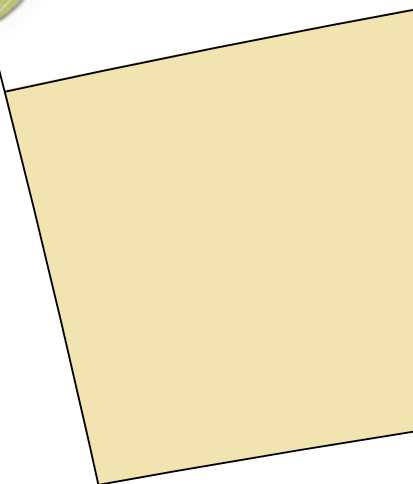


Årsrapport

1996





1996

## Innhold



4	Høydepunkter
5	Hovedtall
6	Dette er Telenor
9	Styrets beretning
16	Resultatregnskap Telenor Konsern
17	Balanse Telenor Konsern
18	Kontantstrømanalyse Telenor Konsern
19	Regnskapsprinsipper
22	Noter til regnskapet Telenor Konsern
34	Resultatregnskap Telenor AS
35	Balanse Telenor AS
36	Kontantstrømanalyse Telenor AS
37	Noter til regnskapet Telenor AS
42	Revisors beretning
43	Verdiskapningsregnskap
44	Analytisk informasjon og utviklingstrekk
48	Konsernsjefens kommentar
50	Internasjonalisering
52	Telenor Bedrift
56	Telenor International
60	Telenor Mobil
62	Telenor Privat
64	Telenor Plus
68	Telenor Nett
70	Norkring
71	Telenor Mobilnett
72	Telenor Installasjon
73	Telenor Geomatikk
74	Telenor Forskning og Utvikling
76	Telenor Kapital og Finans
78	Telenor Nye Muligheter
79	Organisasjon og personal
80	Miljø
81	Sponsorsamarbeid
82	Vedtekter
83	Tillitsvalgte og ledelse
84	Ordliste
85	Adresser

# Høydepunkter i 1996



- Internett fikk sitt definitive gjennombrudd. På høsten inngikk Telenor et strategisk samarbeid med Schibsted om aksess og innhold. Telenor overtok alle kundene til Schibsted Nett og kom dermed opp i en markedsandel på 75 prosent.

- Det ble besluttet at Telenors nye hovedkvarter skal legges til Fornebu. Samlingen av konsernets virksomhet i Oslo-området vil gi en betydelig kostnadsmessig gevinst.

- Ny prisstruktur for 1997 ble lagt. Den er et skritt i retning av å fjerne krysssubsidier og la prisene i større grad reflektere de reelle kostnadene. Kundene har fått et enklere takstsystem og lavere priser.

- Prisene på ordinær telefoni ble redusert med gjennomsnittlig seks prosent, som tilsvarer 500 millioner kroner. Prisreduksjonene på mobiltelefoni utgjorde vel 20 prosent.

- Telenor oppnådde et klart lederskap i GSM-markedet, med en markedsandel på 65 prosent.

- Grameen Phone, hvor Telenor har aksjemajoriteten, fikk lisens til å bygge ut et GSM-nett i Bangladesh; et interessant marked i et folkerikt land. Nettet ble åpnet i hovedstaden Dhaka på nasjonaldagen 26. mars 1997.

- Egenkapitalen i Telenor AS ble utvidet med 2000 millioner kroner. Det skjedde ved en konvertering av gjenværende rentebærende gjeld til staten.

- Norge er snart fulldigitalisert. 2,8 millioner nummer ga en digitaliseringsgrad på 91 prosent ved årets utgang.

- Marlink, et informasjonsnettverk for det internasjonale shippingmarkedet basert på intranetteknologi, ble introdusert. Marlink er eksempel på en verdikædende nettverkstjeneste som Telenor utvikler i samarbeid med partneres kunnskap om sine bransjer.

- Telenor styrket sin posisjon i bedriftsmarkedet som landets ledende leverandør av tele- og datatjenester. Det skjedde blant annet gjennom overtakelse av virksomheter med kompetanse innen informasjonsteknologi og programvare.

*Forretningsdrift med kvinneperspektiv – en kvinne leier ut sin GSM-telefon slik at landsbyen kan ha kontakt med resten av Bangladesh og verdenen utenfor.*

# Hovedtall

<i>Beløp i mill. kroner</i>	<b>1996</b>	<b>1995</b>	<b>1994</b>
Driftsinntekter	22.170	19.859	18.444
Driftskostnader ekskl. avskrivninger	15.618	13.678	12.356
Ordinære avskrivninger	3.887	3.562	3.362
Driftsresultat	2.665	2.619	2.726
Resultat før skatt	2.354	2.103	2.052
Omløpsmidler	6.474	5.739	5.701
Anleggsmidler	23.106	21.739	20.370
Sum eiendeler	29.580	27.478	26.071
Rentebærende gjeld	5.860	6.906	8.699
Egenkapital	14.671	11.721	10.979
Kontantstrøm fra driften	4.827	6.284	5.415
Investeringer <sup>1)</sup>	5.528	4.555	3.354
Resultatmargin <sup>2)</sup>	10,6%	10,6%	11,1%
Avkastning på sysselsatt kapital <sup>3)</sup>	14,9%	14,9%	14,8%
Egenkapitalrentabilitet <sup>4)</sup>	17,8%	18,5%	17,2%
Antall ansatte pr. 31.12	19.221	18.480	16.629
Antall årsverk pr. 31.12	18.113	17.406	15.613

## Definisjoner:

- 1) Investeringer i varige driftsmidler, langsiktige investeringer i aksjer og innskudd i satellittorganisasjoner
- 2) Resultat før skatt/Sum driftsinntekter
- 3) Resultat før skatt + finanskostnader/Gjennomsnittlig (total kapital – ikke rentebærende gjeld)
- 4) Resultat før skatt/Gjennomsnittlig egenkapital

# Dette er Telenor

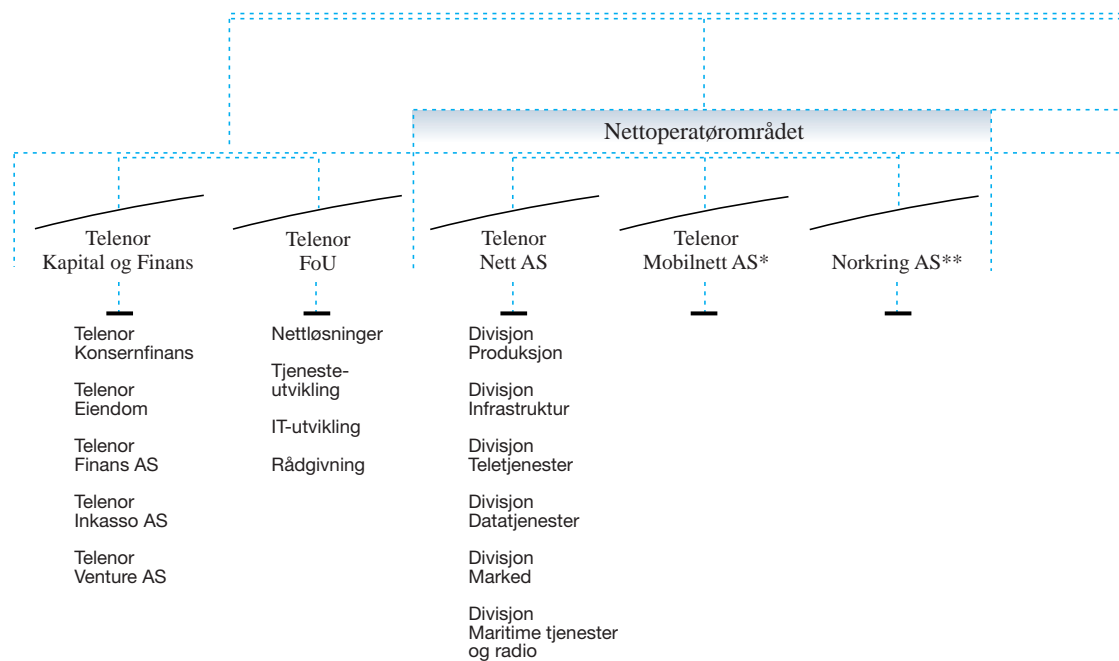
## Visjon

Telenor – den ledende tele- og informasjonsbedriften, som setter kunden først og hevder seg i konkurransen med de beste.

## Forretningsidé

Telenor skal:

- på et forretningsmessig grunnlag sikre at utviklingen av moderne telekommunikasjons- og informasjonsteknologi kommer norske kunder og det norske samfunnet til gode
- styrke våre bedriftskunders konkurransevne og verdiskapning
- muliggjøre en mer rasjonell offentlig forvaltning
- bidra til våre privatkunders velferd gjennom å gjøre hverdagen enklere, rikere og åpne for flere valgmuligheter.



Telenor-konsernet består av statsaksjeselskapet Telenor AS med datterselskaper. Med over 19 000 ansatte og en årsomsetning på 22,2 milliarder kroner er Telenor en av de største og mest verdiskapende bedriftene i Norge.

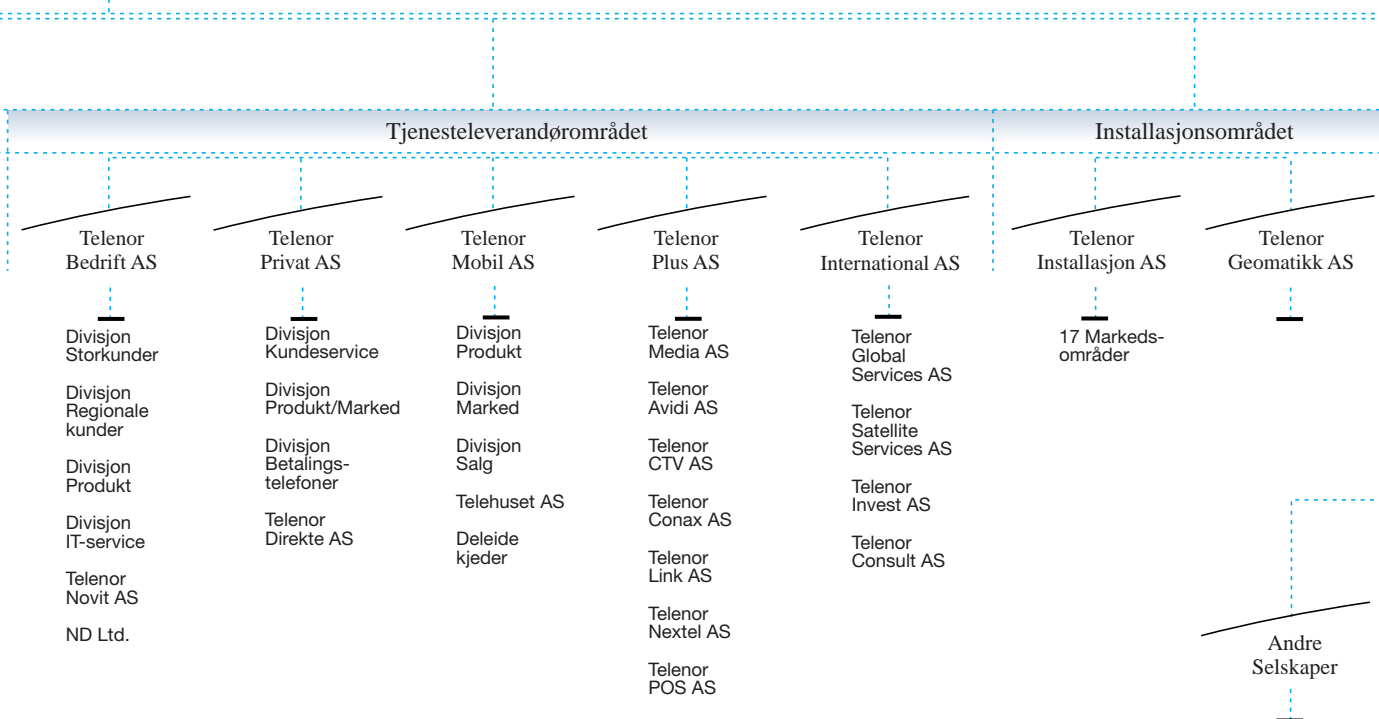
Telenor er markedsleder i Norge innen telekommunikasjoner, data-tjenester og mediefordeling. Tjenestene omfatter alt fra enkle telefonabonnement til installasjon og drift av komplette IT-systemer. Telenors konkurranse-

posisjon skal styrkes gjennom teknologisk utvikling og ved å satse på verdiøkende tjenester og et sterkere internasjonalt engasjement.

Konsernsjef Tormod Hermansen,  
 konserndirektør Jon Fredrik Baksaas,  
 konserndirektør Marit Døving,  
 visekonsernsjef Terje Thon,  
 visekonsernsjef Ole Petter Håkonsen og  
 konserndirektør Magnus Dokset.



Telenor AS  
 Konsernsenteret



\* Operativt fra 1.6.1997

\*\* Avtalt eierforhold 1999: Telenor 90%, NRK 10%  
 Eierforhold 31.12.1996: NRK 60%, Telenor 40%

De deler av konsernet som forestår den direkte verdiskapningen gjennom produksjon og leveranse av tjenester til kunder, omfatter syv forretningsområder. Konsernsenteret, Telenor FoU og Telenor Kapital

og Finans betjener resten av organisasjonen med nødvendige konserntjenester. Den overordnede styringen av Telenor ivaretas av Konsernsenteret. Konsernets forretningsvirksomhet er inndelt i

tre hovedområder; et nettoperatørområde, et tjenesteleverandørområde og et installasjonsområde. Forholdet mellom disse områdene baseres på vanlige forretningsmessige prinsipper.

A



1996

Styrets beretning





# Styrets beretning 1996

## Innledning

Målet for Telenors virksomhet er å skape verdier til beste for eier, kunder, ansatte og andre interessenter – kort sagt det norske samfunn. Telenor skal være en garantist for at norske kunder nasjonalt og internasjonalt har tilgang til tele- og IT-tjenester av høy kvalitet og til rimelige priser. Styret mener at Telenor i stor grad innfrir disse forventningene. Prisnivået på telefoni er blant de aller laveste innen OECD, og kvaliteten på teletjenestene er gjennomgående høy over hele landet. Telenors aktiviteter gir også verdifulle ringvirkninger for annen norsk industrivirksomhet. Et regnskapsmessig overskudd på 2,35 milliarder kroner, som gir en avkastning på sysselsatt kapital på 14,9 prosent, innebærer en tilfredsstillende lønnsomhet.

## Markedsforhold

### Norden

Etter hvert som konkurransen tiltar og konkurrentene posisjonerer seg over landegrensene, vil Norden fremstå som det naturlige hjemmemarkedet. Sverige utgjør 40 prosent av dette markedet. Telenordia AB, som eies av Telenor, BT og Tele-Danmark i fellesskap, vant i 1996 innpass som leverandør hos 30 prosent av de selskaper som noteres på Stockholmbørsens A-liste. I tillegg har Telenordia en kundebase på 40 000 internettabonnenter. Innen satellitt-distribuert kringkasting er Telenor en klar markedsleder i Norden.

I den norske delen av hjemmemarkedet, er det tre hovedtrekk som peker seg ut. For det første har Telenor oppnådd et udiskutabelt lederskap i GSM-markedet. Ved utgangen av året hadde Telenor Mobil en markedsandel på 65 prosent. Økt trafikk i mobilmarkedet bidro sterkt til at volumveksten i den totale teletrafikken utgjorde 17 prosent.

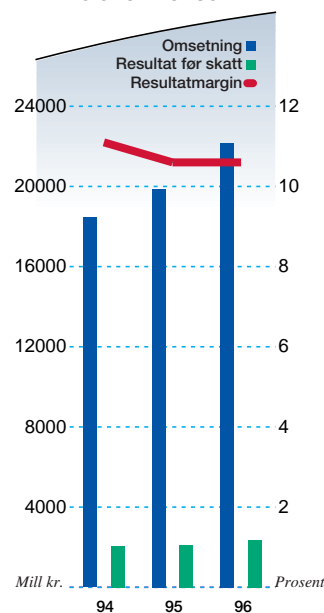
I bedriftsmarkedet har Telenor styrket sin posisjon som landets ledende leverandør av tele- og data-tjenester. Om lag halvparten av omsetningen kommer fra IT-relaterte tjenester, med en markedsandel på 10–15 prosent. Denne posisjonen er i stor grad sikret gjennom overtakelse av virksomheter med kompetanse innen informasjonsteknologi og programvare. Oppkjøp av Alliance og Novit har i betydelig grad styrket Telenors posisjon overfor kommunal forvaltning og bank- og finansnæringen.

Internett-markedet opplevde en eksplosiv vekst i 1996. En avklaring av Telenors Internett-strategi resulterte høsten 1996 i et samarbeid med Schibsted. Avtalen innebærer at hver av partene skal konsentrere seg om sine kjerneprodukter, henholdsvis kommunikasjons- og innholdstjenester, mens man i fellesskap gjennom Scandinavia Online skal skape den ledende markedsplassen for Internett-brukere i Norge og Norden. Samarbeidet med Schibsted Nett og Telenor er nå til vurdering hos konkurransemyndighetene. Siden Internett-markedet er i en svært tidlig utviklingsfase og fordi etableringsbarrierene er meget lave, er det styrets vurdering at Telenors sterke posisjon som aksessleverandør ikke vil virke begrensende på konkurransesituasjonen. Det er også styrets vurdering at en tung nasjonal aktør vil være fordelaktig for kundene.

### Internasjonalt

Et hovedelement i Telenors strategi er å satse i det internasjonale markedet. Strategien hviler på et nordisk hjemmemarked, tilstedeværelse i Europa og utnyttelse av muligheter ellers i verden. Samarbeidet med BT har hatt stor strategisk betydning, og Telenors omsetning av Concert-produkter ble fordoblet i 1996. Telenors satsingsområder er mobil kommunikasjon, satellittkommunikasjon, verdiløkende nettverkstjenester og medierelaterte tjenester. Satsingen i nye markeder skjer gjennom

Nøkkeltall 1996  
Telenor Konsern



deltakelse i joint venture eller direkte i egne prosjekter som understøtter kjernevirksomheten i konsernet.

En viktig del av investeringsstrategien er knyttet til deltakelse i mobiltelefoni-prosjekter. GSM-nettet i Montenegro ble ferdigstilt og åpnet i 1996. Gjennom ledelsen av et joint venture sikret Telenor seg GSM-lisens i Bangladesh; et stort marked med spennende muligheter. Nettet åpnet i mars 1997. Mobilselskapene i St. Petersburg og Ungarn har hatt en solid vekst i 1996 og er ledende i sine markeder. Irske Esat Digifone, hvor Telenor har 40 prosent eierandel, åpnet nettet i mars 1997.

Satellittposisjonen 1 grad vest ble styrket gjennom året. Telenors nye kommunikasjonssatellitt, Thor II, skal skytes opp i bane i løpet av første halvår 1997 og vil øke kapasiteten vesentlig. I løpet av 1996 er det lansert to viktige verdiløkende nettverkstjenester, basert på Telenors kunnskap om kommunikasjon og partneres bransjekunnskap. Det er MarLink, et informasjons- og meglernettverk for shipping-markedet og telepatologiløsningen PathSight, som er utviklet i samarbeid med Radiumhospitalet.

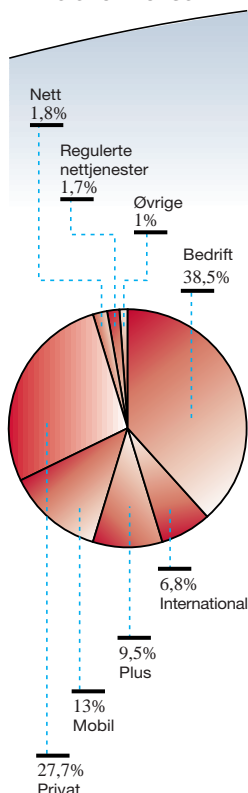
## Økonomi

### Driftsinntekter og resultat

Konsernets driftsinntekter i 1996 ble 22 170 millioner kroner mot 19 859 millioner kroner i 1995. Veksten kommer i hovedsak fra nettbaserte tjenester, leveringstjenester samt kjøp av ny virksomhet. Av veksten på 11,6 prosent kan ca. 5 prosent henføres til kjøp av ny virksomhet.

Utviklingen i omsetningen og resultatet må ses i lys av betydelige prisreduksjoner for ordinær og mobil telefoni, samt en betydelig økning i antall GSM-abonnenter. Prisene for ordinær telefoni ble i 1996 redusert med gjennomsnittlig seks prosent, tilsvarende 500 millioner kroner. For mobiltelefoni ble prisene satt ned med gjennomsnittlig 20 prosent fra 1. desember 1995. Videre ble prisene, som følge av endringer i rammebetingelsene for internasjonal mobiltelefoni, satt ned med opp til 50 prosent fra 1. november 1996. Samlet utgjorde prisreduksjonene ca. 900 millioner kroner.

### Omsetning 1996 Telenor Konsern



Resultat før skatt ble 2354 millioner kroner mot 2103 millioner kroner året før. Avkastningen på sysselsatt kapital ble 14,9 prosent, som er på nivå med tidligere år. Egenkapital-avkastningen ble 17,8 prosent i forhold til 18,5 prosent i 1995. Styret anser dette som tilfredsstillende, spesielt med tanke på den økende konkurransen innenfor telekommunikasjon.

Økt omsetning samt resultatene av omstrukturering og effektivisering internt i Telenor bidro til økningen i resultatet. Den kraftige veksten i antall GSM-abonnenter medførte kostnader til provisjon og markedsstøtte på i overkant av 800 millioner kroner. Dette er på samme nivå som i 1995. Resultat før skatt er dessuten belastet med 221 millioner kroner i forbindelse med forlengelse av morselskapets tilbud om førtidspensjon. Nettokostnader i forbindelse med overtallighet pådratt gjennom TNM er som forutsatt ved etableringen av Telenor AS ført med i alt 319 millioner kroner mot selskapets avsetning for dette formål.

Telenor har i 1996 hatt betydelig aktivitet, særlig i utlandet, gjennom minoritetside selskaper. Etter konsernets nåværende prinsipper vurderes disse investeringer etter kostmetoden, jfr. note 12.

Sum finansposter for konsernet utgjorde 311 millioner kroner mot 516 millioner kroner i 1995. Rentenivået har i gjennomsnitt vært lavere i 1996 enn året før, men på grunn av avtaler om rentebinding har Telenor ikke hatt full effekt av fallet i rentenivå. Videre har netto rentebærende gjeld vært lavere enn i 1995, blant annet som følge av at gjenværende rentebærende gjeld til Staten på 2000 millioner kroner ble konvertert til egenkapital i juni 1996.

### Investeringer

Konsernets samlede investeringer i 1996 utgjorde 5528 millioner kroner. Dette er omlag 1000 millioner kroner høyere enn i 1995. Økningen skyldes i hovedsak oppkjøp av virksomheter og økt satsing i utlandet. Videre kan økningen henføres til intensivt nettutbygging som følge av forsert digitalisering.



Av konsernets samlede investeringer utgjorde investeringer i utlandet 1250 millioner kroner. Videre utgjorde investeringer i nettet 2500 millioner kroner. Av dette utgjorde investeringer i mobilnettet omlag 750 millioner kroner. Kjøp av ny virksomhet har medført investeringer i størrelsesorden 800 millioner kroner.

### Kapitalgrunnlag og finansiering

Konsernets egenkapitalandel utgjør 49,6 prosent av totalkapitalen ved utgangen av 1996. Dette tilsvarer en egenkapital på 14 671 millioner kroner. Egenkapitalen i Telenor AS ble utvidet med 2000 millioner kroner 27. juni 1996. Økningen ble foretatt ved en konvertering av resterende del av rentebærende gjeld til Staten.

Rentebærende gjeld ved utgangen av 1996 var 5860 millioner kroner. Dette er en nedgang på 1046 millioner kroner i forhold til 1995. 62 prosent av gjelden hadde flytende rente eller rentebinding kortere enn 12 måneder. Gjennomsnittlig gjenværende løpetid var 4,9 år.

I løpet av 1996 etablerte Telenor et Euro Medium Term Note programme (EMTN-programme) på 1000 millioner USD for langsiktig finansiering og et Euro Commercial Paper programme (ECP-programme) på 500 millioner USD for kortsiktig opplåning i Euromarkedet.

Det er i løpet av det siste året identifisert flere investeringsmuligheter enn opprinnelig antatt. Disse mulighetene er i samsvar med de strategier Telenor har lagt for vekst i utlandet. Imidlertid er de samlede identifiserte investeringer av et omfang som innebærer at det langsiktige kravet om en egenkapitalandel på mellom 42 og 50 prosent, ikke kan opprettholdes uten tilførsel av ny egenkapital.

### Regulatoriske forhold

Telekommunikasjonsmarkedene kjenner ingen grenser. Den internasjonale frihandelsavtalen for telekommunikasjon som trer i kraft fra 1. januar 1998, stadfester dette. Dersom ikke alvorlige kon-



kurranseskjevheter skal oppstå i et slikt liberalisert marked, må det regulatoriske regime gi rom for effektiv konkurranse på produktfunksjonalitet og pris. En skjev (assymetrisk) regulering i form av spesielle restriksjoner og pålegg overfor de tradisjonelle aktørene, vil hemme en utvikling til beste for brukerne.

I Norge er telekommunikasjonsindustrien så velutviklet at det i liten grad er påkrevet med regulering for å sikre at alle deler av markedet har et fullgodt tjenestetilbud. Effektiv regulering kan ikke måles i omfordeling av markedsandeler, men i det produkttilbud og de priser som brukerne stilles overfor.

### Prisstruktur

I de siste årtier har teleoperatører stimulert bruk av telefoni gjennom å prise tilknytning til nettet lavere og samtaler høyere enn de underliggende kostnadene. Dette betyr at kunder som ringer mye subsidierer kunder som ringer sjelden, og at internasjonal- og fjerntrafikk subsidierer lokal tilknytning og trafikk. Fjerning eller reduksjon av disse krysssubsidierne er helt nødvendig i et konkurransemarked. Telenors prisstruktur for 1997 er et skritt i retning av å fjerne krysssubsidier og la prisene i større grad reflektere de reelle kostnadene. I sum har justeringene gitt telebrukerne et enklere takstsystem og lavere priser.

