjenester (Managed Services), prosjekter leveres gjennom samarbeidspartnere.

E-handleren

- Industrialiserte og standardiserte produkter og tjenester.
- Lønnsomheten er basert på kontinuerlig forbedring av effektiviteten i verdikjeden, store innkjøp og innovasjon innen markedsføring og salg.

Dustins salgsmodeller.