### Eierrelasjoner

Telenor har et høyt ambisjonsnivå og ønsker å posisjonere virksomheten slik at konsernet kan erobre sin relative andel av veksten i det europeiske tele/IT-marked og samtidig oppfylle sine nasjonale mål. En slik målsetting stiller også store krav til selskapets eier, den norske stat, fordi vekstmålet vil kreve egenkapitaltilførsel utover det nivå Telenor kan make å generere gjennom egen drift.

Styret i Telenor er tilfreds med at staten som eier har fulgt styrets anbefaling om å foreta kapitalutvidelse i 1996. Styret ser i dag at Telenor har interessante forretningsmuligheter som vil kreve et høyere investeringsnivå enn det er lagt opp til.



## Nett og teknologi

Det norske telenettet er teknisk avansert, robust og godt utbygd. De utbygginger og tiltak som er gjort i 1996 forsterker bildet. Ved utgangen av 1996 var digitaliseringsgraden 91 prosent. Det plasserer Norge i fremste rekke internasjonalt.

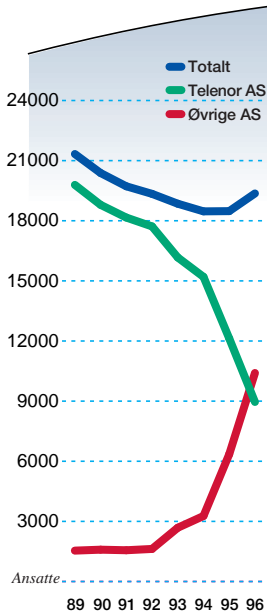
Utbyggingen av landsnettet skjer nå hovedsakelig med SDH-utstyr. De sterkeste drivkreftene bak forsterkningen av nettet, er nye operatørers krav om samband med høy kapasitet og etterspørselen etter Internett. Den eksplosjonsartede økningen i antallet Internett-abonnenter har fått Telenor Nett til å starte utbyggingen av et nytt, landsdekkende nett for Internett-trafikk med kapasitet til 450 000 brukere.

I 1995 ble det inngått en samarbeidsavtale som ga Telenor rett til å utnytte overskuddskapasitet i Jernbaneverkets fibernett. Liberaliseringen 1. november i fjor innebar blant annet at eiere av alternative telenett fra dette tidspunktet kunne tilby markedet overskuddskapasitet fra sine nett, for liberaliserte teletjenester. Telenor og Jernbaneverket har vært i dialog med EFTAs Overvåkningsorgan (ESA) med hensyn til mulighetene for å fortsette dette samarbeidet. På bakgrunn av den nye markedsreguleringen har Telenor og Jernbaneverket besluttet at samarbeidsavtalen av 1995 ikke vil bli videreført.

Kringkastingsvirksomheten er nå organisert i Nor-kring AS, hvor NRK har 60 prosent og Telenor 40 prosent av aksjene. I 1999 vil Telenors eierandel være 90 prosent. Samferdselsdepartementets krav til utbygging av GSM i utkantstrøk ble oppfylt før 1. juli 1996. Fra 1. november ble det lovlig å bygge egen infrastruktur og knytte mobilnettene direkte sammen. Det innebærer effektiv utnyttelse av mobilnettene og vil føre til betydelige kostnadsbesparelser for mobiloperatørene.

Telenor har alltid bestrebet seg på å følge korrekte prosedyrer i saker som gjelder koplinger for telefonkontroll. Styret ser derfor alvorlig på at det har forekommet brudd på rutiner, selv om det ikke har ført

Bemanningsutvikling  
Telenor-konsernet



til ureglementert avlytting. Det er etablert en ekstern revisjonsgruppe for å sikre at Telenors regelverk er i samsvar med norsk lov og at det etterleveres.

## Organisasjon

Konsernet har i løpet av 1996 delt og samordnet den forretningsmessige virksomheten i et nettoperatørrområde, et tjenesteleverandørrområde og et installasjonsområde. Telenor har nå en robust og dynamisk organisasjon som legger til rette for tverrgående samarbeid og samspill mellom enheter i konsernet.

Ved utgangen av 1996 hadde Telenor-konsernet 19 221 medarbeidere. Dette er en økning fra året før på 741. Stadig flere av Telenors ansatte er nå knyttet til selskapets internasjonale virksomhet. Hele 1424 av totalt 18 113 årsverk ble utført utenfor Norges grenser eller i tilknytning til Telenors aktiviteter i utlandet. Det er om lag 500 flere enn året før og viser med all tydelighet konsernets økte internasjonale engasjement.

De fleste forretningsområdene har gjennomført prosjekter for å kartlegge eksisterende kompetanse og utpeke satsingsområder. Telenors fremste styrke internasjonalt ligger i medarbeidernes kompetanse. Invitasjonen til å være med på VIAG INTERKOMs store satsing på mobil- og fastnett i Tyskland, bunner nettopp i en anerkjennelse av den kompetansen Telenor besitter.

Et eget prosjekt ble ved slutten av året opprettet for å øke andelen kvinnelige ledere i organisasjonen.

Divisjonen Telenor Nye Muligheter (TNM) ble avviklet i sin opprinnelige form 1. februar 1997 – nesten ett år før planlagt. Over 4700 ansatte har vært innom enheten siden starten i 1993. I overkant av 2000 medarbeidere har gått ut av Telenor, mens omtrent like mange har fått seg nytt arbeid innen konsernet. Resten har gått over på førtidspensjon og ventelønn. Ansvar for videre nedbemanning og omstilling er nå overført til forretningsområdene, med støtte fra enheten Telenor Omstilling.



I 1996 har 508 medarbeidere benyttet seg av konsernets tilbud om førtidspensjonering. Totalt har i underkant av 2000 medarbeidere gått av med førtidspensjon. Telenor Pensjonskasse omfatter 37 selskaper i konsernet og hadde ved årsskiftet 17 719 aktive medlemmer og 168 pensjonister. Forvaltningskapitalen er på om lag 560 millioner kroner.

I løpet av året er det gjennomført vedtak og truffet forberedelser for å bygge nye kontorlokaler på Fornebu, i Trondheim og i Bergen. Bare i Oslo-området vil Telenor kunne redusere sine bokostnader med 25 prosent ved å samlokalisere virksomheten.

### Indre og ytre miljø

Det er gjennomført et kontinuerlig og systematisk arbeid for å vedlikeholde og forbedre arbeidsmiljøforholdene i konsernets forretningsområder, enheter og selskaper. For 1996 var sykefraværet 4,5 prosent. Det er en økning på 0,2 prosentpoeng i forhold til 1995, men lavere enn i 1994. Skadehyppigheten, målt i antall fraværsskader pr. million arbeidede timer, er redusert fra 3,4 i 1995 til 2,8 i 1996.

Det er vedtatt en ny strategi for det ytre miljøet, som legger lista og ambisjonene høyt. Med utgangspunkt i handlingsplaner er det i 1996 utført til dels omfattende aktiviteter på ulike miljøområder. Telenor har sammen med 20 andre europeiske teleselskaper undertegnet et miljøcharte.

### Disponeringer

Resultat etter skatt for morselskapet var i 1996 på 1119 millioner kroner. Styret viser til at Stortinget i forbindelse med salderingen av Statsbudsjettet for 1997 vedtok å sette utbyttebevilgningen til 950 millioner kroner, dvs. 400 millioner kroner mer enn hva regjeringen hadde foreslått i Stortingsproposisjon nr. 1 (1996-97). Styret vil etter omstendighetene foreslå for generalforsamlingen at det utbetales et utbytte for 1996 på 950 millioner kroner, men vil samtidig understreke viktigheten av at staten som eier fastlegger en langsiktig, stabil utbyttepolitikk tilpasset konsernets vekstmuligheter, vekstmål og soliditetskrav.



For å kunne avgi et konsernbidrag på 450 millioner kroner til datterselskaper samtidig som det utbetales utbytte, må 281 millioner kroner overføres fra disposisjonsfond.

Styret foreslår følgende disposisjoner (millioner kroner):

Avsatt til utbytte	(950)
Overført fra disposisjonsfond	281
<b>Sum</b>	<b>(669)</b>

### Utsiktene fremover

I tillegg til å transportere signaler, vil evnen til å skape og bearbeide informasjon være grunnlaget for fremtidig verdiskapning. En hovedutfordring for Telenor er derfor å være bredt representert i øverste del av verdikjeden. Det er viktig også for å kunne kompensere for bortfall av markedsandeler innen de tradisjonelle enerettsområdene. Telenor har posisjonert seg i de øvrige deler av verdikjeden og arbeider aktivt for at 20 prosent av konsernets totale omsetning skal komme fra nye produkter innen fem år.

En viktig del av Telenors strategi er å ekspandere internasjonalt for å kompensere for tapte inntekter i hjemmemarkedet. Satsingen internasjonalt og i det hjemlige markedet vil kreve investeringer på titalls milliarder kroner de nærmeste årene. Tilgangen på kapital vil derfor være helt avgjørende om strategien – og dermed Telenors posisjon som den ledende IT-kraft i Norge – vil kunne realiseres. Arbeidet for å realisere et IT-senter på Fornebu er en annen viktig faktor i dette. Det vil fortsatt være nødvendig med sterk fokus på effektiv drift og kostnadsreduksjoner.

Internett representerer en stor forandrings- og usikkerhetsfaktor. Den utviklingen er vanskelig å forutsi på annet presisjonsnivå enn at Internett antagelig vil virkeliggjøre tanken om informasjonsmotorveier og multimediasamfunnet. Desto viktigere er det derfor at Telenor kan planlegge den nærmeste fremtiden med forutsigbare og levelige rammer for utbyttepolitikk og regulatoriske vilkår.



Med utgangspunkt i konsernets totale markedsposisjon, finansielle styrke, et avansert telenett og medarbeidernes kompetanse, har styret grunn til å se positivt på de muligheter som åpner seg etter 1998.

### Lønn, godtgjørelser og honorarer

Godtgjørelse til styret for morselskapet utgjorde i 1996 807 500 kroner. Bedriftsforsamlingen mottok i samme periode godtgjørelse på 305 000 kroner.

Lønn og annen godtgjørelse til konsernsjefen utgjorde i 1996 1 284 961 kroner. Konsernsjefens øvrige avtaler er referert i note 3.

Forslag til ordinært revisjonshonorar for morselskapet i 1996 utgjør 2 370 000 kroner. I tillegg er det fakturert 2 146 000 kroner for andre tjenester, herunder pålagte oppgaver vedrørende konsernets rapportering til regulerende myndighet.



*Christian Brinch*  
Christian Brinch  
nestleder



*Ada Kjeseth*  
Ada Kjeseth



*Arnfinn Hofstad*  
Arnfinn Hofstad  
leder



*Oddbjørn Nordset*  
Oddbjørn Nordset



*Tore Gulbrandsen*  
Tore Gulbrandsen



*Åshild Bendiksen*  
Åshild Bendiksen



*Terje Møg Gustavsén*  
Terje Møg Gustavsén



*Synnøve Lohne-Knudsen*  
Synnøve Lohne-Knudsen



*Svein Eivind Solheim*  
Svein Eivind Solheim



1996

Regnskap



# Resultatregnskap

1. januar–31. desember

<i>Beløp i mill. kroner</i>	Note	1996	1995	1994
<b>Driftsinntekter</b>	1	<b>22.170</b>	<b>19.859</b>	<b>18.444</b>
<b>DRIFTSKOSTNADER</b>				
Vare- og trafikkostnader		5.052	4.339	3.827
Lønn og sosiale kostnader	2,3	5.888	5.220	4.757
Andre driftskostnader	4,5,6	4.678	4.119	3.772
Av- og nedskrivninger	14	3.887	3.562	3.362
<b>Sum driftskostnader</b>		<b>19.505</b>	<b>17.240</b>	<b>15.718</b>
<b>Driftsresultat</b>		<b>2.665</b>	<b>2.619</b>	<b>2.726</b>
<b>FINANSINNTEKTER OG FINANSKOSTNADER</b>				
Finansinntekter	7	252	231	260
Finanskostnader	7	(563)	(747)	(934)
<b>Sum finansposter</b>		<b>(311)</b>	<b>(516)</b>	<b>(674)</b>
<b>Resultat før skatt</b>		<b>2.354</b>	<b>2.103</b>	<b>2.052</b>
Skattekostnad	8	(441)	(603)	(173)
Minoritetsinteressenes andel av årets resultat		(3)	(19)	(4)
<b>Årets resultat</b>		<b>1.910</b>	<b>1.481</b>	<b>1.875</b>



# Balanse

Pr. 31. desember

<i>Beløp i mill. kroner</i>	Note	1996	1995	1994
<b>EIENDELER</b>				
Betalingsmidler	9	713	1.033	1.605
Kundefordringer	10	4.206	3.713	3.129
Andre kortsiktige fordringer og aksjer	11	948	691	531
Lagerbeholdning		607	473	469
<b>Sum omløpsmidler</b>		<b>6.474</b>	<b>5.910</b>	<b>5.734</b>
Aksjer og innskudd	12	1.558	994	599
Andre langsiktige fordringer	13	975	518	165
Varige driftsmidler	14,15	20.573	20.056	19.573
<b>Sum anleggsmidler</b>		<b>23.106</b>	<b>21.568</b>	<b>20.337</b>
<b>Sum eiendeler</b>		<b>29.580</b>	<b>27.478</b>	<b>26.071</b>
<b>GJELD OG EGENKAPITAL</b>				
Kortsiktig rentebærende gjeld	16	333	58	15
Kortsiktig rentefri gjeld	17	7.387	6.586	4.438
<b>Sum kortsiktig gjeld</b>		<b>7.720</b>	<b>6.644</b>	<b>4.453</b>
Langsiktig rentebærende gjeld	16	5.527	6.848	8.684
Langsiktig rentefri gjeld	17	1.567	2.196	1.952
<b>Sum langsiktig gjeld</b>		<b>7.094</b>	<b>9.044</b>	<b>10.636</b>
Minoritetsinteresser		95	69	3
Egenkapital	18	14.671	11.721	10.979
<b>Sum gjeld og egenkapital</b>		<b>29.580</b>	<b>27.478</b>	<b>26.071</b>
Pantstillelser	19	92	45	–
Garantiansvar	19	1.832	1.627	850

# Kontantstrømanalyse

1. januar–31. desember

Beløp i mill. kroner	Note	1996	1995	1994
<b>LIKVIDER TILFØRT/BRUKT PÅ VIRKSOMHETEN</b>				
Tilført fra årets virksomhet *)		5.851	5.405	5.384
Endring i lager, debitorer og kreditorer		(579)	299	309
Endringer i andre driftsposter		(445)	580	(278)
<b>Netto likviditetsendring fra virksomheten (A)</b>		<b>4.827</b>	<b>6.284</b>	<b>5.415</b>
<b>LIKVIDER TILFØRT/BRUKT PÅ INVESTERINGER</b>				
Investeringer i varige driftsmidler		(5.047)	(4.473)	(3.353)
Salg av varige driftsmidler (salgssum)		522	208	76
Endringer i andre investeringer mv.		(1.020)	(655)	(85)
<b>Netto likviditetsendring fra investeringer (B)</b>		<b>(5.545)</b>	<b>(4.920)</b>	<b>(3.362)</b>
<b>LIKVIDER TILFØRT/BRUKT PÅ FINANSIERING</b>				
Egenkapitalendringer		1.994	–	(3.742)
Gjeldsetablering ved omdannelse		–	–	3.198
Utbetalt utbytte		(550)	(100)	–
Nedbetaling av gjeld		(4.263)	(3.576)	(3.180)
Opptak av ny gjeld		3.217	1.740	2.021
<b>Netto likviditetsendring fra finansiering (C)</b>		<b>398</b>	<b>(1.936)</b>	<b>1.703</b>
<b>Netto endring av likvider gjennom året (A+B+C)</b>		<b>(320)</b>	<b>(572)</b>	<b>350</b>
Likviditetsbeholdning pr. 01.01.	9	1.033	1.605	1.255
<b>Likviditetsbeholdning pr. 31.12.</b>	<b>9</b>	<b>713</b>	<b>1.033</b>	<b>1.605</b>
*Dette tallet fremkommer slik:				
Resultat før skattekostnad		2.354	2.103	2.052
(Gevinst)/tap ved salg av anleggsmidler		(46)	73	(16)
Av- og nedskrivninger		3.887	3.562	3.362
Betalbar skatt		(344)	(333)	(14)
<b>Tilført fra årets virksomhet</b>		<b>5.851</b>	<b>5.405</b>	<b>5.384</b>

Effekten av oppkjøpte selskaper er ikke presentert på egen linje.

# Regnskapsprinsipper

## Generelt om regnskapet

Årsoppgjøret omfatter årsberetning, konsernets og morselskapets resultatregnskap, balanse, kontantstrømanalyse og noter.

I 1995 og 1996 er det foretatt endringer i organiseringen av konsernet som påvirker sammenlignbarheten mellom de ulike årene for Telenor AS. Som sammenlignbare tall for Telenor AS for regnskapsåret 1994 er vist proforma resultatregnskap for forvaltningsbedriften Televerket og Televerket AS. Televerket var frem til 31.10.94 en statlig forvaltningsbedrift. Forvaltningsbedriften ble pr. 01.11.94 omdannet til et aksjeselskap ved at staten overførte virksomheten og foretok en kapitalutvidelse i Televerket AS. Televerket var ikke et eget skattesubjekt og regnskapet for 1994 hensyntar således kun skattekostnader for Televerket AS i perioden 01.11.94 til 31.12.94.

Årsregnskapet er avlagt etter regnskapslovgivning og god regnskapspraksis i Norge. Alle beløp er angitt i millioner kroner og gjelder Telenor konsern dersom ikke annet er angitt.

## Konsolideringsprinsipper

Konsernregnskapet omfatter Telenor AS og alle datterselskaper hvor Telenor AS eier mer enn 50 prosent av kapitalen og har bestemmende innflytelse. Disse selskapene fremgår av note. Konsernregnskapet viser konsernets økonomiske stilling og resultat når disse selskapene betraktes som en samlet enhet.

Aksjer i datterselskaper er eliminert etter kjøpsverdimetoden. Alle vesentlige transaksjoner og mellomværende mellom selskapene i konsernet er eliminert. Minoritetsinteressenes andel av årets resultat og egenkapital er vist som separate poster i resultatregnskapet og balansen. Selskaper kjøpt/solgt i løpet av året, konsolideres i resultatregnskapet fra kjøpstidspunktet/ fram til salgstidspunktet.

## Periodiserings- og klassifiseringsprinsipper

### Inntekter

Trafikkinntekter faktureres etterskuddsvis og tas til inntekt på leveringstidspunktet. Abonnementsinntekter faktureres forskuddsvis og inntekten periodiseres jevnt over løpetiden. Enkeltstående serviceoppdrag inntektsføres ved utførelsen. Inntekter knyttet til serviceavtaler periodiseres over løpetiden.

### Vare- og trafikkostnader

Telenor avregner teletrafikk til og fra utlandet med utenlandske teleoperatører. Trafikkostnader til utlandet er godtgjørelse til utenlandske teleoperatører for deres andel av trafikk fra Norge. Andel av trafikk fra utlandet til Norge registreres på samme måte som trafikkinntekter i Telenor.

Tilsvarende avregnes teletrafikk til og fra mobiltelefonnettene. Telenor mottar godtgjørelse for sin andel av eksternt mobilgenerert trafikk, mens mobiloperatørens andel av eksternt mobilterminert trafikk registreres som trafikkostnader i Telenors regnskap.

### Pensjonskostnader og -forpliktelser

Regnskapsføring av pensjonskostnader skjer i samsvar med Foreløpig Norsk Regnskapsstandard Pensjonskostnader. I henhold til denne standarden er de kollektive pensjonsordninger behandlet som ytelsesplaner. Inntil 31. august 1995 var hovedtyngden av de ansatte i Telenor tilknyttet Statens Pensjonskasse. Denne ordningen ble behandlet som tilskuddsordning.

Den kollektive pensjonsordningen er i hovedsak dekket gjennom stiftelsen Telenor Pensjonskasse. 17.719 ansatte i konsernet er dekket gjennom Telenor Pensjonskasse.

Utover dette har konsernet enkelte mindre kollektive pensjonsordninger i frittstående forsikringsselskap og egen pensjonsordning for toppledere.

Pensjonskostnader og pensjonsforpliktelser for ytelsesplaner beregnes etter lineær opptjening på basis av forutsetninger om diskonteringsrente, fremtidig regulering av lønn, pensjoner og ytelser fra folketrygden, fremtidig avkastning på pensjonsmidler samt aktuarmessige forutsetninger om dødelighet, frivillig avgang mv. Pensjonsmidlene er vurdert til virkelig verdi og fratrukket i netto pensjonsforpliktelser i balansen. Eventuell overfinansiering balanseføres i den grad det er sannsynlig at overfinansieringen kan utnyttes. Endringer i forpliktelser og pensjonsmidler som skyldes avvik fra beregningsforutsetninger (estimatendringer) fordeles over antatt gjennomsnittlig gjenværende opptjeningstid (15 år) hvis avvikene overstiger 10 prosent av brutto pensjonsforpliktelser (pensjonsmidlene hvis disse er størst). Ikke resultatførte avvik fremgår av note. Selskapets juridiske forpliktelser påvirkes ikke av den regnskapsmessige behandlingen.

Grunnlaget for beregningen av årets pensjonskostnad for ytelsesplanene er basert på antall opptjeningsår, lønnsnivå samt følgende forutsetninger:

Diskonteringsrente	7,0%
Årlig lønnsvekst/økning i G	3,5%
Årlig regulering av pensjoner	2,5%
Avkastning på pensjonsmidler	8,0%
Fratredelseshyppighet	2,5%

#### *Kostnader ved førtidspensjonering*

Førtidspensjonering kostnadsføres i beslutningsåret basert på estimerte fremtidige kostnader.

Førtidspensjonering har vært tilbudt ansatte i Televerket fra 1. mars 1993. Ordningen ble vedtatt videreført i Telenor AS innenfor etablerte rammer frem til utgangen av 1996. Tilbudet ble gitt ansatte som var 60 år eller eldre. Kostnaden ved førtidspensjoneringen blir dekket av Telenor AS. Utbetaling ved førtidspensjon utgjør 66 prosent av ordinært pensjonsgrunnlag pluss en tilleggsytelse tilsvarende 1/4G. Nåverdien av antatt pensjonsforpliktelse vises som langsiktig gjeld i balansen. Det er benyttet en diskonteringsrente på 7 prosent og beløpet inkluderer arbeidsgiveravgift.

Forpliktelsen er gjenstand for kalkulatorisk rentebelastning. Renteelementet presenteres som finanskostnad.

#### **Forsknings- og utviklingskostnader**

Kostnader til forskning og utvikling kostnadsføres løpende.

#### **Skatter**

Skattekostnaden i regnskapet inneholder både periodens betalbare skatt og endringen i utsatt skatt/skattefordel. Endring i utsatt skatt/skattefordel er den del av skatten som vedrører periodens regnskapsmessige resultat, men som kommer til betaling i senere perioder. Utsatt skatt/skattefordel er beregnet ved å foreta full avsetning for alle midlertidige forskjeller, inklusive underskudd til fremføring, etter gjeldsmetoden med bruk av balansedagens skattesatser og nominelle størrelser.

#### **Klassifisering av eiendeler og gjeld**

Poster som er knyttet til varekretsløpet, eller som normalt forfaller innen ett år etter balansedagen, er klassifisert som omløpsmidler og kortsiktig gjeld i balansen. Eiendeler anskaffet med formål av varig eie er gruppert som anleggsmidler. Skillet mellom kortsiktig

og langsiktig gjeld og fordringer settes normalt ved ett år til fallstidspunktet for betalingen. Lån knyttet til finansiering av investeringer hvor det foreligger underliggende langsiktige trekkfasiliteter er behandlet som langsiktig gjeld, uavhengig av faktiske låneforfall.

#### **Annet**

Gevinst og tap ved salg av anleggsmidler anses som en del av den normale forretningsdriften og klassifiseres som ordinære driftsinntekter og -kostnader.

#### **Vurderingsprinsipper**

##### *Obligasjoner, sertifikater og andre verdipapirer*

Konsernets plasseringer omfatter obligasjoner, sertifikater og kontantinnskudd. Porteføljene styres bevisst som enhetlige grupper og blir derfor kun verdikorrigert dersom den samlede porteføljen har en lavere virkelig verdi enn anskaffelseskost (porteføljepriippet). Netto urealisert kurstap kostnadsføres under finansielle poster. Urealisert kursgevinst inntektsføres kun som reversering av eventuelt tidligere kostnadsført kurstap.

##### *Kundefordringer*

Fordringene er oppført til nominell verdi med fradrag for forventet tap. Opptjente, ikke fakturerte inntekter klassifiseres som kundefordringer.

##### *Lagerbeholdning*

Lagerbeholdningen er vurdert til laveste verdi av gjennomsnittlig anskaffelseskost og virkelig verdi. Det er gjort fradrag for ukurans. Reserveredeler som er knyttet til særskilte driftsmidler aktiveres og avskrives over driftsmidlenes levetid.

##### *Aksjer og andeler*

Aksjer og andeler, herunder aksjer i tilknyttede selskaper er vurdert til anskaffelseskost, eventuelt virkelig verdi når verdindegangen ikke er av forbigående art. Mottatt utbytte inntektsføres som en finansinntekt. Utdeling utover fastsatt plan fra satellittorganisasjonene behandles som langsiktig gjeld inntil vedtak om endelig utdeling finner sted.

##### *Varige driftsmidler/avskrivninger*

###### *Generelt*

Aktiverte driftsmidler omfatter investeringer som gir kapasitetsøkning eller vesentlig kvalitetsforbedring. Disse er inkludert i balansen til kostpris med fradrag for akkumulerte av- og nedskrivninger. Løpende vedlikehold kostnadsføres ved gjennomføring.

Ordinære avskrivninger er basert på driftsmidlenes antatte økonomiske og tekniske levetid fra det tidspunktet driftsmiddelet blir satt i ordinær drift. Avskrivninger på driftsmidler overtatt fra forvaltningsbedriften Televerket 1. november 1994 er basert på opprinnelig anskaffelseskostnad.

Interne kostnader ved investeringer er aktivert direkte og ikke vist som driftsinntekter og driftskostnader. Interne kostnader ved investering i administrative støttesystemer er kostnadsført løpende.

#### *Avskrivningsprinsipper*

Anleggsmidler avskrives lineært etter følgende satser:

Kontormaskiner og -utstyr:	20–30%
Satellitter, datautstyr, programvare i sentraler og øvrig utstyr med kort økonomisk levetid:	10–20%
Transmisjons- og sentralutstyr:	10–20%
Kabler og strømforsyningsanlegg:	6–8%
Bygninger:	3–4%
Goodwill:	10–33%

#### *Goodwill*

Verdi utover nettoverdien av identifiserbare eiendeler og forpliktelser som fremkommer i en merverdianalyse ved oppkjøp av selskap, oppføres som goodwill i balansen. Avskrivninger av goodwill er basert på vurdering av økonomisk levetid, med avskrivningstid begrenset oppad til tyve år. Goodwill knyttet til en underliggende lisens avskrives over avtalens løpetid. Dersom virkelig verdi av goodwill vurderes som lavere enn bokført verdi, foretas nedskrivning til virkelig verdi.

#### *Avskrivningsprinsipper mobiltelefonnett*

NMT- og personsøkernetten som ble overtatt fra Televerket ved etableringen av Telenor Mobil AS pr. 1.1.93 avskrives ut fra «Årsiffermetoden» basert på forventet inntjeningsprofil. GSM-nettet og øvrige ordinære driftsmidler avskrives lineært. Ved beregning av årlige avskrivninger er det forutsatt en økonomisk levetid på mellom 5 og 8 år.

#### *Avskrivningsprinsipper kabel-TV anlegg*

Kabel-TV anlegg som ble overtatt fra Televerket ved etableringen av TBK a.s i 1988 og ervervede anlegg i drift, avskrives lineært over 10 år. Investeringer i stamnett avskrives over 12 år.

Nye prosjektutbygginger avskrives ut fra at ca. halvparten av de samlede netto inntekter fra et nytt prosjekt relaterer seg til tilknytningsavgifter for nye abonnenter. Den resterende halvpart knytter seg til netto årlige abonnentinntekter. På denne bakgrunn avskrives halvparten av prosjektkostnadene lineært over 12 år, mens resterende del kostnadsføres over 4 år hvorav ca. halvparten i utbygningsåret og resten likt over de neste 3 år. Egne administrasjons- og prosjekteringskostnader i tilknytning til nye prosjekter kostnadsføres direkte.

#### *Valuta*

Betalingsmidler i utenlandsk valuta er omregnet til balansedagens kurs.

Usikrede fordringer og gjeld i utenlandsk valuta er omregnet til kurser etter laveste/høyeste verdis prinsipp. Fordringer og gjeld innen samme valuta er vurdert samlet, men slik at kortsiktige og langsiktige poster er vurdert hver for seg.

For usikrede poster kostnadsføres urealisert tap, mens urealisert gevinst kun inntektsføres som reversering av tidligere kostnadsført tap.

#### *Finansielle instrumenter*

##### *Rentebytteavtaler*

Rentebytteavtaler og fremtidige renteavtaler benyttes for å oppnå en ønsket rentestruktur. Renteinntekter og -kostnader resultatføres løpende.

##### *Valutatermin- og valutabytteavtaler*

Valutatermin- og valutabytteavtaler inngås for å endre finansielle balanseposters valutaeksponering i forhold til fordrings/gjeldens formelle opptrekkkurs. I slike tilfeller inngår valutatermin-/valutabytteavtalene i grunnlaget for den regnskapsmessige behandling av tilhørende fordring/lån.

Termintillegg/-fradrag periodiseres over avtalens løpetid.

# Noter

## 1. Driftsinntekter \*)

	1996	1995	1994
Telefoni **)	10.951	10.742	10.625
Mobiltelefoni	2.686	2.399	1.885
Øvrig nettbasert virksomhet	1.971	1.566	1.202
Satellitt ***)	875	771	977
Kundestyr mv.	3.616	2.609	2.206
Annonseinntekter mv.	895	774	558
Annet	1.176	998	991
<b>Sum driftsinntekter</b>	<b>22.170</b>	<b>19.859</b>	<b>18.444</b>

\*) Spesifikasjonen for 1996 er endret i forhold til tidligere år. Klassifiseringen av driftsinntekter for 1994 og 1995 er endret tilsvarende.

\*\*\*) Inneholder trafikk- og abonnementsinntekter for telefon og ISDN. Videre er det inkludert inntekter for innkommende trafikk fra andre nett (utlandet og NetCom).

\*\*\*\*) Transitt-trafikk over Eik jordstasjon ble til og med 1994 regnskapsmessig bokført som driftsinntekter og varekostnader. Fra og med 1995 er dette nettoført i regnskapet.

## 2. Pensjonskostnader, pensjonsforpliktelser og -midler

	1996	1995	1994
<i>Periodens pensjonskostnader fremkommer slik:</i>			
<i>Tilskuddsplaner og førtidspensjoner:</i>			
Tilskudd Statens Pensjonskasse	–	89	228
Førtidspensjoner mv.	221	259	257
<b>Sum tilskudd og førtidspensjoner</b>	<b>221</b>	<b>348</b>	<b>485</b>
<i>Ytelsesplaner:</i>			
Nåverdien av årets opptjening	222	91	40
Rentekostnader av pensjonsforpliktelser	42	20	9
Brutto pensjonskostnader	264	111	49
Estimert avkastning på pensjonsmidler	(42)	(28)	(16)
Resultatførte estimatendringer og avvik	4	–	1
Netto pensjonskostnader	226	83	34
Arbeidsgiveravgift	28	12	7
Netto pensjonskostnader inkl. arbeidsgiveravgift	254	95	41
<b>Totale pensjonskostnader belastet årets resultat</b>	<b>475</b>	<b>443</b>	<b>526</b>
<i>Pensjonsforpliktelser/-midler i balansen fremkommer slik:</i>			
Brutto pensjonsforpliktelser pr. 01.01	550	412	126
Oppkjøp/salg av datterselskap mv.	128	29	–
Brutto pensjonskostnader	264	111	49
Utbetaling av pensjoner	(14)	(2)	(1)
Brutto pensjonsforpliktelser 31.12	928	550	174
Pensjonsmidler pr. 01.01	444	263	181
Oppkjøp/salg av datterselskap mv.	65	50	–
Inn- og utbetalinger og estimert avkastning på pensjonsmidler	228	131	74
Pensjonsmidler pr. 31.12	737	444	255
Netto pensjonsforpliktelser (-midler) pr. 31.12	191	106	(81)

fortsettes

fortsettelse note 2

	1996	1995	1994
Ikke resultatførte estimatendringer og avvik	(47)	(19)	–
Arbeidsgiveravgift	18	10	(9)
Netto pensjonsforpliktelser (-midler) inklusive arbeidsgiveravgift	162	97	90
<b>Pensjonsmidler (jfr. note 13)</b>	<b>115</b>	<b>166</b>	<b>90</b>
<b>Pensjonsforpliktelser (jfr. note 17)</b>	<b>277</b>	<b>263</b>	<b>–</b>

### 3. Lønns- og personalkostnader

I tillegg til lønn og sosiale kostnader som fremkommer av resultatregnskapet utgjør lønnsrelaterte kostnader til egne investeringsarbeider 295 mill. kroner i 1996 (198 mill. kroner i 1995). Disse kostnadene er aktivert direkte.

I forbindelse med etableringen av Telenor AS ble det inngått avtale om at selskapet, under gitte forutsetninger, er forpliktet til å yte konsernsjefen lønn i seks måneder utover den ordinære oppsigelsesperioden. Eventuell etterlønn skal samordnes med andre arbeidsinntekter. Avtalen går videre ut på at konsernsjefen har en pensjonsalder på 65 år, men med rett til å fratruke ved fylte 60 år med en supplerende pensjon slik at pensjonen utgjør 66 prosent av lønn ved fratreden.

### 4. Andre driftskostnader

I andre driftskostnader inngår kostnader til leie av lokaler, maskiner og inventar, innkjøp og vedlikehold av utstyr, fremmede tjenester, transport samt salgs-, markedsførings- og administrasjonskostnader.

### 5. Tap på fordringer

	1996	1995	1994
Årets konstaterte tap	204	149	207
Innkomet på tidligere avskrevne fordringer	(42)	(35)	(21)
Endring avsetning for tap på fordringer	4	54	7
<b>Sum tap på fordringer</b>	<b>166</b>	<b>168</b>	<b>193</b>

Tap på fordringer inngår i andre driftskostnader i resultatregnskapet.

### 6. Underdekning TNM

Overtalligheten i forhold til Telenors bemanningsbehov er lagt til divisjonen Telenor Nye Muligheter (TNM). Divisjonen skal gjennom kompetanseheving og initiativ til ny virksomhet søke å innpasse personalet i inntektsgivende virksomhet i og utenfor Telenor.

I henhold til St.prp. nr. 43 (1993-94) ble det i forbindelse med etableringen av Telenor AS 01.11.94 foretatt en avsetning for underdekning frem til utgangen av 1997 på 1.100 mill. kroner. Ved utgangen av 1996 beløper avsetningen seg til 341 mill. kroner.

TNM er i februar 1997 avviklet i sin opprinnelige form etter fire års aktivitet. Ytterligere behov for omstilling blir videreført i de enkelte forretningsområder og enheten Telenor Omstilling.

TNMs underdekning føres som kostnad i resultatregnskapet. Avsetningen inntektsføres i takt med den underdekning i TNM som ble forutsatt ved fastsettelse av avsetningens størrelse. Avvik mot faktisk underdekning klassifiseres som andre driftskostnader.

	1996	1995	1994
Inntekter TNM	5	47	216
Lønn og sosiale kostnader	253	346	468
Andre kostnader	71	101	183
Sum kostnader TNM	324	447	651
<b>Underdekning TNM</b>	<b>(319)</b>	<b>(400)</b>	<b>(435)</b>
Inntektsført avsetning	363	456	55
<b>Nettoeffekt på andre driftskostnader</b>	<b>44</b>	<b>56</b>	<b>(380)</b>
Kalkulatoriske rentekostnader	(52)	(63)	–
<b>Nettoeffekt på resultat før skatt</b>	<b>(8)</b>	<b>(7)</b>	<b>(380)</b>

## 7. Finansinntekter og -kostnader

	1996	1995	1994
Utbytte/utdeling fra satellittorganisasjoner	119	97	89
Renter på mellomværende med statskassen	–	–	11
Renteinntekter	93	80	80
Andre finansinntekter	40	54	80
<b>Sum finansinntekter</b>	<b>252</b>	<b>231</b>	<b>260</b>
Renter på lån fra staten	92	328	750
Renter på annen gjeld	436	209	112
Andre finanskostnader	35	210	72
<b>Sum finanskostnader</b>	<b>(563)</b>	<b>(747)</b>	<b>(934)</b>
<b>Sum finansposter</b>	<b>(311)</b>	<b>(516)</b>	<b>(674)</b>

## 8. Skatter

Årets skattekostnad fremkommer slik:

	1996	1995	1994
Betalbar skatt	571	333	14
For lite beregnet skatt tidligere år	2	3	–
Endring i utsatt skatt	(132)	267	159
<b>Sum skattekostnad</b>	<b>441</b>	<b>603</b>	<b>173</b>

Endring i utsatt skatt/skattefordel fremkommer grunnet ulike regler for periodisering av enkelte inntekter og kostnader i skatteregnskapet i forhold til finansregnskapet og spesifiseres slik:

	1996	1995	1994
<i>Grunnlag for betalbar skatt:</i>			
Resultat før skatt	2.354	2.103	2.052
Resultat i forvaltningsbedriften Televerket	–	–	(1.225)
Permanente forskjeller	36	26	32
Endring i midlertidige forskjeller	838	243	(1.803)
Anvendt fremførbart underskudd	(1.403)	(1.181)	(75)
Underskudd til fremføring	–	–	1.092
Konsernposter og eliminerings	215	(2)	(23)
Grunnlag for betalbar skatt	2.040	1.189	50
<b>Betalbar skatt (28%)</b>	<b>571</b>	<b>333</b>	<b>14</b>
<i>Grunnlag for utsatt skatt:</i>			
Forskjeller knyttet til kortsiktige balanseposter	(380)	(321)	(183)
Forskjeller knyttet til langsiktige balanseposter	729	1.579	1.936
Utligning underskudd til fremføring	(7)	(22)	(1.162)
Sum grunnlag for utsatt skatt/skattefordel	342	1.236	591
<b>Sum utsatt skattefordel (28%)</b>	<b>77</b>	<b>72</b>	<b>–</b>
<b>Sum utsatt skatt (28%)</b>	<b>173</b>	<b>418</b>	<b>165</b>

Midlertidige forskjeller består i hovedsak av skattemessige avskrivninger utover regnskapsmessige avskrivninger, samt avsetning til førtidspensjon og pensjonsforpliktelser.

Telenor AS har vært i diskusjon med ligningsmyndighetene vedørende korrekt skattemessig avskrivningssats for produksjonsmidler som inngår i telekommunikasjonsnettet. I regnskapet for Telenor AS for 1994 og 1995 ble disse skattemessig avskrevet i saldogruppe d, 20% avskrivningssats. Skattemyndighetene har i hovedsak akseptert Telenors behandling.



## 9. Betalingsmidler

Betalingsmidler består av kontanter, bankinnskudd og innestående på postgiro. Med unntak for enkelte selskaper har konsernet etablert skattetrekksgaranti for betaling av de ansattes skattetrekk. De selskaper som ikke inngår i skattetrekksgarantien har bundne bankinnskudd på 56 millioner kroner. Telenorkonsernet har etablert et konsernkontosystem med to bankforbindelser. Telenor AS er i henhold til avtalene konsernkonto innehaver, mens øvrige konsernselskaper er underkonto innehavere eller deltagere. Bankene kan avregne trekk og innestående mot hverandre slik at nettoposisjonen representerer mellomværende mellom banken og konsernkonto innehaver. Renter datterselskapene har på sin andel av innskudd og trekk, blir ført som konserninterne renter og eliminert i konsernregnskapet.

## 10. Kundefordringer

	1996	1995	1994
Kundefordringer	3.010	2.036	1.628
Opptjent, ikke fakturert inntekt	1.450	1.922	1.695
Avsetning for tap på fordringer	(254)	(245)	(194)
<b>Sum kundefordringer</b>	<b>4.206</b>	<b>3.713</b>	<b>3.129</b>

## 11. Andre kortsiktige fordringer og aksjer

	1996	1995	1994
Sertifikater	–	114	15
Forskuddsbetalte kostnader	174	163	164
Fordring på minoritetsseide selskaper	69	3	–
Aksjer *)	406	211	33
Øvrige fordringer	299	200	319
<b>Sum andre kortsiktige fordringer og aksjer</b>	<b>948</b>	<b>691</b>	<b>531</b>

\*) Spesifikasjon av kortsiktige aksjer.

<i>Beløp i tusen kroner</i>	Antall aksjer i Telenors eie	Konsernets eierandel	Bokført verdi
Elkjøp ASA	824.450	11,5%	150.585
Provida ASA	1.018.100	14,2%	57.014
Cetronic AS	245.600	30,7%	6.766
Eltek AS	1.765	9,1%	20.059
Gran-Jansen AS	277.200	22,2%	5.411
Incatel AS	45.332	42,9%	600
Info Call 1-2-3 AS	2.575	34,0%	1.000
Internett Kanal 1 AS	157.500	39,4%	4.025
Intra Media AS	74.847	22,5%	10.000
Linkcom Business Syst. AS	1.206.000	29,7%	1.702
Linne Data Management AB	1.474.206	22,8%	15.201
Maritech Systems AS	26.000	20,0%	4.000
Maxware AS	1.011.065	31,5%	11.400
Micro Design ASA	194.817	13,4%	9.315
MobileDisplay AS	509	45,9%	2.373
MRT Micro ASA	5.000.000	17,1%	15.002
Norsk Tekst AS/Norvekst AS	552	24,5%	6.000
Nätcentralen NFM AB	1.000	40,0%	983

fortsettes

fortsettelse note 11

	Antall aksjer i Telenors eie	Konsernets eierandel	Bokført verdi
Open World Distribution AS	90.680	22,6%	6.000
PolyDisplay ASA	1.014.105	10,1%	905
Scandinavian Group AS	24.950	49,9%	260
Seatex Garex ASA	3.549.100	20,2%	65.241
Sydesco Dikas AS	215.386	28,0%	4.999
T-SAT AS	23.820	4,3%	2.338
T-SAT Holding AS	56.850	37,9%	2.026
Trade AS	2.778	45,0%	2.303
Ucom AS	3.996	18,0%	833
<b>Sum kortsiktige aksjer</b>			<b>406.341</b>

Markedsverdien av Elkjøp, Provida og Seatex Garex er hhv. 155.409, 56.250 og 122.621 tusen kroner.

## 12. Aksjer og innskudd

### Aksjer i datterselskaper:

Beløp i tusen kroner	Selskapets aksjekapital	Antall aksjer i Telenors eie	Konsernets eierandel	Bokført verdi
Telenor Bedrift AS	350.000	350.000	100%	350.000
Telenor Mobil AS	300.000	300.000	100%	595.000
Telenor Privat AS	50	50	100%	50
Telenor Plus AS	109.000	109.000	100%	129.314
Telenor Venture AS	100.000	700.000	70%	86.000
Telenor International AS	1.000.000	1.000.000	100%	1.500.000
Telenor Installasjon AS	2.500	2.500	100%	2.500
Telenor Nett AS	50	50	100%	50
Telenor Finans	3.500	3.500	100%	81.968
Telenor Renhold og Kantine AS	1.000	510	51%	510
Telenor Svalbard AS	50	50	100%	50
Norsk Tele AS	50	50	100%	50
Telenor Miljø AS	2.000	2.000	100%	2.000
Telenor Inkasso AS	2.000	2.000	100%	2.000
Telenor Inka AS (Geomatikk AS)	14.000	14.000	100%	20.000
<b>Sum aksjer i datterselskaper</b>				<b>2.769.492</b>

### Aksjer i datterselskaper eiet gjennom datterselskaper:

Beløp i tusen kroner	Selskapets aksjekapital	Antall aksjer i Telenors eie	Konsernets eierandel
TELENOR BEDRIFT			
Novit AS	45.000	4.070.268	90,45%
TBK Mobiltelefonhuset AS	425	425	100%
Telenor Teamco AS	22.000	220.000	100%
Telenor Dolphin AS	500	100.000	100%
Telenor Multicom AS	1.000	1.000	100%
Telenor Direkte AS	9.000	9.000	100%
Telenor April Data AS	50	50	100%
Telenor Ergosoft AS	1.500	60.000	100%
Telenor Info Medica AS	7.300	7.300	100%
4P Datalab AS	600	6.000	100%
Telenor Alliance AS	10.000	9.100	91%
Telefonselskapet AS	1.000	1.040	52%
Teleteknikk AS	50	52	52%
Telenor RIT AS	10.000	100.000	100%
Telenor Comma AB, Sverige	SEK 1.436	14.360	100%
Telenor Comma AS, Danmark	DKK 8.000	80	100%
Telenor Comma OY, Finland	FIM 15	77	51%
ND Systems Ltd, Irland	IEP 550	550.000	100%
Norsk Data Ltd, England	GBP 3.804	3.804.000	100%

fortsettes

fortsettelse note 12

		Selskapets aksjekapital	Antall aksjer i Telenors eie	Konsernets eierandel
Telenor Forum AS (Allianse Hordaland)		1.530	153.000	100%
Telenor Alfashop AS		50	50	100%
SCS Consultance AS		50	50	100%
Computer Telephony AS		50	50	100%
Ergosoft AB	SEK	10.050	100.500	100%
Ergosoft Innovation AS		50	50	100%
<b>TELENOR INTERNATIONAL</b>				
Telenor Consult AS		1.500	15.000	100%
Telenor Carrier Services AS		100.000	100.000	100%
Telenor Global AS		25.000	25.000	100%
Telenor Invest AS		300.000	300.000	100%
Telenor Satellite Services AS		400.000	400.000	100%
Telenor Hungary Tavkolesi Kft	HUF	1.000	1	100%
Telenor Polska sp.z.o.o	PLN	75	100	100%
Telenor Slovakia s.r.o	SKK	100	100	100%
Telenor Czech Republic s.r.o	CZK	4.100	100	100%
Telenor UK Ltd	GBP	10	10.000	100%
Telenor Comm. Services Group BV	NLG	75	18.002	90%
Telenor Satellite Services AB	SEK	400	400	100%
Norcom Networks Communication	USD	19.997	1.482.100	100%
Full Cry Neva	RUB	147.300	98.961	67%
AirPage GmbH	ATS	1.400	8.960	64%
Comet Telecom Advisors Kft	HUF	300	100	100%
DCIT s.r.o	CZK	2.000	62	62%
Comet Holding AS		19.000	19.000	100%
Second Opinion Solutions AS		225	1.320	59%
International Private Networks AS		50	50	100%
Telenor MarLink AS		50	50	100%
Neva Nor Telekom AS		150	1.005.000	67%
<b>TELENOR PLUS</b>				
Telenor Avidi AS		30.000	300.000	100%
Telenor Media AS		50.000	50.000	100%
Telenor Link AS		8.000	8.000	100%
Telenor CTV AS		10.000	10.000	100%
Telenor Conax AS		1.000	10.000	100%
Schibsted Nett AS		625	62.500	100%
Telenor Pos AS		4.500	128.793	100%
Telenor Nextel AS (tidl. Online)		10.000	2.000	100%
Telenor Marktech AS		480	48.000	100%
Telecom Scandinavia AS		500	500	100%
Tele Media Service AS		2.230	22.300	100%
Maxtel AS		50	50	100%
Telenor Media Directoria AS		378	378	100%
Gule Sider AS		50	50	100%
Telefonkatalogens Gule Sider AS		50	50	100%
Lokalveiviseren AS		7.288	7.288	100%
Telenor CTV Norge AS		4.000	4.000	100%
Bonnier Telenor Företaksinfo AB	SEK	500	66	66%
Tu Distrito SA	ESP	27.500	2.750	100%
Nord Trans Handelshus AB	SEK	50	255	51%
Nord Trans Biuro Reklam Sp.zo.o	PLN	200	200	100%
Telenor Media Espana SA	ESP	2.500	2.500	100%
Telenor Media Polska Sp.zo.o	PLN	300	1.000	100%
Scandinavian Card TV OY AB	FIM	500	500	100%
Scandinavia Online AS	DKK	500	10	100%
Scandinavia Online AB	SEK	50	500	100%
Scandinavia Online OY	FIM	19	192	100%
Telemarkedet AS		400	40.000	100%
Telemarkedet AB	SEK	50	500	100%
Games and Multimedia entertainment		50	50	100%

fortsettes

fortsettelse note 12

	Selskapets aksjekapital	Antall aksjer i Telenors eie	Konsernets eierandel
<b>TELENOR MOBIL</b>			
Telenor Telehuset AS	20.600	20.600	100%
Transport Telematikk AS	50	50	100%
MobilData Kjeden AS	730	35.040	48%
Com-Gruppen AS	280	312	48%
MobilData Finans AS	100	10.000	100%
MobilData Billingstad AS	730	73.000	100%
<b>TELENOR VENTURE</b>			
Multi Media Studio AS	310	310	100%

**Andre aksjer eiet av Telenor AS:**

Beløp i tusen kroner	Selskapets aksjekapital	Antall aksjer i Telenors eie	Konsernets eierandel	Bokført verdi
Tele Danmark AS	DKK 1.310.000	30.100	0,02%	10.927
Norkring AS *)	336.000	134.000	40,00%	134.400
Norway Presentation AS	3.000	13.600	35,00%	1.360
Trøndelag Vekst	41.025	19.335	2,93%	3.000
Øvrige	–	–	–	337
<b>Sum andre aksjer</b>				<b>150.024</b>

**Andre aksjer eiet gjennom datterselskaper:**

Beløp i tusen kroner	Selskapets aksjekapital	Antall aksjer i Telenors eie	Konsernets eierandel	Bokført verdi
<b>TELENOR BEDRIFT</b>				
Avenir AS	6.189	210.435	34,0%	7.167
Infocare AS	3.643	22.000	11,0%	3.300
AL Kommunedata	800	2	25,0%	819
Telenor Wick Hill AS	4.000	1.996	49,9%	1.996
Andre aksjer	–	–	–	309
<b>TELENOR INTERNATIONAL</b>				
Telenordia AB *)	SEK 300.000	100.000	33,3%	272.709
TD Telekom	SUR 60.000	30	50,0%	40
Kola Telekom	SUR 4.000	100	50,0%	24
Internordia Comm. AB	SEK 5.000	25.000	50,0%	6.889
Telenor Business Comm. AS	DKK 10.000	50.000	50,0%	5.700
European Telecom, Luxemb.	LUF 1.250	2.200	44,0%	23.976
NorthWest GSM *)	RUB 31.000.010	165.100A/468.000B	12,7%A/26%B	23.610
Pannon GSM *)	HUF 18.500.000	3.758	20,3%	266.097
ESAT Digifone *)	IEP 2.970	1.188.000	40,0%	25.667
UAB Nelte	USD 1.300	2.288	44,0%	3.631
Starlight Communications LLC USA	USD 2.438	–	42,5%	18.875
Satellite Services SA	PLN 180	882	49,0%	23
Wahlberg & Sehlin, Sverige	SEK 7.481	374	34,0%	7.860
Marionor AS	7.527	60.816	20,2%	6.140
Connect Austria	ATS 500	105	21,0%	64
Andre aksjer	–	–	–	4.294
<b>TELENOR PLUS</b>				
Lokaldelen i Sverige AB *)	SEK 68	2.298	34,0%	52.867
AS Publishing	2.000	1	50,0%	1.000
DM-huset AS	1.515	515	34,0%	1.095
Scandinavian Online AS	50.000	17.500	35,0%	17.500
Audiovoice AS	50	110	22,0%	15.841
Norsk Tekst AS	175	43	24,5%	6.000
Andre aksjer	–	–	–	20

fortsettes

fortsettelse note 12

	Selskapets aksjekapital	Antall aksjer i Telenors eie	Konsernets eierandel	Bokført verdi
<b>TELENOR MOBIL</b>				
Nordialog	1.000	4.800	48%	480
Megafon AS	500	49	49%	245
Tele Ring AS	960	456	47,5%	456
<b>TELENOR MILJØ</b>				
Andre aksjer				297
<b>Sum andre aksjer eiet gjennom datterselskaper:</b>				<b>774.991</b>

\*) Hovedtall for hele selskapet i hht. foreløpige regnskaper for 1996 for vesentlige minoritetsede, strategiske investeringer er som følger:

Beløp i mill. kroner	Eierandel	Drifts- inntekter	Resultat etter skatt	Egen- kapital	Sum eiendeler
ESAT Digifone GSM	40 %	–	(162)	(130)	149
Telenordia AB	33%	192	(269)	338	639
Pannon GSM	20,3%	750	(44)	371	1.573
North-West GSM	12,7% A/26% B	158	10	96	193
Norkring AS	40%	166	14	350	1.167
Lokaldelen AB	34%	253	24	65	139

**Innskudd i satellittorganisasjoner \*\*):**

Beløp i tusen kroner	Konsernets eierandel	Totalt kapitaltak	Andel av faktisk kapitaltak (garanti ansvar)	Bokført verdi
Inmarsat	6,82%	USD 1.600 mill.	836.245	316.589
Eutelsat	0,26%	ECU 1.900 mill.	40.081	5.344
Intelsat	2,44%	USD 4.000 mill.	631.016	310.781
Notelsat	50,0%	–	–	32
<b>Sum</b>			<b>1.507.342</b>	<b>632.746</b>
<b>Sum aksjer og innskudd</b>				<b>1.557.761</b>

\*\*) Telenor er medlem i satellittorganisasjonene INTELSAT, EUTELSAT, INMARSAT og NOTELSAT. Satellittorganisasjonene er finansiert delvis ved innskudd fra medlemmene, delvis ved lånefinansiering. Telenor svarer for sin andel av den enkelte satellittorganisasjons forpliktelse, som i første rekke omfatter inngåtte kontrakter/bestillinger av nye satellitter. Forpliktelsene gjenspeiler seg i satellittorganisasjonenes kapitaltak, som er den øvre grense satellittorganisasjonene kan inngå forpliktelser for.

## 13. Andre langsiktige fordringer

	1996	1995	1994
Utsatt skattefordel	77	72	–
Netto pensjonsmidler	115	166	90
Ansvarlig lån Norkring	184	–	–
Ansvarlig lån Esat Digifone	108	–	–
Lån Norkring	175	–	–
Forskuddsbetalt leie	147	100	–
Forskuddsbetalte kostnader	33	–	–
Innskudd bolig- og næringseiendommer	51	46	12
Øvrige fordringer	85	134	63
<b>Sum andre langsiktige fordringer</b>	<b>975</b>	<b>518</b>	<b>165</b>

## 14. Varige driftsmidler

	Anskaffelseskost pr. 01.01.96	Tilgang 1996	Avgang 1996	Av- og ned- skrivninger 1996	Akk. av og ned- skrivninger pr. 31.12.96	Bokført verdi pr. 31.12.96
Lokal-, nær- og fjernnett	23.120	1.122	(576)	1.211	(17.126)	6.540
Mobiltelefonnett og sentraler	2.816	634	–	557	(1.674)	1.776
Abonentutstyr	1.115	59	–	43	(1.017)	157
Sentralutstyr	10.344	789	(2.114)	877	(5.759)	3.260
Radioutstyr	1.554	41	(223)	13	(568)	804
Kabel-TV anlegg	448	74	(8)	38	(211)	303
Grunnarealer og bygninger	9.704	461	(608)	448	(4.755)	4.802
Adm. fellesinvesteringer	2.499	861	(209)	540	(2.518)	633
Goodwill og imm. eiendeler	536	738	(111)	160	(246)	917
<b>Sum</b>	<b>52.136</b>	<b>4.779</b>	<b>(3.849)</b>	<b>3.887</b>	<b>(33.874)</b>	<b>19.192</b>
Anlegg under utførelse	1.113	268	–	–	–	1.381
<b>Sum</b>	<b>53.249</b>	<b>5.047</b>	<b>(3.849)</b>	<b>3.887</b>	<b>(33.874)</b>	<b>20.573</b>

Avskrivninger i Telenor AS på driftsmidler overtatt fra forvaltningsbedriften Televerket er basert på et kontinuitetsprinsipp i overgangen fra forvaltningsbedrift til aksjeselskap. Dette innebærer at avskrivningene i aksjeselskapet er basert på anskaffelseskost i forvaltningsbedriften pr. 31.10.94 og videreføring av opprinnelig avskrivningsplan for disse driftsmidler.

## 15. Investeringer og salg av varige driftsmidler de siste 5 år:

	1996		1995		1994		1993		1992	
	Inv.	Salg	Inv.	Salg	Inv.	Salg	Inv.	Salg	Inv.	Salg
Lokal-, nær- og fjernnett	1.122	10	899	6	706	–	529	–	1.094	–
Mobiltelefonnett og sentraler	634	–	1.176	–	644	2	302	–	–	–
Abonentutstyr	59	–	58	6	52	–	42	59	36	–
Sentralutstyr	789	–	539	3	685	–	369	140	859	–
Radioutstyr	41	166	110	1	62	–	228	299	699	–
Kabel-TV anlegg	74	5	82	–	38	–	57	1	121	–
Grunnarealer og bygninger	461	288	263	143	204	13	307	18	670	3
Adm. fellesinvesteringer	861	53	1.118	49	600	61	264	4	200	4
Goodwill og imm. eiendeler	738	–	407	–	96	–	65	8	21	–
<b>Sum</b>	<b>4.779</b>	<b>522</b>	<b>4652</b>	<b>208</b>	<b>3.087</b>	<b>76</b>	<b>2.163</b>	<b>529</b>	<b>3.700</b>	<b>7</b>

Investeringer og salg for årene 1992 til 1994 inkluderer Televerket og datterselskaper.

## 16. Rentebærende gjeld

### Rentebærende gjeld pr. lånetype

	1996	1995	1994
Sertifikatlån	1.186	1.135	–
Rentebærende gjeld til staten	–	3.000	6.518
Låneopptak under EMTN-programmet	2.767	–	–
Lån fra japanske investorer	1.450	1.450	845
Syndikatlån/langsiktige trekkfasiliteter	–	1.263	1.321
Annet	124	–	–
<b>Sum langsiktig rentebærende gjeld</b>	<b>5.527</b>	<b>6.848</b>	<b>8.684</b>
Deposittum fra kunder	17	15	15
Kortsiktig banklån	133	–	–
Annet	183	43	–
<b>Sum kortsiktig rentebærende gjeld</b>	<b>333</b>	<b>58</b>	<b>15</b>
<b>Sum rentebærende gjeld</b>	<b>5.860</b>	<b>6.906</b>	<b>8.699</b>

I juni 1996 ble det etablert et kortsiktig sertifikatprogram for euromarkedet (ECP-program) med en ramme på 500 millioner USD. Utestående sertifikater pr. 31.12.96 under dette programmet utgjør 1.086 mill. kroner med en gjennomsnittlig løpetid på 0,15 år. I tillegg var det utestående et sertifikat i det norske markedet tilsvarende 100 mill. kroner. Sertifikatlån er knyttet opp mot underliggende langsiktige trekkfasiliteter og er behandlet som langsiktige, uavhengig av faktisk låneforfall.

Resterende del av rentebærende gjeld til staten på 2.000 mill. kroner ble den 27. juni 1996 konvertert til egenkapital.

I februar 1996 ble det etablert et langsiktig låneprogram for euromarkedet (EMTN-program) med en ramme på 1.000 mill. USD. Pr. 31.12.96 var det trukket opp lån som utgjorde 2.767 mill. kroner og med en løpetid på mellom 4 og 10 år.

I 1995 ble det etablert en trekkfasilitet med ramme på 500 mill. USD med forfall 2002. Pr. 31.12.96 var det ikke trukket opp lån på denne trekkfasiliteten.

Ved hjelp av valutatermin-, valutabytte- og rentebytteavtaler som samsvarer med hovedstol, renter og løpetid er lånene/trekkene byttet om til norske kroner. Regnskapsmessig er disse lånene/trekkene behandlet som kronelån med flytende rente.

#### Analyse av langsiktig rentebærende gjeld

	Saldo	Forfallsfordeling					Etter
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001
Sertifikatlån	1.186	1.186	–	–	–	–	–
Rentebærende gjeld til staten	–	–	–	–	–	–	–
Låneopptak under EMTN-programmet	2.767	–	–	–	529	1.426	812
Lån fra japanske investorer	1.450	–	–	–	146	–	1.304
Syndikatlån/trekkfasiliteter	–	–	–	–	–	–	–
Annet	124	–	124	–	–	–	–
<b>Sum langsiktig rentebærende gjeld</b>	<b>5.527</b>	<b>1.186</b>	<b>124</b>	<b>–</b>	<b>675</b>	<b>1.426</b>	<b>2.116</b>

Gjennomsnittlig veid gjenværende løpetid på konsernets langsiktige rentebærende gjeld er 4,9 år pr. 31.12.96.

	Saldo	Gj.snittlig nominell rentesats	Rentesats inkl. effekt av rentebytteavtaler (%)	Nominell rentebinding (år)*	Rentebinding inkl. effekt av rentebytteavtaler (år)*
	1996	1996 (%)			
Sertifikatlån	1.186	4,95	4,95	0,19	0,19
Rentebærende gjeld til staten	–	8,12	8,12	–	–
Låneopptak under EMTN-programmet	2.767	5,08	5,34	0,28	1,00
Lån fra japanske investorer	1.450	5,48	6,91	0,19	2,92
Syndikatlån/langsiktige trekkfasiliteter	–	5,46	5,46	–	–
Annet	124	–	–	–	–
<b>Sum langsiktig rentebærende gjeld</b>	<b>5.527</b>	<b>5,74</b>	<b>6,53</b>	<b>0,24</b>	<b>1,79</b>

\*) Gjenværende rentebindingsperiode er oppgitt i antall år

#### Rentebytteavtaler pr. 31.12.96.

Valuta	Hovedstol	Telenor betaler (%)	Telenor mottar	Forfall
NOK	300 mill. kroner	Fast: 7,20	Flytende: 6 mndr. Nibor	1999
NOK	200 mill. kroner	Fast: 8,35	Flytende: 6 mndr. Nibor	2000
NOK	300 mill. kroner	Fast: 5,80	Flytende: 6 mndr. Nibor	2000
NOK	100 mill. kroner	Fast: 8,59	Flytende: 6 mndr. Nibor	2001
NOK	500 mill. kroner	Fast: 6,15	Flytende: 6 mndr. Nibor	2001
NOK	100 mill. kroner	Fast: 8,91	Flytende: 6 mndr. Nibor	2002
NOK	300 mill. kroner	Fast: 7,73	Flytende: 6 mndr. Nibor	2002
NOK	200 mill. kroner	Fast: 8,39	Flytende: 6 mndr. Nibor	2004
NOK	200 mill. kroner	Fast: 9,10	Flytende: 6 mndr. Nibor	2004

Rentebytteavtaler benyttes for å oppnå ønsket rentestruktur. Renteinntekter og -kostnader resultatføres løpende.

## 17. Rentefri gjeld

	1996	1995	1994
Leverandørgjeld	2.322	2.343	1.756
Skyldige off. avgifter, skattetrekk, feriepenge o.l.	1.387	1.164	1.230
Skyldig utbytte	950	550	100
Betalbar skatt	571	333	14
Forskudd fra kunder	955	928	726
Annen kortsiktig gjeld	1.202	1.268	612
<b>Sum kortsiktig rentefri gjeld</b>	<b>7.387</b>	<b>6.586</b>	<b>4.438</b>
Førtidspensjon *)	763	750	686
Pensjonsforpliktelser *)	277	263	–
Forpliktelser TNM *)	341	652	1.045
Utsatt skatt	173	418	165
Annen langsiktig gjeld	13	113	56
<b>Sum langsiktig rentefri gjeld</b>	<b>1.567</b>	<b>2.196</b>	<b>1.952</b>
<b>Sum rentefri gjeld</b>	<b>8.954</b>	<b>8.782</b>	<b>6.390</b>

\*) Forpliktelsene er neddiskontert og er gjenstand for kalkulatoriske rentebelastninger.

## 18. Egenkapital

	1996	1995	1994
Egenkapital 01.01	11.721	10.979	12.893
Konsernets resultat 01.01–31.12	1.910	1.481	1.875
Endring av regnskapsprinsipp og periodiseringsprinsipp 01.11.94	–	–	148
Korrigerings av egenkapital ved overgang til aksjeselskap 01.11.94	–	–	(3.897)
Mottatt utbytte	–	–	50
Implementering av regnskapsstandard	–	(187)	7
Avsatt til utbytte	(950)	(550)	(100)
Utvidelse av egenkapitalen	1.994	–	–
Annet	(4)	(2)	3
<b>Sum Telenor konsern</b>	<b>14.671</b>	<b>11.721</b>	<b>10.979</b>

Aksjekapitalen pr. 31.12.96 består av 720.000 aksjer pålydende kroner 10.000,- Samtlige aksjer eies av staten.

## 19. Pantstillelser og garantiansvar

	1996	1995	1994
<i>Pantstillelser:</i>			
Varelager, fordringer og driftsmidler	90	45	–
Annet	2	–	–
<b>Sum pantstillelser</b>	<b>92</b>	<b>45</b>	<b>–</b>
<i>Garantiansvar:</i>			
Skattetrekk	271	251	–
Satellittorganisasjoner	1.507	1.347	721
Øvrige garantier	54	29	129
<b>Sum garantiansvar</b>	<b>1.832</b>	<b>1.627</b>	<b>850</b>

Ved opptak av langsiktige lån uten pantsikkerhet er det avgitt negative pantsettelsesærklæringer.



## 20. Andre forpliktelser

### Latente forpliktelser

Det er ikke foretatt avsetninger for opprydningskostnader knyttet til miljøforhold ol. Det er heller ikke foretatt avsetning for husleieforhold hvor kontraktsleie overstiger antatt markedsleie.

Telenor Bedrift AS ervervet aksjene i Comma Data Service AS («Comma») i mars 1995. I februar 1996 ble Telenor Bedrift AS innstevnet for retten av interessenter som mener å ha krav på aksjene i Comma i kraft av forkjøpsrett. Telenor Bedrift AS bestrider kravet i sin helhet.

Telenor har mottatt forliksklage fra NetCom ASA med påstand om for høyt beregnede priser på leide samband. Det fremsatte krav er på 70 mill. kroner. Telenor bestrider kravet i sin helhet.

### Leasing- og leieforpliktelser

Konsernet har inngått leasingforpliktelser vedrørende bilpark og kontormaskiner der årlig leasingavgift utgjør ca. 200 mill. kroner. Årlige kostnader for langsiktige husleieavtaler utgjør ca. 355 mill. kroner. Hovedtyngden av disse avtaleforhold utløper i perioden 1997–2006. Videre har konsernet inngått avtaler om trykking og distribusjon av kataloger hvor årlig kostnad beløper seg til ca. 130 mill. kroner. Disse avtalene har en varighet fra 2 til 4 år.

Telenor-konsernet inngikk i september 1995 en avtale med Jernbaneverket om leie av infrastruktur, jfr. styrets beretning. For-skuddsbetalt leie er presentert i balansen som en langsiktig fordring.

## 21. Hovedtall forretningsområder

Telenor konsernet har en betydelig konsernintern handel. Formålet med prising av interne leveranser er å få et fornuftig bilde av lønnsomheten for det enkelte forretningsområde.

Konserninterne leveranser av nettbaserte enerettsprodukter er priset ut fra forhandlinger mellom enhetene med utgangspunkt i kostnadsbaserte priser. For entreprisebaserte tjenester, produktutvikling ol. er prisene forhandlet mellom partene med utgangspunkt i markedsbaserte priser. Alle andre leveranser mellom forretningsområdene skal være markedsbaserte. Fordeling på eksterne og konserninterne driftsinntekter fremgår av forretningsområdebeskrivelsene.

Konsernfinans som inngår i «Øvrige enheter i Telenor AS» har ansvaret for planlegging og gjennomføring av konsernets eksterne opplåning samt utlån til forretningsområdene. Rentebærende gjeld i forretningsområdene er i all hovedsak lån fra Konsernfinans. For forretningsområdene som inngår i Telenor AS er det belastet kalkulatoriske renter basert på en beregnet langsiktig rentebærende gjeld.

Som en følge av endringer i prinsippene for konsernintern handel og beregning av kalkulatoriske finanskostnader for forretningsområdene som inngår i Telenor AS, er driftsresultatet og resultat før skatt for 1995 og 1996 ikke fullt ut sammenlignbare.

Som et ledd i den overordnede restruktureringen av Telenorkonsernet er med virkning fra 1. januar 1997 Telenor Nett og Telenor RNT samlet i Telenor Nett AS. Videre er installasjonsvirksomheten i Telenor Bedrift, Telenor Privat og Telenor Nett samlet i Telenor Installasjon AS. Telenor Privat er fra samme dato etablert som et eget aksjeselskap. Med regnskapsmessig virkning fra 1. januar 1997 er nettdelen av Telenor Mobil AS skilt ut som et eget aksjeselskap, Telenor Mobilnett AS.

Tabellen nedenfor er basert på konsernets organisering i 1996

	Drifts- inntekter	Driftskostn. ekskl. avskrivn.	Ordinære avskrivn.	Drifts- resultat	Resultat før skatt	Rente- bærende gjeld	Sum eiendeler
Telenor Bedrift	9.912	9.496	167	249	304	540	5.114
Telenor International	2.995	2.346	260	389	476	1.256	4.625
Telenor Plus	2.340	2.002	168	170	166	399	1.516
Telenor Mobil	3.968	3.028	865	75	12	1.418	3.468
Telenor Privat	7.134	6.598	127	409	437	256	2.189
Telenor Nett	6.802	3.518	2.082	1.202	701	6.844	12.076
Telenor RNT	7.926	7.531	1	394	375	593	1.437
Øvrige enheter i TN.AS *)	2.283	2.109	411	(237)	(118)	5.715	8.739
Øvrige AS **)	298	243	41	14	16	109	666
Eliminering	(21.488)	(21.253)	(235)	–	(15)	(11.270)	(10.250)
<b>Telenor Konsern</b>	<b>22.170</b>	<b>15.618</b>	<b>3.887</b>	<b>2.665</b>	<b>2.354</b>	<b>5.860</b>	<b>29.580</b>

\*) Øvrige enheter i Telenor AS består av stabs- og støtteenheter hvorav de viktigste enhetene er FoU, Eiendom og Konsernfinans.

\*\*) Øvrige AS består av mindre selskaper eiet direkte av Telenor AS.

# Resultatregnskap

1. januar–31. desember

<i>Beløp i mill. kroner</i>	Note	<b>1996</b>	<b>1995</b>	<b>1994</b> proforma
<b>Driftsinntekter</b>		<b>12.634</b>	<b>13.207</b>	<b>15.123</b>
<b>DRIFTSKOSTNADER</b>				
Vare- og trafikkostnader		2.852	3.050	3.245
Lønn og sosiale kostnader	2	2.796	3.080	3.626
Andre driftskostnader	3	2.597	2.512	3.109
Av- og nedskrivninger	8	2.621	2.707	2.868
<b>Sum driftskostnader</b>		<b>10.866</b>	<b>11.349</b>	<b>12.848</b>
<b>Driftsresultat</b>		<b>1.768</b>	<b>1.858</b>	<b>2.275</b>
<b>FINANSINNTEKTER OG FINANSKOSTNADER</b>				
Renter fra selskap i Telenorkonsernet		132	95	9
Finansinntekter		68	131	249
Renter til selskap i Telenorkonsernet		(57)	(75)	–
Finanskostnader		(516)	(692)	(856)
<b>Sum finansposter</b>		<b>(373)</b>	<b>(541)</b>	<b>(598)</b>
<b>Resultat før skatt</b>		<b>1.395</b>	<b>1.317</b>	<b>1.677</b>
<b>Skattekostnad</b>	4	<b>(276)</b>	<b>(512)</b>	<b>(260)</b>
<b>Årets resultat</b>		<b>1.119</b>	<b>805</b>	<b>1.417</b>
<b>OVERFØRINGER OG DISPONERING</b>				
Konsernbidrag		(450)	545	
Avsatt utbytte		(950)	(550)	
Overført til reservefond		–	(81)	
Overført fra/til disposisjonsfond		281	(719)	
<b>Sum overføring og disponering</b>		<b>(1.119)</b>	<b>(805)</b>	

# Balanse

Pr. 31. desember

<i>Beløp i mill. kroner</i>	Note	1996	1995	1994
<b>EIENDELER</b>				
Betalingsmidler		–	–	900
Kundefordringer	5	2.125	2.253	2.751
Andre kortsiktige fordringer	6	506	777	931
Lagerbeholdning		120	156	147
<b>Sum omløpsmidler</b>		<b>2.751</b>	<b>3.186</b>	<b>4.729</b>
Aksjer og innskudd		2.919	2.718	1.678
Andre langsiktige fordringer	7	4.293	2.561	167
Varige driftsmidler	8,9	14.967	16.011	17.646
<b>Sum anleggsmidler</b>		<b>22.179</b>	<b>21.290</b>	<b>19.491</b>
<b>Sum eiendeler</b>		<b>24.930</b>	<b>24.476</b>	<b>24.220</b>
<b>GJELD OG EGENKAPITAL</b>				
Kortsiktig rentebærende gjeld		803	673	10
Kortsiktig rentefri gjeld	10	4.131	3.616	3.761
<b>Sum kortsiktig gjeld</b>		<b>4.934</b>	<b>4.289</b>	<b>3.771</b>
Langsiktig rentebærende gjeld		5.401	6.848	7.839
Langsiktig rentefri gjeld	10	1.734	2.180	2.044
<b>Sum langsiktig gjeld</b>		<b>7.135</b>	<b>9.028</b>	<b>9.883</b>
Egenkapital	11	12.861	11.159	10.566
<b>Sum gjeld og egenkapital</b>		<b>24.930</b>	<b>24.476</b>	<b>24.220</b>
Pantstillelser	12	–	–	–
Garantiansvar	12	188	176	721

# Kontantstrømanalyse

1. januar–31. desember

<i>Beløp i mill. kroner</i>	<b>1996</b>	<b>1995</b>	<b>1994 proforma</b>
<b>LIKVIDER TILFØRT/BRUKT PÅ VIRKSOMHETEN</b>			
Tilført fra årets virksomhet *)	3.712	3.916	4.537
Endring i lager, debitorer og kreditorer	57	265	143
Endringer i andre driftsposter	(727)	(559)	(7)
<b>Netto likviditetsendring fra virksomheten (A)</b>	<b>3.042</b>	<b>3.622</b>	<b>4.673</b>
<b>LIKVIDER TILFØRT/BRUKT PÅ INVESTERINGER</b>			
Investeringer i varige driftsmidler	(2.038)	(2.263)	(2.394)
Salg av varige driftsmidler (salgssum)	507	1.050	47
Endringer i andre investeringer	(1.873)	(3.362)	22
<b>Netto likviditetsendring fra investeringer (B)</b>	<b>(3.404)</b>	<b>(4.575)</b>	<b>(2.325)</b>
<b>LIKVIDER TILFØRT/BRUKT PÅ FINANSIERING</b>			
Egenkapitalendringer	1.994	–	(3.749)
Gjeldsetablering ved omdannelse	–	–	3.198
Mottatt konsernbidrag	545	474	–
Utbetalt utbytte	(550)	(100)	–
Nedbetaling av gjeld	(4.265)	(3.576)	(2.850)
Opptak av ny gjeld	2.818	2.585	1.321
<b>Netto likviditetsendring fra finansiering (C)</b>	<b>542</b>	<b>(617)</b>	<b>(2.080)</b>
<b>Netto endring av likvider gjennom året (A+B+C)</b>	<b>180</b>	<b>(1.570)</b>	<b>268</b>
Likviditetsbeholdning pr. 01.01.	(670)	900	632
<b>Likviditetsbeholdning pr. 31.12.</b>	<b>(490)</b>	<b>(670)</b>	<b>900</b>
*Dette tallet fremkommer slik :			
Resultat før skattekostnad	1.395	1.317	1.677
(Gevinst)/tap ved salg av anleggsmidler	(44)	141	(8)
Av- og nedskrivninger	2.621	2.707	2.868
Betalbar skatt	(260)	(249)	–
<b>Tilført fra årets virksomhet</b>	<b>3.712</b>	<b>3.916</b>	<b>4.537</b>

# Noter

## 1. Regnskapsprinsipper

Morselskapets regnskapsprinsipper er lik konsernets regnskapsprinsipper som er beskrevet foran. I de tilfeller hvor notene for morselskapet er vesentlig forskjellig fra konsernet, er disse vist nedenfor. For øvrig vises til noteopplysninger for konsernet.

## 2. Pensjonskostnader, pensjonsforpliktelser og -midler

	1996	1995	Proforma 1994
<i>Periodens pensjonskostnader fremkommer slik</i>			
<i>Tilskuddsplaner og førtidspensjoner:</i>			
Tilskudd Statens Pensjonskasse	–	78	227
Førtidspensjoner	217	255	257
<b>Sum tilskudd og førtidspensjoner</b>	<b>217</b>	<b>333</b>	<b>484</b>
<i>Ytelsesplaner:</i>			
Nåverdien av årets opptjening	127	37	–
Rentekostnader av pensjonsforpliktelser	16	4	–
Brutto pensjonskostnader	143	41	–
Estimert avkastning på pensjonsmidler	(8)	(1)	–
Resultatførte estimatendringer og avvik	–	–	–
Netto pensjonskostnader	135	40	–
Arbeidsgiveravgift	17	5	–
Netto pensjonskostnader inkl. arbeidsgiveravgift	152	45	–
<b>Totale pensjonskostnader belastet årets resultat</b>	<b>369</b>	<b>378</b>	<b>484</b>
<i>Pensjonsforpliktelser/-midler i balansen fremkommer slik:</i>			
Brutto pensjonsforpliktelser pr. 01.01	274	233	1
Overføring datterselskap mv.	(38)	–	–
Brutto pensjonskostnader	143	41	–
Utbetaling av pensjoner	–	–	–
Brutto pensjonsforpliktelser 31.12	379	274	1
Pensjonsmidler pr. 01.01	47	1	1
Overføring datterselskap mv.	(5)	–	–
Inn- og utbetalinger og estimert avkastning på pensjonsmidler	128	46	–
Pensjonsmidler pr. 31.12	170	47	1
Netto pensjonsforpliktelser (-midler) pr. 31.12	209	227	–
Ikke resultatførte estimatendringer og avvik	1	–	–
Arbeidsgiveravgift	27	29	–
Netto pensjonsforpliktelser (-midler) inklusive arbeidsgiveravgift	237	256	–
<b>Pensjonsforpliktelser (jfr. note 10)</b>	<b>237</b>	<b>256</b>	<b>–</b>

### 3. Tap på fordringer

	1996	1995	Proforma 1994
Årets konstaterte tap	53	56	145
Innkomet på tidligere avskrevne fordringer	(15)	(14)	(16)
Endring avsetning for tap på fordringer	3	7	12
<b>Sum tap på fordringer</b>	<b>41</b>	<b>49</b>	<b>141</b>

Tap på fordringer inngår i andre driftskostnader i resultatregnskapet.

### 4. Skatter

Årets skattekostnad fremkommer slik:

	1996	1995	1994
Betalbar skatt	396	249	–
For lite beregnet skatt tidligere år	1	–	–
Endring i utsatt skatt	(121)	263	260
<b>Sum skattekostnad</b>	<b>276</b>	<b>512</b>	<b>260</b>

Endring i utsatt skatt/skattefordel fremkommer grunnet ulike regler for periodisering av enkelte inntekter og kostnader i skatteregnskapet i forhold til finansregnskapet og spesifiseres slik:

	1996	1995	1994
<i>Grunnlag for betalbar skatt:</i>			
Resultat før skatt	1.395	1.317	1.677
Resultat i forvaltningsbedriften Televerket	–	–	(1.225)
Konsernbidrag	(450)	536	474
Permanente forskjeller	–	2	3
Endring i midlertidige forskjeller	470	123	(1.987)
Anvendt fremførbart underskudd	–	(1.086)	–
Underskudd til fremføring	–	–	1.058
Grunnlag for betalbar skatt	1.415	892	–
<b>Betalbar skatt (28%)</b>	<b>396</b>	<b>249</b>	<b>–</b>
<i>Grunnlag for utsatt skatt:</i>			
Forskjeller knyttet til kortsiktige balanseposter	(101)	(156)	(203)
Forskjeller knyttet til langsiktige balanseposter	1.276	1.762	2.190
Utligning underskudd til fremføring	–	–	(1.058)
Sum grunnlag for utsatt skatt/skattefordel	1.175	1.606	929
<b>Sum utsatt skattefordel (28%)</b>	<b>66</b>	<b>72</b>	<b>–</b>
<b>Sum utsatt skatt (28%)</b>	<b>395</b>	<b>522</b>	<b>260</b>

Midlertidige forskjeller består i hovedsak av skattemessige avskrivninger utover regnskapsmessige avskrivninger, samt avsetning til førtidspensjon og pensjonsforpliktelser.

### 5. Kundefordringer

	1996	1995	1994
Kundefordringer	1.294	1.000	1.375
Opptjent, ikke fakturert inntekt	898	1.317	1.522
Avsetning for tap på fordringer	(67)	(64)	(146)
<b>Sum kundefordringer</b>	<b>2.125</b>	<b>2.253</b>	<b>2.751</b>

## 6. Andre kortsiktige fordringer

	1996	1995	1994
Konsernmellomværende	123	553	700
Sertifikater	–	114	15
Aksjer	208	40	–
Øvrige fordringer	175	70	216
<b>Sum andre fordringer</b>	<b>506</b>	<b>777</b>	<b>931</b>

## 7. Andre langsiktige fordringer

	1996	1995	1994
Rentebærende ansvarlig lån konsernselskap	–	350	100
Rentebærende konsernmellomværende	3.645	1.990	50
Utsatt skattefordel	66	72	–
Øvrige fordringer	582	149	17
<b>Sum andre langsiktige fordringer</b>	<b>4.293</b>	<b>2.561</b>	<b>167</b>

## 8. Varige driftsmidler

	Anskaffelseskost pr. 01.01.96	Tilgang 1996	Avgang 1996	Av- og ned- skrivninger 1996	Akk. av- og nedskrivninger pr. 31.12.96	Bokført verdi pr. 31.12.96
Lokal-, nær- og fjernnett	22.670	1.087	(576)	1.165	(16.909)	6.272
Abonentutstyr	1.114	59	–	43	(1.017)	156
Sentralutstyr	9.186	607	(2.114)	665	(4.991)	2.688
Radioutstyr	255	41	(223)	13	(27)	46
Grunnarealer og bygninger	9.433	382	(407)	437	(4.700)	4.708
Adm. fellesinvesteringer	2.691	178	(179)	277	(2.163)	527
Goodwill	105	1	–	21	(21)	85
<b>Sum</b>	<b>45.454</b>	<b>2.355</b>	<b>(3.499)</b>	<b>2.621</b>	<b>(29.828)</b>	<b>14.482</b>
Anlegg under utførelse	802	–	(317)	–	–	485
<b>Sum</b>	<b>46.256</b>	<b>2.355</b>	<b>(3.816)</b>	<b>2.621</b>	<b>(29.828)</b>	<b>14.967</b>

Avskrivninger i Telenor AS på driftsmidler overtatt fra forvaltningsbedriften Televerket er basert på et kontinuitetsprinsipp i overgangen fra forvaltningsbedrift til aksjeselskap. Dette innebærer at avskrivningene i aksjeselskapet er basert på anskaffelseskost i forvaltningsbedriften pr. 31.10.94 og videreføring av opprinnelig avskrivningsplan for disse driftsmidler.

## 9. Investeringer og salg av varige driftsmidler de siste 5 år

	1996		1995		1994		1993		1992	
	Inv.	Salg	Inv.	Salg	Inv.	Salg	Inv.	Salg	Inv.	Salg
Lokal, nær-og fjernnett	1.087	9	899	163	706	–	529	–	1.094	–
Abonentutstyr	59	–	58	6	52	–	42	59	36	–
Sentralutstyr	607	–	539	3	685	–	369	140	859	–
Radioutstyr	41	166	110	713	62	–	228	299	699	–
Grunnarealer og bygninger	382	285	168	123	202	13	307	18	670	3
Adm. fellesinvesteringer	178	47	384	42	439	34	144	–	166	–
Goodwill	1	–	105	–	–	–	–	–	–	–
<b>Sum</b>	<b>2.355</b>	<b>507</b>	<b>2.263</b>	<b>1.050</b>	<b>2.146</b>	<b>47</b>	<b>1.619</b>	<b>516</b>	<b>3.524</b>	<b>3</b>

Investeringer og salg for årene 1992 til 1994 omfatter Televerket.

## 10. Rentefri gjeld

	1996	1995	1994
Leverandørgjeld	1.222	1.329	1.553
Skyldige off. avgifter, skattetrekk, feriepenger o.l.	604	586	971
Skyldig utbytte	950	550	100
Konsernbidrag	450		
Betalbar skatt	396	249	–
Annen kortsiktig gjeld	509	902	1.137
<b>Sum kortsiktig rentefri gjeld</b>	<b>4.131</b>	<b>3.616</b>	<b>3.761</b>
Førtidspensjon *)	761	750	686
Pensjonsforpliktelser *)	237	256	–
Forpliktelser TNM *)	341	652	1.045
Utsatt skatt	395	522	260
Annen langsiktig gjeld	–	–	53
<b>Sum langsiktig rentefri gjeld</b>	<b>1.734</b>	<b>2.180</b>	<b>2.044</b>
<b>Sum rentefri gjeld</b>	<b>5.865</b>	<b>5.796</b>	<b>5.805</b>

\*) Forpliktelsene er neddiskontert og er gjenstand for kalkulatoriske rentebelastninger.

## 11. Egenkapital

### Egenkapitalbevegelse for 1996

	Aksjekapital	Reservefond	Disposisjonsfond	Sum
Egenkapital 01.01.96	6.000	4.100	1.059	11.159
Resultat 01.01-31.12.96	–	–	1.119	1.119
Implementering av regnskapsstandard	–	–	(11)	(11)
Utvidelse av egenkapitalen	1.200	800	(6)	1.994
Avsatt til utbytte	–	–	(950)	(950)
Avgitt konsernbidrag	–	–	(450)	(450)
<b>Sum Telenor AS</b>	<b>7.200</b>	<b>4.900</b>	<b>761</b>	<b>12.861</b>

Aksjekapitalen består av 720.000 aksjer pålydende kroner 10.000. Samtlige aksjer eies av staten.



## 12. Pantstillelser og garantiansvar

	1996	1995	1994
<i>Pantstillelser:</i>			
Varelager og fordringer	–	–	–
<b>Sum pantstillelser</b>	–	–	–
<i>Garantiansvar:</i>			
Skattetrekk	176	176	–
Satellittorganisasjoner	–	–	721
Øvrige garantier	12	–	–
<b>Sum garantiansvar</b>	<b>188</b>	<b>176</b>	<b>721</b>

Ved opptak av langsiktige lån uten pantsikkerhet er det avgitt negative pantsettelseserklæringer.

## 13. Andre forpliktelser

### *Leasing- og leieforpliktelser*

Telenor AS har inngått leasingforpliktelser vedrørende bilpark og kontormaskiner der et års leasingavgift utgjør ca. 4 mill. kroner. Videre har selskapet inngått langsiktige husleieavtaler hvor årlig kostnad utgjør 195 mill. kroner. Hovedtyngden av disse avtaleforhold utløper i perioden 1997-2006.

# Revisjonsberetning

## Til Generalforsamlingen i Telenor AS

Vi har revidert årsoppgjøret for Telenor AS for 1996 som viser et resultat på henholdsvis 1119 millioner kroner for morselskapet og 1910 millioner for konsernet. Årsoppgjøret, som består av årsberetning, resultatregnskap, balanse, kontantstrømanalyse, noter og konsernoppgjør, er avgitt av selskapets styre og administrerende direktør.

Vår oppgave er å granske selskapets årsoppgjør, regnskaper og behandlingen av dets anliggender forøvrig.

Vi har utført revisjonen i henhold til gjeldende lover, forskrifter og god revisjonsskikk. Vi har gjennomført de revisjonshandlinger som vi har ansett nødvendige for å bekrefte at årsoppgjøret ikke inneholder vesentlige feil eller mangler. Vi har kontrollert utvalgte deler av grunnlagsmaterialet som underbygger regnskapspostene og vurdert de benyttede regnskapsprinsipper, de skjønsmessige vurderinger som er foretatt av ledelsen, samt innhold og presentasjon av årsoppgjøret. I den grad det følger av god revisjonsskikk har vi gjennomgått selskapets formuesforvaltning og interne kontroll.

Styrets forslag til disponering av årets resultat og egenkapitaloverføringer tilfredsstiller de krav aksjeloven stiller.

Etter vår mening er årsoppgjøret gjort opp i samsvar med aksjelovens bestemmelser og gir et forsvarlig uttrykk for selskapets og konsernets økonomiske stilling pr. 31. desember 1996 og for resultatet av virksomheten i regnskapsåret i overensstemmelse med god regnskapsskikk.

Oslo, 15. april 1997

ARTHUR ANDERSEN & CO



Olve Gravråk

Statsautorisert revisor

## Innstilling fra bedriftsforsamlingen

I møte 24. april 1997 har bedriftsforsamlingen behandlet styrets forslag til konsernregnskap, selskapsregnskap og disponering av årsresultatet for 1996 for Telenor AS. Bedriftsforsamlingen tilrår at generalforsamlingen godkjenner styrets forslag.



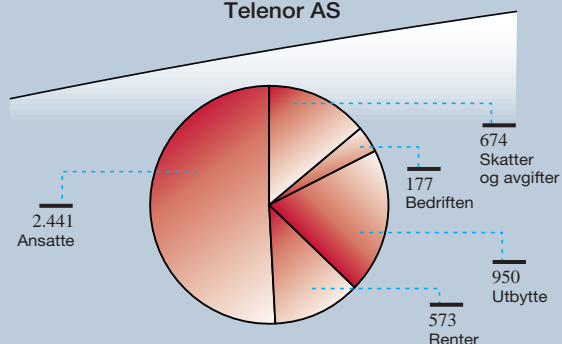
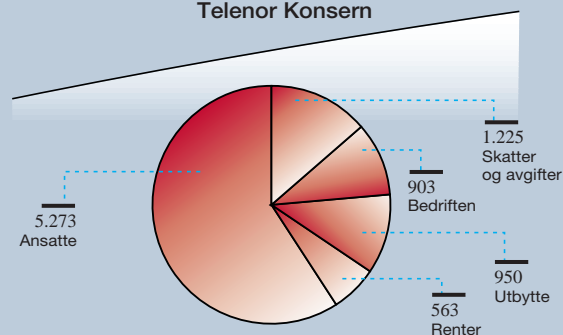
Mona Røkke

Bedriftsforsamlingens leder

## Verdiskapningsregnskap

		Telenor AS				Telenor Konsern			
1995		1996				1996		1995	
13.207		12.634		Driftsinntekter		22.170		19.859	
(5.479)		(5.398)		Til leverandører av varer og tjenester		(9.621)		(8.371)	
7.728		7.236		Verdiskapning i egen virksomhet - brutto		12.549		11.488	
(2.707)		(2.621)		Kapitalslit (avskrivninger)		(3.887)		(3.562)	
5.021		4.615		Verdiskapning i egen virksomhet - netto		8.662		7.926	
226		200		Finansinntekter		252		231	
<b>5.247</b>		<b>4.815</b>		<b>Total verdiskapning</b>		<b>8.914</b>		<b>8.157</b>	
SOM ER FORDELT SLIK:									
Ansatte									
2.730	52,0%	2.441	50,7%	Lønn og sosiale ytelser		5.273	59,1%	4.599	56,4%
852	16,2%	821	17,1%	(Herav skattetrekk)		1.430	16,0%	1.368	16,8%
KAPITALINNSKYTERE									
328	6,2%	92	1,9%	Renter til staten		92	1,0%	328	4,0%
439	8,4%	481	10,0%	Renter til andre långivere		471	5,3%	419	5,1%
550	10,5%	950	19,7%	Utbytte til staten		950	10,7%	550	6,8%
STATEN									
944	18,0%	674	14,0%	Skatter og avgifter <sup>1)</sup>		1.225	13,8%	1.330	16,3%
TELENOR									
256	4,9%	177	3,7%	Tilbakeholdt for sikring og ny verdiskapning		903	10,1%	931	11,4%
<b>5.247</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.815</b>	<b>100,0%</b>	<b>Total verdiskapning</b>		<b>8.914</b>	<b>100,0%</b>	<b>8.157</b>	<b>100,0%</b>

<sup>1)</sup> Betaling av merverdiavgift utgjorde i tillegg 2.605 mill. kroner for konsernet (2.552 mill. kroner i 1995) og 976 mill. kroner (1.231 mill. kroner i 1995) for Telenor AS i 1996.

Verdiregnskap 1996  
Telenor ASVerdiregnskap 1996  
Telenor Konsern

# Analytisk informasjon og utviklingstrekk

## Aksjonærens avkastning

For Telenor er lønnsomhet en grunnleggende premiss for virksomheten. Det er et mål i seg selv. Lønnsomhet er også en forutsetning for å kunne realisere vekstmål, for å bevare Telenors forretningsmessige selvstendighet, og for å kunne tilby konkurranse-dyktige teletjenester i hele Norge.

Hittil har det primært vært fokusert på den regnskapsmessige egenkapitalrentabiliteten, slik det fremgår av finansregnskapet, som et mål på Telenors kapitalavkastning. Beregning av avkastning basert på disse resultater vil imidlertid ikke gi et fullstendig bilde av den avkastning eieren har i en etableringsfase av betydelige internasjonale engasjementer.

Telenor tar derfor sikte på i fremtiden å supplere de løpende regnskapene med verddivurderinger av konsernet som helhet eller separat for de internasjonale engasjementene.

Aksjonæren vil da få tre ulike kilder som underlag for å vurdere sin samlede avkastning:

- En løpende verddivurdering av hele virksomheten hvor det legges vekt på utviklingen over tid og en sammenligning med konkurrerende selskaper.
- Verddivurdering av de internasjonale engasjementene kombinert med regnskapsmessig egenkapitalrentabilitet for den mer tradisjonelle virksomheten.
- Regnskapsmessig egenkapitalavkastning for konsernet under ett.

## Finansiell utvikling

Dersom aktører i bransjer med omfattende endringer i teknologi og markedsforhold, ikke deltar aktivt i utviklingen, er det stor fare for at de forholdsvis raskt vil kunne oppleve en sterkt svekket konkurransesituasjon og tap av markedsandeler. Dette kan skape en ond sirkel, da det vil være svært ressurskrevende å ta igjen et markedsmessig og teknologisk etterslep. For å unngå en slik negativ utvikling er det en overordnet målsetting for Telenor å opp-

rettholde sin relative posisjon i europeisk tele/IT-industri. Dette antas å innebære en årlig vekst på minst 6–8 prosent.

De industrielle omgivelser Telenor befinner seg i, har endret seg fundamentalt over de siste årene. Kravet til soliditet påvirkes dessuten av at Telenor er en liten aktør i internasjonal sammenheng. Et av Telenors strategiske mål er derfor å ha en bokført egenkapitalandel så nær 50 prosent som mulig, og hvor 42 prosent er vurdert som et minimum.

Med utgangspunkt i statens langsiktige lånerente, som viste stor variasjon på begynnelsen av 1990-tallet og som i 1994/95 lå i området 7–9 prosent og et risikotillegg på 4–6 prosent etter skatt, anga Telenor i §-10 planen for 1995 et mål om å nå en langsiktig egenkapitalrentabilitet på 15–20 prosent før skatt. Risikotillegget er en funksjon av flere forhold, deriblant aksjemarkedets avkastningskrav og selskapets finansielle og operasjonelle risiko.

I Stortingsmelding nr. 21 (1995–96) Om Telenor la Samferdselsdepartementet også til grunn et egenkapitalavkastningskrav på minimum 15 prosent før skatt for perioden 1996–97. Som det fremgår ovenfor, vurderes komplementerende metoder til den tradisjonelle metoden basert på finansregnskapet.

## Ytterligere kommentarer til resultatutviklingen

Fra 1995 til 1996 økte Telenors omsetning med 11,6 prosent (2311 millioner kroner) mens veksten var 7,7 prosent fra 1994 til 1995 (1415 millioner kroner). Veksten fordeler seg slik:

Millioner kroner	1994/95	1995/96
Reduserte priser – nettbaserte produkter	(850)	(900)
Økt volum – nettbaserte produkter	1400	1400
Organisk vekst forøvrig	265	911
Oppkjøp	600	900
<b>Sum</b>	<b>1415</b>	<b>2311</b>



Ordningene knyttet til TNM har medført en netto driftskostnad (etter inntektsføring av den opprinnelige avsetningen) på 380 millioner kroner i 1994, 7 millioner kroner i 1995 og 8 millioner kroner i 1996.

Selskapets førtidspensjonsordning, har belastet resultatet med 257 millioner kroner i 1994, 259 millioner kroner i 1995 og 221 millioner kroner i 1996.

Konkurransen i mobiltelefonmarkedet ble betydelig skjerpet i 1995 og 1996. Samtidig økte antallet GSM-abonnement sterkt. Dette medførte betydelige utbetalinger i form av provisjoner og markedsstøtte til forhandlerapparatet. I både 1995 og 1996 beløp dette seg til i størrelsesorden 800 millioner kroner.

Telenor forventer at ytterligere posisjonering fra etablerte og nye aktører i det norske tele-/IT-markedet vil forsterke konkurransesituasjonen i de nærmeste år. Telenor antar at konkurrentene vil prioritere bedriftsmarkedet og internasjonal telefoni.

Situasjonen i mobilmarkedet vil bli påvirket av at det skal tildeles nye lisenser for GSM 1800. Den skjerpede konkurransen vil kunne redusere Telenors marginer.

For øvrig er ytterligere segmentinformasjon vist i note 1 og note 21 i regnskapet.

### **Markedstrekk**

Konkurransesbildet for Telenor er intenst – og uoversiktlig. Teknologier i rask endring, et hundretalls konkurrenter, allianser, komplekse leveranser og kjøpere som organiserer seg, er viktige brikker i markedsdynamikken. Utviklingen blir regissert av liberaliseringen i telemarkedet og sammensmeltningen av kommunikasjonstjenester, innhold, IT og brukerstyr.

Det er i dette komplekse markedet at Telenor skal sørge for at de strategiske mål for 2001 oppfylles. De innebærer at konsernet minimum skal ha en markedsandel på 70 prosent i Norge, 40 prosent i Norden sammen med partnere, samt at Telenor skal ekspandere internasjonalt. Av en omsetning på 30 milliarder kroner i 2001 bør 10 milliarder hentes fra aktiviteter utenfor Norge – og minst 20 prosent av Telenors totale omsetning skal komme fra nye produktområder.

For systematisk å kunne sette inn ressursene i de riktige markedene, er det utviklet et forretningssystem for de bransjer Telenor opererer i. Bransjesystemet gir oversikt over hvor konsernet har en tilfredsstillende markedsposisjon, og hvilke områder som bør forsterkes – gjennom oppkjøp, egen innovasjon eller økt salg av eksisterende produkter. Telenors konkurransestyrke henger nøye sammen med evnen til totalleveranse og til å kapitalisere den omfattende kundedatabasen.

Det kan identifiseres en del sentrale utviklingstrekk i markedet, som angir rammer og retning for forretningsvirksomheten:

### *Globalisering/internasjonalisering*

De nasjonale teleoperatørene vil måtte utvikle en dominerende posisjon i sine lokale tele- og IT-markeder for å hindre internasjonale telealliansers fremstøt på den ene siden og konkurranse fra små nisjeleverandører på den andre.

### *Kunden organiserer seg*

Kundene ser fordeler ved å organisere seg for å oppnå stordriftsfordeler overfor leverandører. Det gjelder også privatkunder innen for eksempel boligsamvirket.

### *Enklere brukergrensesnitt*

Kunden krever stadig enklere og mer brukervennlige grensesnitt, noe som krever stadig mer komplisert teknologi og systemintegrasjon av applikasjoner, nettverk, maskinvare, drift og overvåking.

### *Internett – eksternt og internt*

Internett skaper nye informasjonsstrukturer, samtidig som WEB stadig oftere omtales som en revolusjon for enklere internkommunikasjon og WAN-løsninger.

### *Den elektroniske markedspllassen*

Utviklingen skaper økte muligheter for trygg elektronisk handel. Betalingstransaksjoner hvor sikkerheten er garantert vil tilbys over Internett i løpet av 1997.

### *Outsourcing*

Bedrifters ekspansive satsinger på IT-investeringer kombinert med fokus på lønnsomhet og egen kjernevirksomhet, skaper store markedsmuligheter for outsourcing.

### *Den asynkrone medarbeider*

Ny teknologi basert på fleksible og mobile løsninger skaper uavhengighet til tradisjonell arbeidsplass og -tid.

### *Fast/mobil konvergens*

Sammensmeltning av faste og mobile nettverk gir muligheter for integrerte tjenester, som gir kunden ett produkt, en faktura og etter hvert ett integrert telefonapparat fra tjenesteleverandør.

### *Sammensmelting av data og telefoni*

Hussentralen er nå en del av bedriftens IT-utstyr, noe som skaper mer effektiv kundekontakt.

### *Nedgang for basis telefoni*

Telenors økonomiske rygggrad er i 1996 forankret i basis telefonitjenester. Liberalisering, nye aktører og generelt kraftig reduserte marginer vil på noe sikt underminere dette inntektsgrunnlaget.

### **Nytt marked på nettsiden**

Telenor står overfor svært store utfordringer i forbindelse med avvikling av de resterende enerettsbestemmelser fra 1998. De betydelige investeringer som er gjort i enerettsperioden vil bli utfordret av nye aktører med alternativ teknologi og nye forretningsideer. Investeringer vil måtte forsvares i et stadig mer usikkert marked. Samtidig vil økt satsing på multimedia og nye innholdstjenester åpne muligheter for en betydelig trafikkøkning i nye og eksisterende nett. Den videre utvikling av Internett er i denne sammenheng en særlig viktig faktor.

### *Økt trafikkvolum – lavere priser*

De fremskritt som i de senere år er gjort på transmisjonsområdet, innebærer at et stadig større trafikkvolum kan overføres på en gitt infrastruktur (fiber-eller kobberkabel, radiolinje, satellitt). Dette kan føre til reduserte trafikkpriser, under forutsetning av at det større trafikkvolumet lar seg utnytte i markedet. Lav befolkningstetthet, som normalt fører til lav teletrafikk tetthet, kan i fremtiden derved innebære at telekunder i Norge ikke fullt ut får

høste fordelene av den videre teknologiutviklingen på dette området. Dette er en ekstra utfordring for nettoperatører i det norske markedet og fører til at trafikkvolum i seg selv blir en særlig viktig konkurranseparameter.

### *Deregulering åpner for nye løsninger*

Dereguleringen innebærer også at nett og tjenester som tidligere måtte utvikles, driftes og markedsføres hver for seg, i fremtiden kan ses i sammenheng. Dette må forventes å utløse mye oppdemmet kreativitet og derved bidra til spennende og gode løsninger for kundene. For Telenor som nettoperatør innebærer dette både muligheter og utfordringer; muligheter fordi Telenor allerede har de nettplattformer og tjenester som nå vil kunne kombineres og videreutvikles, utfordringer fordi nye aktører vil kunne skreddersy slike løsninger ved hjelp av den nyeste teknologi – uten å ta hensyn til tidligere investeringer tilpasset en annen regulering.

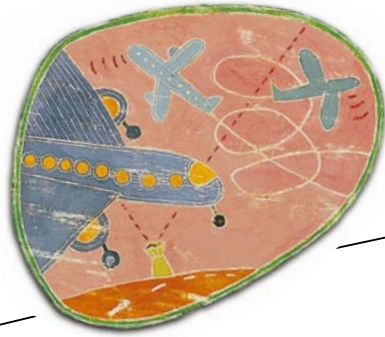
### *Effektiv nettleverandør*

Konkurransen i det fremtidige tele- og IT-markedet vil bli meget sterk. Tjenesteleverandørene vil, for å overleve, bli tvunget til å bruke de mest effektive underleverandører på alle områder – tilpasset de aktuelle kunders behov. Telenor som nettoperatør må ha som klar målsetning å være den mest konkurransedyktige leverandør av netjtjenester i Norge og derved også sikre de trafikkvolum som er nødvendige for å opprettholde en slik målsetting.



1996

Virksomheten





# Informasjonssamfunnets utfordringer

*Med en produktportefølje som spenner fra telefoni og leide samband, over IT-applikasjoner og IT-drift til Internett, multimedia og utvalgte innholdstjenester, står Telenor i sentrum av den samfunnsutvikling som fører oss inn i det postindustrielle informasjonssamfunn.*

Det karakteristiske for den akselererende utviklingsprosess vi er midt inne i, er at det mer og mer blir evnen til å skape, bearbeide og omforme, kommunisere og utnytte kunnskap og informasjon, som blir avgjørende for konkurransedyktig verdiskapning, snarere enn å bearbeide og transportere ulike fysiske materialer. Dette gjelder ikke bare i næringslivet, men også for den verdiskapning i videre forstand som finner sted i offentlige institusjoner og forvaltning. Den samme utviklingen preger allerede privatlivet, hvor nye teknologiske hjelpemidler som PC og modem snart er like vanlige i hjemmene som telefonapparat og TV.

## Smelter sammen

Bak denne utviklingen ligger en teknologisk revolusjon, som er forankret til de muligheter den moderne mikroelektronikken har skapt for digitalisering av informasjon av ethvert slag og til å formidle informasjon med helt andre hastigheter enn tidligere. Videreutviklingen av radioteknikken har dessuten frigjort informasjonsformidling og kommunikasjon fra faste fysiske forbindelser og skapt helt nye forutsetninger for mobilitet.

Det som tidligere var forskjellige teknologier for telekommunikasjon, databehandling og innholdsformidling, er smeltet sammen. Det har ført til at gamle bransjeskiller blir visket ut, samtidig som det dannes nye kombinasjoner og allianser både innenfor de enkelte land og på tvers av landegrensene.

Utviklingen inn i informasjonssamfunnet preges av at mange faktorer virker samtidig og i et forsterkende samspill: Teknologiutvikling, nye bruksmuligheter og brukerbehov, økt generell kompetanse, deregulering og markedsdannelse, nye aktører og konkurransemessige forhold skaper en selvforsterkende dynamikk som driver utviklingen fremover. Nye markeder oppstår der tidligere enerettigheter avvikles, men også som følge av de mange nye produkt- og forretningsmulighetene som utvikles.

Omsatte tjenestevolumer øker med vekstrater som ligger høyt over det som er vanlig i økonomien ellers,

samtidig som prisene på standard produkter og tjenester reduseres kraftig.

Et sentralt trekk i utviklingen, er at de nye teknologiene har muliggjort transnasjonale markeder. Dermed blir konkurransen mer og mer globalisert ved at store multinasjonale selskaper med bakgrunn både i tele, IT- og mediebransjene etablerer seg i stadig flere markeder.

For Telenor innebærer denne utviklingen sterke krav til vår evne til å posisjonere virksomheten på en fremtidsrettet måte i forhold til de fremherskende utviklingstrekkene, og til å skape en kontinuerlig innovasjons- og fornyelsesprosess, både med hensyn til teknologier, produkter og tjenester såvel som arbeidsformer og organisering.

## Konkurransedyktig

Kravet til omstillingsberedskap og omstilling blir stadig skjerpet, samtidig som løpende konkurransedyktighet krever en helt annen grad av kundeorientering og fleksibilitet enn det som tidligere preget organisasjonen.

For at Telenor skal overleve på lengre sikt og ha kontroll med og styring over egen fremtid, er det nødvendig at alle deler av organisasjonen makter å opprettholde konkurransedyktighet i de markeder de betjener eller henter ressurser. Dette er en avgjørende forutsetning for at konsernet skal oppnå en verdiskapning som ikke bare tilfredsstiller de krav staten som eier stiller, men også skaper det ressursgrunnlag som er nødvendig for videre investeringer i produksjonsutstyr, kompetanse og teknologi, og utvidelse av forretningsporteføljen gjennom oppkjøp når dette er hensiktsmessig.

For Telenor innebærer markedsdynamikken at vi må mestre en firedelt hovedutfordring:

- Møte konkurransen fra nye aktører – nasjonale såvel som internasjonale, på en slik måte at vi ikke taper større deler av markedet enn det vi kan leve med.



- Forsterke vår innsats i de raskt voksende markedene for mer avanserte tjenester, herunder IT, multimedia og innholdstjenester, slik at vi oppnår ledende posisjoner i så mange delmarkeder som mulig og derigjennom bidrar til å kompensere for den omsetning og det resultatbidrag som uteblir som følge av tapte markedsandeler på tidligere enerettsområder.
- Aktivt søke etter og utnytte muligheter for lønnsom satsing utenfor Norge på de områder hvor vi har eller vil kunne oppnå konkurransefortrinn.
- Ta et aktivt engasjement i forhold til myndighetene for å bidra til et regulatorisk regime som baseres på en adekvat forståelse av forretningslogikk, mekanismer og grunnleggende forutsetninger for verdiskapning i nettbaserte markeder.

På vei inn i informasjonssamfunnet, og med ambisjoner om å bli den ledende og mest verdiskapende aktør i de markedene som vil danne basis for informasjonssamfunnets utvikling i Norge, vil Telenor måtte ha fokus på og satse systematisk på å mestre alle disse utfordringene.

### Grensesprengende

I våre bestrebelser på å mestre disse utfordringene, er det nødvendig å erkjenne at vi nå er inne i en utviklingsprosess som fører til en til dels dramatisk endring av selve de grunnleggende forutsetningene for vår virksomhet: I en verden hvor alle nett er knyttet sammen, og hvor det ikke bare er konkurranse mellom tjenesteleverandører, men også nettkonkurranse, vil helt nye aktører og forretningskonsepter knive om kundenes oppmerksomhet og betalingsvilje.

Det beste eksempelet er utviklingen av Internett, som allerede nå innebærer en usedvanlig sterk forandringskraft på veien mot det globale multimediasamfunnet. Internett vil stå i sentrum for sammensmeltingen av telekommunikasjons, IT og forlags- og kringkastingssektoren og vil antagelig virkeliggjøre tanken om informasjonsmotorveiene.

Selv med en eventyrlig vekst i Internett-tilknytninger, står vi helt i begynnelsen av denne utviklingen. Systemet har barnesykdommer, kapasitets- og organisasjonsproblemer. Men innovasjonstakten, forandringskraften og vekstraten er fantastisk høy. Mer og mer betraktes Internett som en grensesprengende teknologi.

Når Internett-teknologien kalles grensesprengende, er det fordi den representerer en diskontinuerlig forandring i driftsmåte, økonomi og anvendelse av telekommunikasjonene. Den forandrer markedet og industrien på en slik måte at kompetanse, kultur, forretningsmodeller og konkurransekrav hos dagens aktører kan bli marginalisert eller gjort irrelevant.

Det er mange grunner til å anta at Internett-teknologien ikke representerer den type gradvise forandringer teleindustrien er vant med. Den er basert på distribuert intelligens, åpne standarder og åpen aksess. Det står på mange måter i motsetning til den fremherskende sentraliserte og hierarkiske modellen med proprietære systemer, som man finner i telesektoren.

### Internasjonalt konsern

I Telenor ser vi med optimisme på fremtiden. Vi legger til grunn at internasjonale og nasjonale regulatorer etablerer regulatoriske regimer som gir betingelser for effektiv markeds konkurranse innenfor og på tvers av landegrensene, samtidig som incentivene for innovasjon, fornyelse og markedsdynamikk opprettholdes.

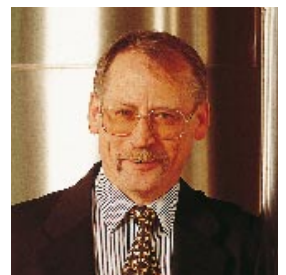
For Telenor er det avgjørende at vi får mulighet til å konkurrere på det samme grunnlag som våre konkurrenter og at prinsippet om gjensidighet mellom landene blir knesatt.

Vår strategi for årene fremover har sitt utgangspunkt i fire hovedmål:

- Vi skal være den ledende tele/IT-leverandør i den norske delen av Norden, som er vårt fremtidige nærmarked.
- Vi skal oppnå en omsetningsvekst minst på linje med veksten i det europeiske markedet.
- Vi skal oppnå en lønnsomhet målt som summen av verdivekst og utbytte som gir staten som eier en konkurransedyktig avkastning på investert kapital.
- Vi skal opprettholde en soliditet som er tilstrekkelig til at vår finansielle styrke gjør det mulig å utnytte lønnsomme investerings- og posisjoneringsmuligheter.

Vår evne til å fortsatt spille en rolle for samfunns- og næringsutviklingen i Norge, vil avhenge av at vi lykkes internasjonalt. Dette er kanskje den viktigste forståelsen av hva markedsdynamikken innebærer. Telenor må derfor finne riktig anvendelse og god avkastning for sin kompetanse og sin kapital gjennom internasjonale satsinger og over tid utvikle seg til å bli et internasjonalt konsern.

Vi har god grunn til å tro vi kan lykkes: Vi har stadig fått bekreftet at vår kunnskapsbase i form av motiverte og kompetente medarbeidere er med å legge grunnlaget for den vekst og lønnsomhet vi trenger. Og vi mener også at disse resultatene vil gi oss tilgang på den nødvendige kapital fra en langsiktig eier som har kapital å plassere.



*Torodd Mørnes*

# «Jeg er nordmann av fødsel, men verdensborger av gemytt».

Fra Henrik Ibsens Peer Gynt

*Telenor er i dag et norsk konsern med en stor virksomhet i utlandet. I morgen vil Telenor kanskje omtales som et internasjonalt konsern med betydelig virksomhet i Norge.*

Dette er en noe uvant måte å betrakte Telenors forretningsvirksomhet på. Bare for få år tilbake ville en slik karakteristikk ha vært grundig skivebom, men så er det da også noe mer enn et par år som skiller forvaltningsbedriften Televerket fra dagens Telenor. Både markedet og måten å drive forretning på, er vesensforskjellig. Mens rammene for forretningsvirksomheten tidligere var nasjonale, er de nå globale. Grenser og avstand er på det nærmeste opphevet. I det globale markedet er det ikke noe oppsiktsvekkende i at en norsk montør fra Sunn-dalsøra er med på å bygge opp et mobilnett i Bangladesh eller et personsøkernett i Østerrike. Eller at telefontrafikk fra Somalia og ut i verden går via Eik jordstasjon. I det globale nettverket er Norge og Telenor like gjerne plassert i sentrum – og ikke i den geografiske utkanten av Europa.



*Thor Heyerdahls evne til å takle utfordringer og bryte grenser ble nok en gang demonstrert under hans RA-ferder. Dette er holdninger Telenor ønsker å identifisere seg med.*

Ny teknologi og et dynamisk marked har banet veien for å fjerne monopolene og åpne for full konkurranse. Begrepet «naturlig monopol» har ikke lenger noen relevans. Den nye telepolitikken er identisk med åpen konkurranse, som vil tjene kundene og samfunnet best på sikt. Dette synet har vunnet innpass særlig i den vestlige delen av verden og fikk i februar 1997 også tilslutning fra medlemslandene i World Trade Organization (WTO). Frihandelsavtalen innebærer at den liberalisering som allerede er vedtatt innenfor EU-området, blir utvidet til også å gjelde for det globale telemarkedet. Fra 1. januar 1998 blir det altså et fritt, globalt telekommunikasjonsmarked.

WTO regner med at prisen på telefoni og andre tele-tjenester vil falle raskt, og at utslaget for internasjonal telefoni vil bli stort. Men i motsetning til andre bransjer hvor prisreduksjoner medfører lavere marginer og en svekket økonomi, bidrar prisreduksjoner innen telekommunikasjon til større utbredelse og dermed økt omsetning. Omsetningen i det globale telekommunikasjonsmarkedet er ifølge WTO på hele 4 500 milliarder kroner. Det er forventet at dette tallet vil bli doblet eller tredoblet de nærmeste årene. En sentral del av frihandelsavtalen er at selskaper fra

alle land tilsluttet WTO-avtalen, er sikret markedsadgang på samme vilkår som nasjonale selskaper. Totalt sett vil avtalen kunne styrke Telenors konkurransemuligheter internasjonalt.

Det norske telemarkedet har blitt gradvis deregulert siden 1988. Ti år senere vil markedet være helt åpent, slik det også vil være i om lag 70 andre nasjoner over hele verden. Norske og utenlandske aktører vil da i prinsippet ha de samme rettigheter og muligheter til å tilby sine produkter og tjenester i Norge som i resten av verden. Brukerne vil ha frihet til å velge de leverandører som gir dem den beste tjenesten. Dette er en situasjon de fleste aktørene i markedet har forberedt seg på. Ved inngangen til 1997 hadde Telenor allerede et hundretalls konkurranter å forholde seg til. Flere er tunge telekomselskaper med store hjemmemarkeder og sterke allianser i ryggen. Dette gir en konkurransesituasjon som uvegerlig vil føre til at Telenor taper markedsandeler nasjonalt.

Strategien – som for alle andre nasjonale teleselskaper – er å kompensere for tap av andeler i hjemmemarkedet ved å ekspandere internasjonalt. For Telenor betyr det markeder utenfor Norden, siden de nordiske land nå er definert til å være en del av hjemmemarkedet. For at Telenor skal lykkes med å gi et godt landsdekkende tilbud og dermed oppfylle eiers forventninger, må konsernet være så stort at det «greier seg selv», og det må vokse minst like mye som konkurrentene i det europeiske markedet. Det forutsetter en omsetning internasjonalt som innen 2001 minst bør utgjøre 30 prosent av Telenors totale omsetning. Telenor må med andre ord bli et mer internasjonalt selskap, hvor Per Gynt's ord om «nordmann av fødsel, men verdensborger av gemytt» kanskje bør bli det nye slagordet internt.

Store ambisjoner til tross – Telenor vil uansett være et lite selskap sammenlignet med de store internasjonale telekomselskapene. Illustrerende nok er overskuddet til Deutsche Telekom større enn



*Gjennom Kon-Tiki og senere prosjekter har Thor Heyerdahl bidratt til å fokusere på globalt samarbeid og kommunikasjon mellom kulturer. Telenors internasjonale telekommunikasjonsløsninger bidrar på sin måte til kommunikasjon mellom mennesker på tvers av nasjonsgrenser.*

Telenors totale omsetning. Da gjelder det å kunne spille maksimalt på de konkurransefortrinn og den spisskompetanse konsernet har opparbeidet seg. I Norge har telekommunikasjon spilt en sentral rolle for å overkomme avstander og uveisom natur. Telenor har snudd dette vanskelige utgangspunktet til en konkurransefordel og har i dag et av verdens mest moderne og driftssikre telenett.

Norges lange tradisjoner som skipsfartsnasjon og oljeproducent i Nordsjøen har gitt grunnlaget for Telenors sterke posisjon innen satellittkommunikasjon. Også innen mobilkommunikasjon kan Telenor skilte med lang erfaring og høy kompetanse. Allerede tidlig på 80-tallet ble et system for nordisk mobiltelefoni (NMT) lansert, og Telenor spilte en aktiv rolle i utviklingen av det europeiske GSM-systemet. Mobiltelefonettheten er blant de høyeste i verden og nesten hver tredje nordmann har i dag mobiltelefon. Sammen med verdiløkende tjenester og katalogproduksjon, utgjør mobil- og satellittkommunikasjon det forretningsmessige grunnlaget for Telenors satsing i utlandet.

Målet med Telenors internasjonale virksomhet er å dekke kundenes behov for profesjonell og effektiv kommunikasjon. Dette skal oppnås ved å tilby tjenester i verdensklasse til konkurransedyktige priser. Sterke kompetanseområder er utgangspunktet for å utnytte investeringsmuligheter i Europa og i utvalgte områder i resten av verden. Ambisjonene er å opprettholde posisjonen blant Europas 10 største mobiloperatører, samt være en av de ledende leverandører av telefonkataloger i Europa. Telenor skal være blant Europas fem største satellittoperatører, og en ledende global leverandør av verdiløkende tjenester innen områder hvor norsk industri er i verdensklasse.

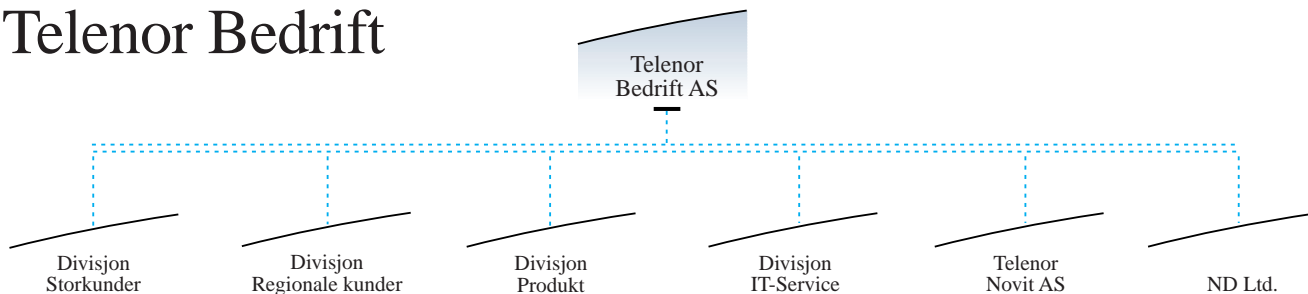
Telenors kompetanse er attraktiv ute i verden. Det gjelder ikke bare hos kunder og myndigheter i land som har mindre utviklet telekommunikasjon enn Norge, men også hos noen av verdens ledende teleoperatører. Dette ble synliggjort da BT sammen med VIAG inviterte Telenor til å bidra med sin mobilkompetanse i utbyggingen av et nytt mobilnett i Tyskland. Eller da den nederlandske lastebilprodusenten DAF valgte Telenor som leverandør av sitt pan-europeiske satellittnettverk. Telenor har etablert en elektronisk markeds plass for shipping; Marlink. Her vil skipsmeglere, redere og deres leverandører finne elektronisk shipping-informasjon og verktøy til å analysere denne. At myndighetene i Tsjekkia valgte Telenor som leverandør av telefonkataloger, er en bekreftelse på at Telenors kompetanse også innen dette området er etterspurt.

Det nytter ikke å stå alene i et telekommunikasjonsmarked hvor gamle posisjoner faller, nye aktører vokser frem, etablerte samarbeidsformer bryter sammen og nye allianser dannes. I denne situasjonen har Telenor valgt å gå i allianse med blant andre BT, TeleDanmark og NetHold. Sammen med BT har Telenor lansert satellitttelefonen Mobiq, verdens første virkelig globale mobile kommunikasjonssystem. Likeledes vil Telenor og NetHold være blant de første i verden til å distribuere digitale TV-programmer. Det vil skje via Telenors satellittposisjon 1 grad vest. Sammen med blant andre TeleDanmark og lokale partnere, eier Telenor selskapet Pannon GSM, som er det hurtigst voksende mobil selskapet i Ungarn. Som en internasjonal aktør vil Telenor utvikle samarbeidet med eksisterende partnere på global basis, samtidig som det vil søke de beste partnerne for lokal virksomhet.

#### **No barriers**

«Jeg tror det skal gå, jeg vil det skal gå» har Thor Heyerdahl sagt. Det sier det meste om hans holdninger til det å takle utfordringer. Dette er en innstilling Telenor ønsker å identifisere seg med, og som også har preget den internasjonale fremgangen konsernet har arbeidet frem. I mer enn ett henseende har det vært snakk om å bryte rydning og bryte grenser. Dette kjenner tegner også Kon-Tiki museet og dets forskningsarbeid flere steder i verden, som Telenor støtter gjennom spon-sorprogrammet No barriers.

# Telenor Bedrift



**Adm. direktør:**  
Martin Furuseth

**Virksomhetsområde:**  
Totalleveranser av kommunikasjonsløsninger og nettverk til næringsliv og offentlig forvaltning

**Omsetning:**  
9912 mill. kroner hvorav 1361 mill. kroner er konsernintern omsetning

**Andel av konsernets eksterne omsetning:**  
38,5 prosent

**Resultat før skatt:**  
304 mill. kroner

**Antall årsverk:** 5106, av disse er 1028 årsverk i datterselskaper i utlandet

Telenor Bedrift er i dag den ledende tele- og IT-leverandøren i Norge. Tilbudet spenner fra enkeltprodukter, lokale telefon- og datasystemer, programvareløsninger, drift og vedlikehold av telefon- og datasystemer til landsomfattende infrastruktur for kommunikasjon i og mellom bedrifter.

## Organisasjon

I løpet av 2. halvår 1996 vedtok Telenor Bedrift at man skulle konsentrere innsats og service mot de mellomstore og store bedriftene i markedet. Telenor Mobil overtok således butikkjeden *Telehuset* 1. september 1996, mens *Telenor Direkte* ble overført til Telenor Privat 1. januar 1997. Telenor samler dermed kompetansen for tjenester rettet mot småbedriftsmarkedet i Telenor Privat, mens kompetansen innen kjedekonsepser/distribusjonskanaler blir samlet i Telenor Mobil. Telenor Bedrift får dermed økt mulighet til å fokusere sin virksomhet mot de større, mer komplekse bedriftene, hvor konkurransen allerede er sterk.

Telenor Bedrift er fra 1. januar 1997 organisasjonsmessig inndelt i to salgskanaler mot markedet – Divisjon Storkunder og Divisjon Regionale kunder. I tillegg er Telenor Multicom en salgskanal for distribusjon av nettprodukter gjennom eksterne distributører. Telenor Bedrift har også enhetene Divisjon IT-Service som er ansvarlig for IT-løsninger/driftstjenester og Divisjon Produkt som er ansvarlig for produktportefølje.

Divisjon Storkunder tar hånd om de 50 største kundene i Telenor-konsernet, og følger disse både nasjonalt og internasjonalt. Divisjonen har det totale ansvaret for salg, leveranse, utvikling og resultat i forhold til denne kundegruppen på tvers av konsernets forretningsområder.

Divisjon Regionale kunder er en rendyrket salgskanal mot 35 000 regionale kunder. Divisjonen organiseres ut i fra 13 markedsområder. Gjennom disse er divisjonen lokalisert over hele landet med salg, kunde-/ordresenter, samt lokale støttefunksjoner som prosjektledelse og merkantil salgssøtte.

Telenor Multicom markedsfører, selger og leverer netjtjenester knyttet til overføring av tale, data og tekst. Selskapets distributører er i første rekke de store datasentralene og selskaper som er system-integratorer for sine kunder og faghandlere.

Divisjon IT-Service er resultatet av at leveranseapparatet og organisasjonsstrukturen ble endret i 1996. Telenor Comma og Telenor Teamco AS gikk ved årsskiftet 1996/97 sammen med det øvrige tekniske apparatet i Telenor Bedrift inn som de to bærende enhetene i Divisjon IT-Service. Denne enheten er den største leverandøren av IT-driftstjenester i Norge med et daglig driftsansvar for mer enn 1000 servere, 600 WAN routere og 400 hussentraler. Lokale vedlikeholdsavtaler for flere tusen virksomhetskritiske IT-systemer blir betjent fra divisjonens 50 kontorer i Norge. Divisjonen spiller også en viktig rolle i videreutvikling og drift av Telenors interne IT-systemer.

Divisjon Produkt har ansvaret for alle produkter, standardløsninger og programvare som selges gjennom Telenor Bedrift. I tillegg skal divisjonen sørge for at Telenor Bedrift alltid har optimal produktportefølje. Divisjonen har også ansvar for å utvikle nye produkter og konsepter og har det formelle ansvaret for programvarehusene i Telenor Bedrift.

## Økonomi

I 1996 omsatte Telenor Bedrift for 9912 millioner kroner. Omsetningen i 1995 var på 8202 millioner kroner. Resultat før skatt var 304 millioner kroner i 1996, en nedgang fra 377 millioner kroner for 1995.

Omsetningsveksten kommer i hovedsak fra nettbaserte tjenester, leveringstjenester samt oppkjøp av nye selskaper i 1995 og 1996. Nedgangen på 73 millioner kroner i resultat før skatt skyldes svakere utvikling på utstyrssiden, økte produkt- og utviklingskostnader for nettbaserte produkter, endring i interne avregningsprinsipper og kostnader i forbindelse med oppbygging av et nytt salgskonsept for småbedrifter.

Med utgangspunkt i den nye forretningsmessige strukturen har man i Telenor Bedrift forventninger til fortsatt volumvekst i 1997 for alle produkter og tjenester. Prisene på nettbaserte tjenester er redusert samtidig som marginer på utstyrssiden presses.

## Marked

Markedssituasjonen i 1996 var fortsatt preget av at andre aktører gjennom nye allianser utvidet sitt produktspekter. Samtidig fortsatte margin- og prispresset på utstyrssiden. Telenor Bedrift opprettholder imidlertid sine markedsandeler – blant annet på grunn av sin styrke ved å kunne tilby komplette tale- og dataløsninger, samt drift og vedlikehold av kundens tele- og IT-systemer. I stadig større grad ønsker kundene å ha en ansvarlig totalleverandør å forholde seg til ved installasjon og videre oppfølging av bedriftens tale- og dataløsning.

Telenor Bedrift inngikk i 1996 flere store kontrakter. Av disse kan nevnes Aker Olje- og Gassteknologi AS, hvor Telenor Bedrift skal ha ansvaret for drift av kundens telefonitjenester. På Gardermoen skal Telenor Bedrift legge all kabling i forbindelse med den nye flyplassen, samt levere monitorer og flyinformasjonssystemer. Videre valgte Det norske Veritas, ABB og Statoil Telenor Bedrift til å installere og håndtere sine nasjonale og internasjonale kommunikasjonsløsninger.

For årene som kommer har Telenor Bedrift valgt tre satsingsområder: Verdiøkende tjenester, datatelefonitjenester og leveransetjenester.

To av de mest virksomhetskritiske verktøy en bedrift rår over er telefoni- og datasystemet. Kobles disse to systemene sammen, med all den informasjonen de gir adgang til, oppstår nye og spennende mulig-

heter for kommunikasjon. Telenor Bedrift er blant de ledende på dette området – også i et internasjonalt perspektiv. Dette er en posisjon selskapet akter å beholde.

Satsingen innen datastøttet telefoni er forsterket gjennom Telenor Bedrifts datterselskap Telenor Dolphin AS, som har betydelig programvarekompetanse. Det som har hindret en rask utvikling av datastøttet telefoni, har vært kostnadsnivået. En hussentralløsning som for noen år siden kostet flere millioner kroner, kan nå installeres for under 100 000 kroner. Kombinasjonen av at norske bedrifter begynner å bli mer bevisste på kundeførelse via telefon og ny teknologi, vil bidra til at datatelefoniområdet forventes å få en sterk økning i Norge i 1997.

Ca. 8000 bedrifter var i 1996 tilkoblet Internett, og det forventes en fordobling av antallet i 1997. I 1996 begynte flere bedrifter å etterspørre interne informasjonsløsninger, men det antas at den store veksten for Intranett på dette området vil komme i 1997 og frem mot år 2000.

I årene som kommer vil vi også oppleve at multimedia for alvor blir tilgjengelig i kontorlandskapet. Arbeidssituasjonen rundt den enkelte arbeidsplassen vil gi et integrert informasjonsbilde med data, tale, lyd, bilde og video. For eksempel vil man innen helsesektoren kunne ha fjernekspertise tilgjengelig lokalt via videokonferanser kombinert med simultan utveksling av dokumenter, bilder og røntgenfotografi.



*VIP-Nett oppleves som et bedriftsinternt nett, selv om kommunikasjonen går gjennom det offentlige telenettet.*



*Programvarefamilien First Software synliggjør Telenor Bedrifts satsing på programvare. En klar profil forsterker posisjonen i det norske og det nordiske markedet.*



*Med videokonferanse er det mulig å møtes ansikt til ansikt over store geografiske avstander uten reisetid.*

Også nettjenestene opplever vekst. Integrasjonen av tale, lyd og bilde har ført til økt krav til hastighet og kapasitet. I dag tilbys dette via ISDN, men i fremtiden vil det komme nye tjenester som vil gi økt tilgang til båndbredde, blant annet ADSL-teknologi. I 1996 hadde Telenor Bedrift 100 VIP-Nett-kunder. Målet er å doble dette antallet i 1997. Etterspørselen etter hjemmekontor og sentraliserte tjenester utgjør en del av veksten.

Bredbåndsnettet ATM (Asynkron Transfer Mode) gjør det mulig å sende store datamengder og samkjøre tele og data på et og samme nett. Telenor samarbeider med Telenordia (som eies likt av British Telecom, TeleDanmark og Telenor) om å tilby dette på nordisk basis. Denne tjenesten blir i stadig større grad etterspurt av bedrifter som har behov for å sende store mengder data med høy hastighet.

Salget av data på arbeidsstasjoner, nettservere og programvare nådde nye omsetningshøyder i året som gikk, men veksten flatet ut sammenliknet med 1995. Telenor Bedrift regner med at veksten fortsatt vil være moderat når det gjelder maskinvare, men at selskapet likevel vil få en vekst på programvaresiden i 1997.

Det teknologiske omfang og sterkt økende kompleksitet har gjort det mindre lønnsomt å bygge opp egen spisskompetanse på standard informasjonsteknologi. Et voksende antall virksomheter søker derfor eksternt bistand ved implementering, drift og vedlikehold av deres interne IT-system. Ledende analysebyråer forventer en kraftig vekst i totalmarkedet for IT-tjenester mot år 2000 og spesielt innen området outsourcing.

### Strategi

Telenor Bedrift har i løpet av de siste tre årene fulgt en målrettet strategi for å bli den ledende IT-aktøren i det norske bedriftsmarkedet. I 1996 utgjorde basis

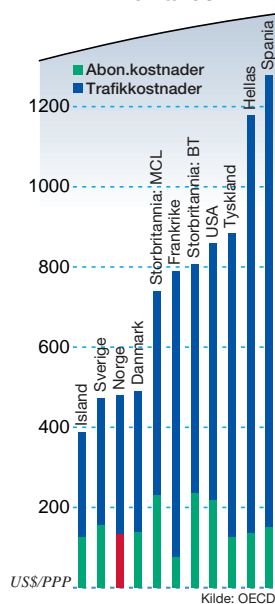
nettjenester (telefoni) omtrent halvparten av omsetningen fra de 30 000 største bedriftene i Norge.

For å etablere sin sterke posisjon i IT-markedet, har Telenor Bedrift valgt å knytte til seg en rekke bedrifter gjennom oppkjøp. Dette har vært bedrifter med produkter og kompetanse Telenor Bedrift selv ikke satt inne med. Kompetanse innen programvare har vært vurdert som helt sentralt og avgjørende for selskapets videre utvikling, i og med at kjøp av dataløsninger i stadig større grad styres av programvaren som tilbys.

Denne strategien lå bak oppkjøpene av Comma AS, InfoMedica AS og Ergosoft AS i 1995, og fortsatte med kjøpet av Alliansen Informasjonssystemer AS og Novit AS i 1996. Oppkjøpet av Alliansen gjorde Telenor Bedrift til en totalleverandør mot kommuneforvaltningen. Ved å sikre seg Novit har Telenor Bedrift inntatt den samme posisjonen overfor bank- og finansnæringen. Dette førte Telenor Bedrift opp på plassen som Norges ledende programvareleverandør i 1996. Norden vil også være et viktig markedsområde i tiden fremover. Allerede i 1997 vil selskapene gi Telenor Bedrift en direkte omsetning i programvare for 700 millioner kroner. Telenor Bedrift samler sin programvaresatsing under programvarefamilien First Software. Ved hjelp av strategisk merkevarebygging skal dette bli en av de ledende merkene innen programvare i Norden.

Etter omorganiseringen i 1996 har Telenor Bedrift nå hovedansvaret for de større bedriftskundene i Telenor-konsernet med salg av komplette IT-løsninger. Den nye organisasjonsstrukturen er et konkret utslag av Telenor Bedrifts markedstilpasning. Telenor Bedrift arbeider nå som en samlet verdikjede som møter og betjener kundene på en effektiv og oversiktlig måte. Slik har selskapet mulighet til fortsatt å være konkurransedyktig i et marked som i nær fremtid vil

Telefonkostnader for bedriftskunder Innenlands



oppleve hard internasjonal konkurranse. Outsourcing av drift- og overvåkingstjenester er et vekstområde, og ved å samle kompetansen i Divisjon IT-Service blir Telenor Bedrift enda mer slagkraftig.

TBK, som var en forløper til Telenor Bedrift, ble ISO-sertifisert allerede i 1993. Også Comma og Teamco hadde sertifikat da disse ble fusjonert inn i Telenor Bedrift. Målet er at hele Telenor Bedrift skal sertifiseres i løpet av 1997.

Telenor Bedrift har tro på at fremtidens marked i sterkere grad vil etterspørre den leverandøren som kan levere riktig produkt til riktig pris, med riktig kvalitet og til riktig tid. Produktet skal leveres som avtalt og fungere i samsvar med kundens forventninger. Dette ligger bak Telenor Bedrifts mål om å bli best på leveranse. Bare gjennom et sterkt samarbeid med kundene kan selskapet oppnå den leveranse-kvaliteten som er satt som mål.

### Produkter og tjenester

Telenor har en meget stor bredde i utvalget av produkter og tjenester i tele- og datamarkedet, og det er således vanskelig å beskrive den komplette porteføljen. De produktene som nevnes nedenfor har det til felles at de i 1996 hadde en sterk volumvekst, og at veksten forventes å fortsette i 1997.

VIP-Nett er en forkortelse for Virtuelt Privat Nett, og er et konsept som Telenor Bedrift satser sterkt på i tiden fremover. Konseptet gir bedriftene en opplevelse av at de har sitt eget permanente nettverk selv om kommunikasjonen går over det offentlige telenettet. Med VIP-Nett kan bedriftene ha et felles internnummersystem for alle avdelingskontorer, datterselskaper og medarbeideres mobiltelefoner. Hovedmålet er å etablere et felles nettverk for hele bedrifter og organisasjoner ved å effektivisere den interne og eksterne informasjonsflyten.

Multimedia er en sammenkobling av data, tale, bilde og video. For næringslivet er bruk av videomøter en effektiv måte å føre mennesker sammen på uten å måtte gjennomføre lange reiser. Når dette i tillegg kan kobles sammen med tilgang til dokumenter effektiviseres beslutningsprosessene og kostnadene reduseres. Helse- og undervisningssektoren har vært tidlig ute med å benytte seg av de ulike mulighetene teknologien gir. Fjerndiagnostikk mellom forskjellige sykehus og leger er et eksempel på dette. Ulike skoler har på sin side benyttet teknologien til fjernundervisning. Etterspørselen etter disse tjenestene ventes å øke ytterligere i tiden fremover.

Telenor Sufflør er en datatelefonipakke som ble introdusert i 1996. Produktet gjør det mulig å få frem opplysninger og nødvendig bakgrunnsinformasjon om kunden i samme øyeblikk som vedkommende ringer til en bedrift. Telenor Sufflør er en åpen løsning som kan tilpasses alle typer hussentråler og applikasjoner. Telenor Bedrift er den første i verden som kan levere en slik pakkeløsning.

Internett er på mange måter blitt alle teknologiers møteplass, og få er i tvil om at vi gjennom Internett-teknologien står overfor et paradigmeskifte i IT-industrien. For bedriftene gir Internett unike muligheter for informasjonstilgang, profilering og kommunikasjon med omverdenen. Telenor Bedrift leverer komplette løsninger som gjør det enkelt, sikkert og lønnsomt å tilknytte bedriften til Internett.

Intranett er enkelt formulert et bedriftinternt Internett, og forbindes av de fleste i dag som en løsning for å strukturere og tilgjengeliggjøre informasjon internt i bedriften. Fremtidens Intranett vil omfavne bedriftens totale kommunikasjons- og informasjonssystemer. Ved å levere løsninger som integrerer tradisjonelle tale- og dataløsninger i et Intranett vil Telenor Bedrift tilby et produkt som det vil være stort behov for i tiden fremover.

InterLAN er et konsept som knytter to eller flere lokale nettverk (LAN) sammen til et samlet nettverk. For kunden vil dette gi skreddersydde løsninger og en garanti om tilgjengelighet og oppetid ved at Telenor Bedrift drifter og overvåker nettene.

Tjenester innen rådgivning, konsulentbistand, drift, opplæring og service på tvers av fagområdene tele og data. Ved inngangen til 1997 har selskapet lansert et nytt og helhetlig tjenestekonsept innen IT – Telenor Holo. Telenor Holo inneholder et systematisk oppbygget og helhetlig tjenestetilbud som bistår kunden fra behov oppstår til innkjøpte tele- og dataløsninger fases ut. Telenor Bedrift kan tilby kunder denne kompetansen ved at de fullt eller delvis overfører driftsoppgavene. Dette vil føre til effektivisering, gjennomføringsevne og bedre strategisk utnyttelse av egne IT-ressurser. Spesielt satser Telenor Bedrift på den offentlige sektor, bank, finans og forsikring, samt olje og gass. Det blir utviklet spesifikke løsninger for rasjonell drift for disse sektorene.

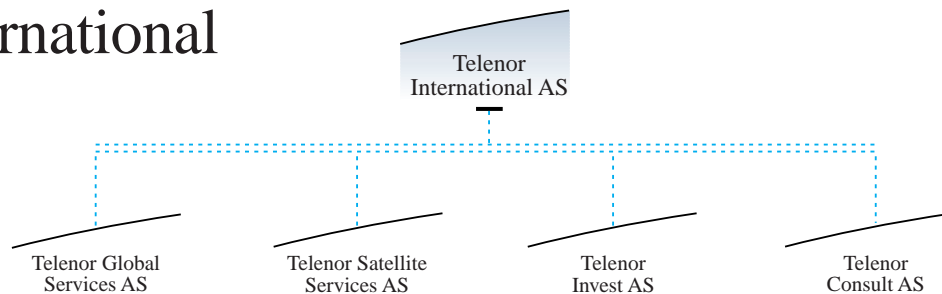


*Kundene etterspør mer løsninger enn produkter.*

*Aker Olje- og Gassteknologi valgte Telenor som samarbeidspartner. Den treårige kontrakten, som her blir undertegnet, har en verdi på omlag 20 millioner kroner i året.*



# Telenor International



**Adm. direktør:**  
Arve Johansen

**Virksomhetsområde:**  
Internasjonale kommunikasjonsløsninger og -nettverk, satellittkommunikasjon, konsulentsoppdrag, verdipøkende tjenester og investeringer i mobil- og satellittkommunikasjon utenfor Norge

**Omsetning:**  
2995 mill. kroner hvorav 1485 mill. kroner er konsernintern omsetning

**Andel av konsernets eksterne omsetning:**  
6,8 prosent

**Resultat før skatt:**  
476 mill. kroner

**Antall årsverk:**  
543; av disse er 145 årsverk i datterselskaper i utlandet

Telenor International skal bidra til at norske bedrifter sikres konkurransefortrinn ved å sørge for effektiv internasjonal infrastruktur og kommunikasjonsløsninger som kunden etterspør. Telenors kompetanse innen områdene mobil kommunikasjon, satellittkommunikasjon og verdipøkende tjenester er i fremste rekke internasjonalt. Denne kompetansen danner grunnlaget for Telenor Internationals etableringer i utlandet.

I 1997 er Telenor Global AS og Telenor Carrier Services AS fusjonert til Telenor Global Services AS.

## Økonomi og personal

Telenor International oppnådde i 1996 et resultat før skatt på 476 millioner kroner; en markert økning i forhold til 332 millioner kroner i 1995. Resultatforbedringen skyldes i hovedsak endringer i interne avregningsprinsipper. Omsetningen utgjorde 2995 millioner kroner. Det er på nivå med 1995, men innebærer likevel en omsetningsøkning på rundt 12 prosent fordi ansvaret for og omsetningen til de største norske bedrifter ble overført til Telenor Bedrift ved årsskiftet 1995-96. Om lag to tredeler av omsetningen kom fra salg av internasjonale kommunikasjonsløsninger, mens en tredel gjaldt satellittvirksomheten. Samlede investeringer utgjorde 1224 millioner kroner i 1996, hvorav ca. halvparten gikk til satellittbaserte prosjekter.

Telenor International hadde ved utgangen av året 549 ansatte. Av disse var 145 ansatt i datterselskaper i utlandet. I tillegg har 150 telenoransatte i løpet av 1996 vært stasjonert i 18 forskjellige land. For å sikre tilstrekkelig tilgang på fagkompetanse, benytter Telenor International personale fra andre forretningsområder.

## Marked

Markedsutviklingen er preget av skjerpet konkurranse og prispress på såvel jordbundet som satellittbasert internasjonal telefoni. Internasjonale aktører inngår allianser og posisjonerer seg i forhold til 1998 og et deregulert marked. Utviklingen av nye produkt- og kundeområder blir viktigere i konkurransen.

Telenor ser på Norden som hjemmemarked. Sammen med partnere er målet å erobre 40 prosent av det nordiske markedet på kjerneområder. Sverige alene utgjør 40 prosent av dette totale markedet. Suksess i Sverige er derfor avgjørende for om Telenor skal nå sitt mål.

Telenor har alene eller sammen med partnere etablert en rekke selskaper i Sverige for levering av tjenester innen områdene telekommunikasjon, IT, økonomisk/administrativ software, nye medier/Internett og TV-rettigheter/satellitt. Omsetningen i disse selskapene var i 1996 rundt 850 millioner SEK. Det gir et godt grunnlag for videre utvikling.

Utviklingen i det internasjonale telekommunikasjonsmarkedet preges av tre hovedtrender. Den mest dominerende er liberaliseringen av telekommunikasjonsmarkedet. Den er drevet frem av den teknologiske utvikling og generell globalisering av næringsliv og samfunnsøkonomi. Denne utviklingen ble stadfestet, da de mer enn 120 medlemslandene i Verdens Handelsorganisasjon (WTO) i februar 1997 ble enige om en internasjonal frihandelsavtale for telekommunikasjon. Totalt sett vil avtalen kunne styrke Telenors konkurransemuligheter i utlandet.

Det andre utviklingstrekket er at mobil telekommunikasjon inntar en mer betydelig plass. Mange land opplever en eksplosiv vekst i mobil kommunikasjon, drevet frem av dårlige fastnett og konkurranse mel-

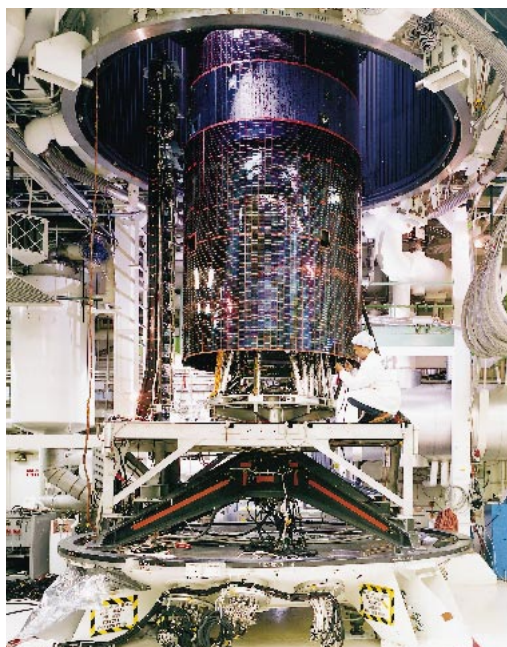


lom flere operatører. Med sin tidlige erfaring, høye standard på mobilnettene og en av verdens høyeste mobilpenetrasjoner med rundt 30 prosent, har Telenor en kompetanse som er etterspurt i internasjonale utbyggingsprosjekter. Det forventes at løsninger for fastnett og mobilnett vil smelte sammen, samtidig som globale satellittbaserte mobile løsninger blir tilgjengelig.

Det tredje utviklingstrekket utgjøres av de muligheter som sammensmeltningen av informasjonsteknologi og telekommunikasjon gir. Det dreier seg om verdøkende funksjonalitet i nettverk. Kundene setter stadig høyere krav til funksjonalitet og løsninger, og kundeierskap til utvikling og anvendelse blir vesentlig for å oppnå tilstrekkelig lønnsomhet. Det forventes at stadig flere brukere vil benytte løsninger basert på Internett og multimedia.

### Strategi

Telenor International har utarbeidet en visjon som sammenfatter ambisjoner, retning og verdier: «Everything we do, every project we undertake, investment we make, should increase our client's competitiveness as well as our own». Oppfølging av denne visjonen skal bidra til å sikre at Telenors virksomhet i utlandet minst kompenseres for tap av markedsandeler i hjemmemarkedet. Det er en klar målsetting at Telenors relative andel av det voksende europeiske telemarkedet minst skal beholdes.



*Thor II-satellitten under bygging ved Hughes Space and Communications Company i California.*

Telenor International konsentrerer virksomheten innen tre kompetanseområder; mobil kommunikasjon, satellittkommunikasjon og verdøkende nettverkstjenester. Strategien hviler ellers på et nordisk hjemmemarked, tilstedeværelse i Europa og utnyttelse av muligheter ellers i verden. Det ikke-europeiske markedet er hovedsakelig å finne i USA og Sør-Øst Asia. Satsingen i nye markeder skjer gjennom deltakelse i joint ventures eller direkte i egne prosjekter som understøtter kjernevirksomheten i Telenor. Allianser med partnere som BT, TeleDanmark, og Nethold (Canal+) spiller en sentral rolle i arbeidet med å oppfylle de strategiske målene.

Telenor International vil kontinuerlig utvikle organisasjonen for å sikre at overordnede mål nås. Den vekst som Telenor International opplever, krever økt kompetanse og økte ressurser. Internasjonal ekspertise, produktledelse, rådgivende salg, internasjonal investeringseksptise, distribusjonsledelse og styring av allianser er kompetanseområder som skal videre-



*Telenors ulike engasjementer i Russland omfatter både bygging av infrastruktur og å sørge for summetonen.*



*Statsminister Sheikh Hazina Wazed sto for den offisielle åpningen av Grameen Phones GSM-nett i Bangladesh.*

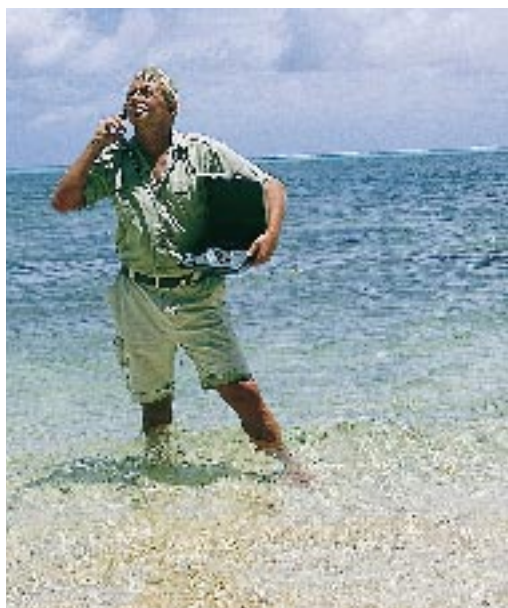
utvikles. For å lykkes internasjonalt, er det viktig å ha fokus på kundetilfredshet. Derfor er det under utvikling et globalt kundeservicekonsept, som skal være på plass i løpet av 1997.

### Mobil kommunikasjon

Telenor Invest har ansvar for alle lisensakkvisisjoner på mobiltelefoni i utlandet. Med utgangspunkt i Telenors kompetanse innen telekommunikasjon, mobilkommunikasjon og personsøktjenester har Telenor Invest gjennom joint ventures virksomheter i Irland, Østerrike, Russland, Ungarn, Litauen, Kaliningrad, Montenegro og Bangladesh.

En viktig del av Telenor Internationals investeringsstrategi er knyttet til deltakelse i mobiltelefoni-prosjekter. I 1996 ble GSM-nettet i Montenegro ferdigstillt og åpnet. Telenor fikk i 1996 lisens for å bygge ut et mobilnettverk i Bangladesh. Allerede 26 mars 1997, på selveste nasjonaldagen, ble dette nettet åpnet i hovedstaden Dhaka. Telenors mobil-selskaper i St.Petersburg, North West GSM med 25 000 abonnenter og Pannon GSM i Ungarn med 150 000 abonnenter, har hatt en solid vekst og er til dels ledende i sine markeder. Telenor har 40 prosent eierandel og er meget aktive i Esat Digifone, som bygger ut mobilnett nummer to i Irland. Nettet ble åpnet 21. mars 1997.

Basert på erfaringer fra DCS 1800 testnett i Norge og Østerrike, vil Telenor søke å få lisenser for å bygge ut DCS 1800 primært i Europa, men også i USA og Sør-Øst-Asia. Aktivitetene innen personsøking ble i 1996 samlet i selskapet Comet Telecom, med sete i Budapest, Ungarn.



*Med satellittelefonen Mobiq kan hvilken som helst del av verden nås fra hvor som helst.*

### Satellittkommunikasjon

Telenor Satellite Services har det forretningsmessige og tekniske ansvar for Telenors satellittjenester. Innen området kringkasting er 1 grad vest etablert som den ledende posisjon for distribusjon av TV-kanaler til det nordiske markedet. Ved etablering av satellittbaserte nettverk (VSAT) i Tsjekkia, Slovakia, Polen og Nederland, har Telenor etablert seg som en av de ledende innen dette området i Europa. I mere enn 20 år har Telenor levert maritim satellittkommunikasjon, og er gjennom jordstasjonen på Eik den operatøren innen Inmarsatsystemet som har mest trafikk.

For satellittvirksomheten var kontrakten som ble inngått i juli 1996 med nederlandske DAF om et pan-Europeisk VSAT nettverk et gjennombrudd i Vest-Europa. Stadig flere organisasjoner finner det formålstjenlig å bygge sine kommunikasjonsnettverk basert på satellitt. Det siste året har nye kunder kommet til i Tsjekkia, Slovakia og Polen i tillegg til i Nederland. Nye mobile satellittløsninger har også blitt etablert i 1996. Selskapet PGS etablerte kommunikasjon mellom land og skip ved hjelp av satellittkommunikasjon. Sammen med BT lanserte Telenor den nye personlige satellittelefonen Mobiq på slutten av året.

I løpet av 1996 har mange satellitt-TV-kanaler flyttet over til 1 grad vest. Telenor har nå 29 TV-kanaler som distribueres til Norden via denne posisjonen. Den vil bli ytterligere styrket når Thor II, Telenors nye kommunikasjonsatellitt, er i bane i løpet av første halvår 1997. I USA har Norcom utviklet et nytt satellittbasert kommunikasjonssystem som knytter kjøretøyer til sine hjemmebaser. Dette nettverket åpner sommeren 1997.

Utviklingen har ført satellittkommunikasjon inn i massemarkedet, i dag i form av parabolantenner ved mottak av fjernsynsprogrammer i private hjem. I fremtiden forventer Telenor et sterkt økende massemarked hvor mobile tjenester basert på håndholdte terminaler og bredbånds multimedia tjenester vil være de viktigste.

### Verdiøkende nettverkstjenester

Ansvar for å utvikle og drifte globale nettverk for verdiøkende tjenester ligger i Telenor Global Services AS. Basert på den kunnskapen Telenor har om kommunikasjon, og den kunnskap partnere har om sine bransjer, er det i løpet av 1996 lansert tre viktige verdiøkende nettverkstjenester på det internasjonale markedet.



Telenor har 40 prosent eierandel i irske Esat Digifone, som åpnet sitt GSM-nett i mars 1997.

Nordicom Services, et nordisk ATM basert bredbåndsnett ble lansert i samarbeid med TeleDanmark og Telenordia. Marlink, et informasjons- og meglernettverk for shippingmarkedet, har vært i pilotdrift siden august 1996. Det ble satt i kommersiell drift tidlig i 1997. Telepatologiløsningen PathSight er utviklet i samarbeid med Radiumhospitalet og ble kommersielt tilgjengelig i første kvartal 1997.

Telenor har som mål å bli en global leverandør av verdikende tjenester innen områder hvor norsk industri er i verdensklasse.

### Internasjonal trafikk

Telenor Global Services AS er Telenors internasjonale nettoperatør og håndterer samtrafikkavtaler med andre operatører. Selskapet har ansvar for produktporteføljen som inngår i Telenors strategiske allianseavtale med BT. Telenor Global Services forestår også salg og administrasjon av transittrafikk og internasjonal kapasitet i egne kabler til andre operatører og til kunder i og utenfor Norge.

Norske firmaer som Statoil og Veritas har gjennom avtaler med Telenor fått tilgang til det globale kommunikasjonsnettverket Concert. Omsetningen av Concert-produkter ble fordoblet i forhold til 1995. På slutten av året annonserte BT at de ville kjøpe MCI for å etablere selskapet Concert Plc. Hvis kjøpet går i orden vil dette styrke Telenors internasjonale kommunikasjonstilbud.

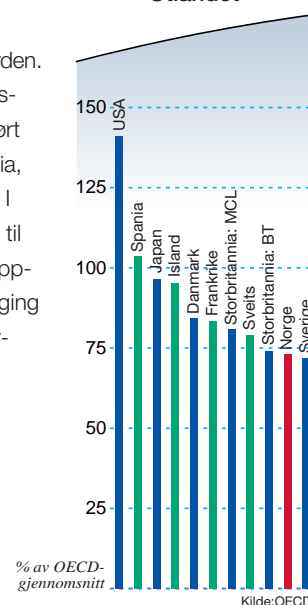
Utgående utenlands trafikk økte med 4,4 prosent i 1996. Den internasjonale Internett-trafikken økte sterkt og medførte at Telenor sammen med Telenordia og TeleDanmark kjøpte ytterligere kapasitet for Internett-trafikk med USA. Telenor har også bestemt seg for å kjøpe kapasitet i en ny fiberoptisk kabel som legges mellom Syd-Øst Asia, Midt-Østen og Europa.

### Konsulenttjenester

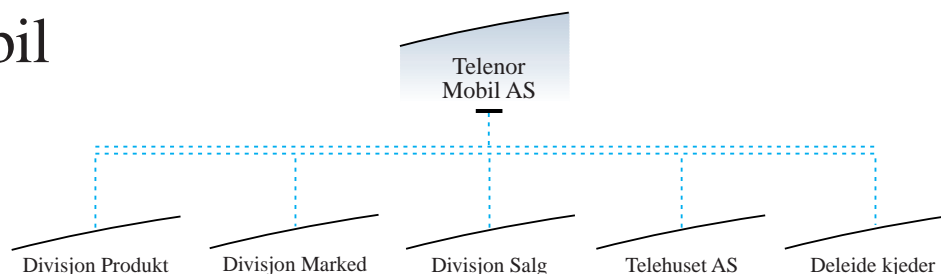
Telenor Consult tilbyr internasjonale konsulent-tjenester. Dette omfatter teknisk planlegging, utbyggingsvurderinger, kompetanseoverføring og lederopplæring. Selskapet har også ansvaret for rekruttering til Telenors internasjonale prosjekter.

Modernisering av telenettene pågår over hele verden. Den kompetanse som Telenor besitter, er interessant for mange teleoperatører. I 1996 er det utført konsulentoppdrag i blant annet Bosnia, Mongolia, Arkhangelsk, Litauen, Polen, Eritrea og Albania. I Mongolia ble det levert en ferdig forretningsplan til myndighetene, mens i Bosnia deltok Telenor i oppdrag i forbindelse med rehabilitering og oppbygging av både telenettet og krinkastingsnettet. Det forventes økt behov for konsulent-tjenester i årene som kommer.

Telefonkostnader for bedriftskunder Utlendet



# Telenor Mobil



**Adm. direktør:**  
Stig Herbern

**Virksomhetsområde:**  
Mobiltelefoni, personsøking og mobildata

**Omsetning:**  
3968 mill. kroner

**Andel av konsernets eksterne omsetning:**  
13,0 prosent

**Resultat før skatt:**  
12 mill. kroner

**Antall årsverk:** 1014

I tillegg til Telenor Mobil AS, inngår Telehuset AS, MobiData kjeden AS og Com-gruppen AS i Telenor Mobil Konsern.

I 1996 befestet Telenor Mobil AS sin posisjon som landets ledende leverandør av mobile teletjenester. Gjennom utstrakt markedsføring, fremtidsrettet prispolitikk, godt inngrep med forhandlerleddet, sterkt forbedret kundeservice, kvalitetsforbedringer i mobilnettene og ikke minst dyktige medarbeidere, fremstår Telenor Mobil i 1996 som et selskap med gode forutsetninger for videre utvikling.

## Organisasjon

Som et første skritt i reorganiseringen av Telenor Mobil AS, ble ansvaret for selskapets nettoperasjon samlet i en nettdivisjon fra 1. september 1996. Telenor Mobilnett vil bli utskilt fra Telenor Mobil som et eget aksjeselskap våren 1997, men delingen fungerer regnskapsmessig fra 1. januar 1997.

Forholdet mellom de to selskapene vil bli regulert i en egen kommersiell og driftsmessig avtale. Telenor Mobil vil «foredle» og «pakke» basistjenestene fra Telenor Mobilnett slik at de blir mest mulig attraktive for sluttbrukerkundene. Telenor Mobil vil utvikle og tilby verdikjende tjenester (datatjenester, meldingsformidling og innholdstjenester).

Gjennom denne modellen vil Telenor Mobil AS, kalt tjenesteleverandøren, ivareta all kontakt og oppfølging mot våre kunder. Funksjoner som salg, markedsføring, kundeservice, produktledelse og produktutvikling vil samles i dette selskapet. Telenor Mobilnett AS, kalt nettoperatoren, vil forestå driften av våre tekniske nettverk.

Ved utgangen av 1996 hadde Telenor Mobil Konsern 1067 medarbeidere, herav 220 i datterselskapene. Hovedkontoret for Telenor Mobil AS er i Oslo, med 20 regionkontorer i resten av landet.

## Økonomi

Konsernets omsetning ble i 1996 3968 millioner kroner. Driftsresultatet ble 75 millioner kroner, som gir en driftsmargin på 2 prosent. Resultatet før skatt ble 12 millioner kroner. Sett i forhold til den dominerende markedsposisjon selskapet skaffet seg i 1996, med provisjonskostnader på over 800 millioner kroner, er årets resultat tilfredsstillende.

Investeringene utgjorde 1090 millioner kroner og gikk i hovedsak til utvidelser og forbedringer i GSM-nettet. Det er også gjennomført tiltak for å forbedre kvaliteten i NMT- og personsøkernettene.

## Marked

Konkurransen om mobiltelefonmarkedet forsterket seg i 1996, og Telenor Mobil fremstår i dag som den klart største leverandør av GSM-tjenester i Norge. Ved utgangen av året hadde selskapet 978 130 mobiltelefonabonnenter, derav 533 516 på GSM, 183 460 på NMT 450 og 261 154 på NMT 900. Det representerer en økning på 230 076 mobiltelefonabonnenter i løpet av 1996 og en markedsandel for GSM ved utgangen av året på 65 prosent. Markedsinvesteringer i form av provisjoner, sammen med sterkere kontroll og innflytelse på distribusjonen, har i vesentlig grad bidratt til den store veksten.

Personsoekersystemene hadde positiv utvikling i innføring og resultat. Personsoekertjenesten hadde ved utgangen av året 132 856 abonnenter.

For at kundene skal ha maksimal tilgjengelighet til produktene, er det nødvendig med en effektiv salgsorganisasjon. Tradisjonelt er dette blitt ivaretatt ved selvstendige forhandlere. Konkurransen på mobiltelefon har gjort det viktigere enn før å ha kontroll med forhandlerleddet. I 1996 kjøpte Telenor Mobil seg derfor inn på eiersiden i de fire forhandlerkjedene Mobildata, TeleRing, Commit og NorDialog. Videre

ble Telenors egneide butikkjede Telehuset overtatt fra Telenor Bedrift. Telehuset ble fusjonert med Datavarehuset 1. januar 1997, med Telenor Mobil AS som 70 prosent eier.

For å styrke bedriftens profil som en seriøs mobiloperatør, lanserte Telenor Mobil i 1996 en landsdekkende mobilvettkampanje hvor selskapet oppfordret sine kunder til å slå av mobiltelefonen når de er i møter o.l. og istedet benytte mobilsvartjenesten. I tillegg oppfordres det til omtanke ved bruk av mobiltelefon i bil.

Telenor Mobils kundeservice har gjennomgått en omfattende omorganisering. Enhetene er satt i stand til å svare på alle typer spørsmål fra kundene. De store forhandlerne er nå knyttet direkte opp mot forhandlerservice i Bardu ved en intranettløsning, slik at de selv kan legge inn og gjøre endringer i abonnementsforhold. Ved disse tiltakene har Telenor Mobil vært i stand til å holde en god servicegrad, selv i tider med svært stor tilstrømming av nye kunder. Mens det i den beste salgsperioden i 1995 i gjennomsnitt tok rundt en uke å tegne nytt mobiltelefonabonnement, var behandlingstiden sommeren 1996 i underkant av to timer. Kundeservice besvarte i kampanjemånedene juni og juli 400 000 henvendelser, med en gjennomsnittlig ventetid for kundene på 27 sekunder.

### Produkter og tjenester

Telenor Mobil hadde ved årskiftet inngått samtrafikkavtaler med 67 utenlandske operatører. Dette gjør det mulig for kundene å bruke GSM-mobiltelefoner i så godt som alle europeiske land, og dessuten i 15 land utenom Europa.

Telenor Mobil har gjennomført betydelige prisreduksjoner i løpet av 1996, både for trafikk fra mobilnettet og fra fastnettet. I gjennomsnitt var prisreduksjonene 20 prosent. Ytterligere prisreduksjoner ble innført fra 1. januar 1997. Selskapet ønsker med dette å dreie konkurransen på mobiltelefonmarkedet fra subsidiert av apparatene til pris på samtaler. Selskapet forventer at prisene i gjennomsnitt skal halveres i kommende fireårsperiode.

Høsten 1996 reduserte Telenor Mobil prisen for å koble seg opp mot Internett via mobiltelefon. Tilbudet er i første rekke beregnet på det stadig stigende antall brukere av mobilt kontor. Det er også en naturlig videreføring av Telenor-konsernets strategi om å etablere seg som den ledende leverandør av Internett-tjenester.



*I 1996 gikk Telenor Mobil inn som en av hovedsponsorene for en norsk båt i Whitbread – verdens tøffeste og mest berømte havseilas.*

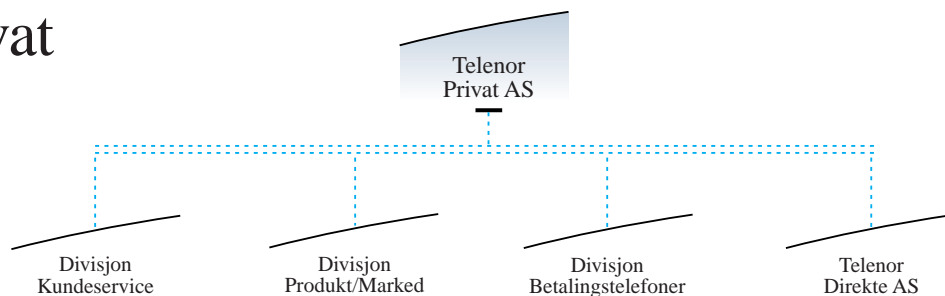
### Strategi

Det er forventet at det i 1997 vil bli utdelt konsesjoner på GSM 1800 til en eller flere nye mobiloperatører. De nye operatørene vil bidra til at konkurransen skjerpes ytterligere og at prisene faller.

Tradisjonell mobiltelefoni vil bli utsatt for konkurranse, ikke bare fra mobile høykapasitetssystemer som GSM 1800, men også fra trådløs kommunikasjon (DECT) i det faste telenettet og alternative radiosystemer (TETRA). Videre vil vi i fremtiden se en gradvis utvikling hvor tjenester og funksjoner som i dag er realisert i forskjellige nett, slås sammen både teknisk og administrativt til en felles løsning. På denne måten vil kunden oppleve å få en betydelig mer omfattende og bedre løsning fra en og samme leverandør.

Med flere mobiloperatører vil markedet etterhvert endre karakter. Telenor Mobil tilpasser nå sin organisasjon og teknologi mot et fremtidig marked som vil fokusere på innovasjon og markedsrettet konkurranse. Oppmerksomheten vil bli dreid fra dekning og utbygging til løsning- og kundeorientering. Utvikling av merkevarer rettet mot spesielle segmenter vil være en del av denne utviklingen.

# Telenor Privat



**Adm. direktør:**  
Stein Gustavsen

**Virksomhetsområde:**  
Leverer teletjenester til privatpersoner og småbedriftsmarkedet over det faste telenettet

**Omsetning:**  
7134 mill. kroner, hvorav 1005 mill. kroner er konsernintern omsetning.

**Andel av konsernets eksterne omsetning:**  
27,7 prosent

**Resultat før skatt:**  
437 mill. kroner

**Antall årsverk:** 4113

Telenor Privat AS fremstår ved årsskiftet som en rendyrket tjenesteleverandør mot massemarkedet, med ansvar for 1,8 millioner privatkunder og 130 000 småbedrifter. Fra 1. januar 1997 ble dialogmarkedsførings-selskapet Telenor Direkte AS overført fra Telenor Bedrift til Telenor Privat for å få mer helhetlig håndtering av massemarkedet. Samtidig ble installasjonsvirksomheten, som i 1996 var organisert i Teknisk Service, skilt ut i et eget selskap; Telenor Installasjon AS.

## Økonomi

Forretningsområdet Telenor Privat hadde 7134 millioner kroner i omsetning og 437 millioner kroner i resultat før skatt i 1996. Omsetningsveksten var på fire prosent.

Omsetningen fra privatkunder utgjorde 5826 millioner kroner, mens bruk av betalingstelefoner resulterte i en omsetning på 233 millioner kroner. Øvrig omsetning er i hovedsak konsernintern.

## Marked

Det har vært en positiv utvikling i 1996 både på abonnements- og trafikkområdet. Netto tilgang på abonnement var 25 000 for vanlig telefoni og ISDN samlet. Av volumøkningen i trafikk på 11 prosent, er veksten størst i trafikk fra fastnettkunder til mobilkunder. Det er også vekst i innenlandstrafikk, mens trafikk til utlandet er på nivå med året før.

Kanalstrategien i Telenor har vært under utvikling i 1996. I forhold til massemarkedet er det lagt hovedvekt på eksterne distribusjon, dialogmarkedsføring og kundeservice.

Kundeservice er Telenor Privats viktigste redskap for å fremstå som en profesjonell serviceorganisasjon. En effektiv kundeservice er et viktig virkemiddel til å

forsvare markedsandeler. Kundeservice utvikles også til en salgskanal slik at det blir enkelt for kundene å kjøpe tjenester over telefon.

Eksterne forhandlere selger nå et bredt spekter av fastnettprodukter. I tillegg er dialogmarkedsføring utviklet som et nytt tilbud med fokus på telefonsalg og adressert reklame. Denne selektive kundebearbeidningen er positivt mottatt av kundene.

Småbedriftsmarkedet er et voksende og viktig marked. Småbedriftene er opptatt av å ha ett kontaktpunkt i Telenor, rådgivning knyttet til løsninger, riktige priser og egen tilgjengelighet.

Telenor Direkte AS selger telekommunikasjons- og dataløsninger primært gjennom dialog- og direkte-markedsføring. Målet er å bidra til en styrking av småbedriftenes lønnsomhet, tilgjengelighet og effektivitet. Telenor Direkte selger kompetanse og gjennomføringskapasitet på dialogmarkedsføring til privatmarkedet på oppdrag fra Telenor Privat og til øvrige samarbeidspartnere, primært innenfor Telenor-konsernet.

## Prisomlegging

Høsten 1996 ble det arbeidet med å få frem en ny innenlands prisstruktur som skulle redusere antall takstklasser og dermed gjøre prisstrukturen enklere. Sammenslåingen av kommunetakst og nærtakst fra 1.1.97 førte til at området for lokaltrafikk ble betydelig utvidet. For enkelte grupper med spesielt ringemønster kan dette imidlertid ha medført økte telefonkostnader.

Samtidig ble tellerskrittene fjernet for abonnenter tilknyttet moderne, digitale sentraler. I stedet takseres nå samtale pr. sekund for den faktiske tiden samtalen varer (sanntidstaksering).



Med F&V Utland er det blitt billigere å ringe til familie og venner i andre deler av verden.

Denne omleggingen sammen med ytterligere prisreduksjon på fjerntakst bidro totalt sett til å redusere prisnivået på innenlands telefontrafikk og dermed til å posisjonere Telenor for konkurranse. Redusert subsidiering av lokaltrafikk er en gjennomgående trend i takstutviklingen i hele Europa, hvor det i de fleste land har vært en prisøkning.

### Strategi

1997 er det siste året med enerett på telefoni. Den viktigste utfordringen i de nærmeste årene vil være å forsvare markedsandelene i et konkurranseutsatt telemarked, samtidig som det lanseres nye produkter og tjenester som vil bidra til vekst.

Den teknologiske utviklingen fører til at data, fjernsyn og telekommunikasjon smelter sammen. Kundene vil oppleve dette gjennom nye produkter og tjenester som kombinerer flere teknologier. Telenor Privat vil møte denne markedsutviklingen som totalleverandør med et bredt spekter av konkurransedyktige kommunikasjonsprodukter.

Mulighetene for Telenor Privat er store, ikke minst innen områder som telependling, handel over telenettet, banktjenester og undervisning. Antall småbedrifter og hjemmebaserte virksomheter vil i fremtiden antagelig øke og dermed også øke behovet for telekommunikasjonsløsninger.

### Produkter og tjenester

Privatkunder har i løpet av 1996 fått et mye bredere tilbud av produkter og tjenester. Med flere abonnemestypene og rabattmuligheter har kundene fått større valgmuligheter som bedre kan dekke ulike behov.

Familie & Venner er et rabattprogram som nå finnes i tre varianter, F&V Lokal, F&V Fjernsamtaler og F&V Utland. Tjenestene retter seg mot de kundene som ringer noe mer enn gjennomsnittet innenfor de respektive takstsonene. De utgjør om lag 30 prosent av markedet. Ved årsskiftet hadde 200 000 kunder valgt å benytte seg av tilbudet. Undersøkelser viser at F&V har det største salgspotensiale av de tjenestene som tilbys privatmarkedet. Det forventes sterk økning i tiden fremover.

ISDN Basis ble lansert i oktober og har fått stor oppmerksomhet. Abonnementet ble kåret til årets dataprodukt av fagbladet PC-world. ISDN Basis retter seg i første rekke mot kunder med hjemmekontor og mot Internett, der det er behov for to linjer. Dataoverføring er vesentlig raskere med ISDN enn med et vanlig abonnement.

Internett tok for alvor av i 1996. Telenor Internett ble etablert som markedets ledende Internett-aksess i massemarkedet, med Telenor Privat som ansvarlig for salg, markedsføring, kundeservice og distribusjon. Det skjedde nærmest en eksplosjon i markedet; fra ca. 12 000 kunder ved årets begynnelse til 112 000 kunder ved årets utgang, blant annet ved overtakelse av kundemassen i Schibsted Nett.

PersonSvar fikk sitt gjennombrudd i markedet våren 1996. I løpet av året har over 100 000 kunder kjøpt denne «telefonsvareren» i telenettet. Tjenesten ble lagt over på en ny plattform med større utviklingsmuligheter i mai 1996. Samtidig ble den første av en serie produktforbedringer gjennomført. PersonSvar er et svært viktig produkt i Privats arbeide med å bygge opp et forhandlernet.

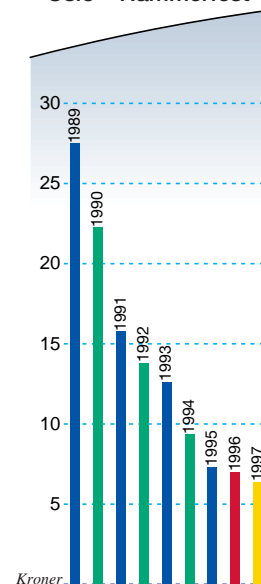
Utviklingen innen betalingstelefoner innebærer en overgang fra mynt- til korttelefoner. I løpet av 1997 vil nærmere 80 prosent av betalingstelefonene være korttelefoner. TeleKort selges i dag hos over 5000 forhandlere. I 1996 ble det solgt nærmere 3 millioner TeleKort. Det forventes fortsatt vekst i 1997.

Et nytt produkt, «TeleKort Mini», er lansert som ny pasienttelefon på sykehus. Siden apparatet er montert ved sykesengen, er det enkelt for pasienten å kommunisere med familie og venner. TeleKort benyttes som betalingsmiddel.

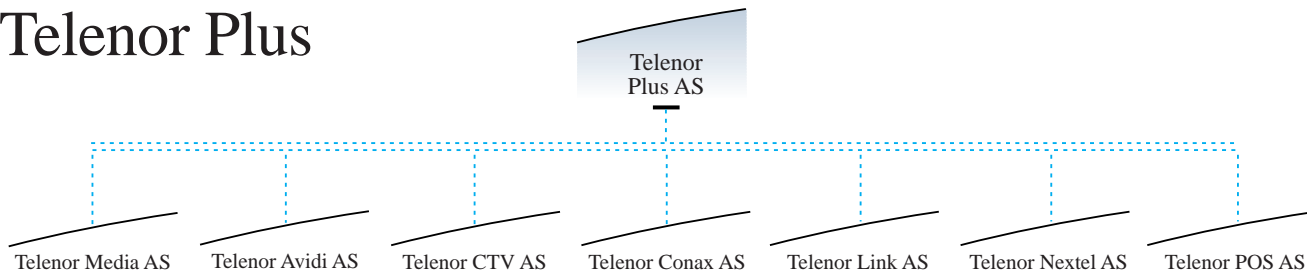


Telekort selges hos over 5000 forhandlere.

Priseksempel  
10 minutters samtale  
Oslo – Hammerfest



# Telenor Plus



**Adm. direktør:**  
Peter Pay

**Virksomhetsområde:**  
Verdiøkende tjenester med vekt på elektronisk marked, Internett, TV-distribusjon og media-/katalogvirksomhet

**Omsetning:**  
2340 mill. kroner hvorav 242 mill. kroner er konsernintern omsetning

**Andel konsernets eksterne omsetning:**  
9,5 prosent

**Resultat før skatt:**  
166 mill. kroner

**Antall årsverk:** 2200, av disse er 250 årsverk i datterselskaper i utlandet

Telenors satsing på verdiøkende tjenester er i hovedsak samlet i Telenor Plus. Forretningsområdet er organisert med et holdningselskap og datterselskaper. Holdingselskapet Telenor Plus AS har selv ingen operasjonell forretningsvirksomhet.

Telenor Plus-gruppens forretningsidé er å være den ledende samarbeidspartner for nordiske innholdsleverandører innen elektronisk distribusjon av produkter og tjenester. Dette innebærer å gi innholdsleverandørene tilgang til store kundedatabaser og velutviklede elektroniske markeds plasser. Aktivitetene er konsentrert om fire hovedsatsingsområder; elektronisk marked, Internett, TV-distribusjon og media-/katalogvirksomhet.

1996 var preget av økt internasjonalisering, sterk vekst innen Internett-markedet og strategiske allianser. Media-/katalogvirksomheten inntok nye markeder som Spania og Polen, antallet Internett-kunder vokste fra 12 000 til 112 000 og nye samarbeidsavtaler ble inngått med Schibsted innen Internett, og Nethold/Canal+ innen digital TV-distribusjon.

## Økonomi

Telenor Plus-gruppens omsetning var i 1996 på 2340 millioner kroner. Dette representerer en vekst på over 20 prosent fra 1995 til 1996. Dette har sammenheng med den store veksten i antall Internett- og CTV-abonnenter samt økt salg av annonser. Gruppen kan også vise til en god resultatutvikling. Resultatet før skatt ble 166 millioner kroner i 1996, en økning på 16 millioner kroner i forhold til 1995. Året har vært preget både av sterk ekspansjon og utvikling av nye forretningsområder. På bakgrunn av dette anses resultatet som tilfredsstillende.

## Marked

Markedet for verdiøkende tjenester knyttet til telefoni og IT preges av sterk konkurranse, økt internasjonalisering, nye teknologiske muligheter og høyt tempo med stadig skiftende allianser. Transaksjonsomfanget i morgendagens elektroniske marked vil bli mange-doblet i forhold til dagens elektroniske system. Varer vil i økende grad bli bestilt og betalt elektronisk. Kjøp av informasjon, kunnskap og opplevelser vil i transaksjonsvolum overstige volumet for fysiske varer. Morgendagens markeds plass vil være elektronisk og global.

## Strategi

Den elektroniske markeds plass åpner nye muligheter for Telenor Plus. Med ansvar for verdiøkende tjenester satses det på rollen som tilrettelegger mellom forbruker og leverandør, både når det gjelder teknologi, transaksjoner og informasjonsflyt. Innen media- og katalogvirksomheten satses det på produktinnovasjon i Norge og markedsekspansjon i Europa. Innen TV-distribusjon er ambisjonen å befeste posisjonen som Nordens ledende distributør av satellitt-TV. Dette medfører en sterk satsing på digital TV-distribusjon basert på åpen og standardisert teknologi. Innen Internett er utfordringen å skape økt kapasitet og kvalitet i leveransene samtidig som det utvikles løsninger for bedriftsmarkedet. Gjennom ulike satsinger på elektronisk marked skal Telenor Plus kanalisere trafikk og utvikle storsentra for elektronisk handel i Norge.

## Media-/katalogvirksomhet

Media- og katalogvirksomheten er samlet i Telenor Media AS med tilhørende datterselskaper. Selskapet hadde i 1996 et meget positivt år preget av vellykket introduksjon av nye produkter, ekspansjon internasjonalt og vekst i salg av basisproduktene.



Hovedfundamentet for virksomheten er en database med nummer- og adresseinformasjon som bearbejdes og tilbys markedet gjennom forskjellige distribusjonskanaler i form av ulike produkter og tjenester. Blant hovedproduktene er Telefonkatalogens Hvite og Rosa sider, Telefonkatalogens Gule Sider, Ditt distrikt, Bedriftskatalogen, Telefonkatalogen på CD-ROM, Telefonkatalogen Online, Telefonkatalogens Gule Sider på Internett, Opplysningen 180, Utenlandsopplysningen 181, Telefonmøte 119, Vekking 169, TeleNotering 117 og Resepsjonstjenesten.

Katalogmarkedet i Norge er i ferd med å nærme seg nivået til de aller mest utviklede katalogmarkedene i verden. Likevel viste annonsesalget fortsatt vekst i 1996 med en omsetningsøkning for Rosa og Gule Sider på 21 prosent. I følge Norsk Reklamestatistikk utgjorde Telenor Medias annonsefinansierte produkter 9 prosent av det totale annonsemarkedet i Norge i 1996.

Telefonkatalogene fikk for første gang «ikke repeterende etternavn» og Rosa Sider. Ved at etternavn kun listes én gang er det oppnådd betydelige miljøgevinster. Bare for Oslo-katalogen innebærer dette en reduksjon på 40 millioner sider, noe som tilsvarer 54 tonn papir. Telefonkatalogen ble dessuten for første gang gjort tilgjengelig på CD-ROM. Det er også gjennom 1996 vært arbeidet med å utvikle Telefonkatalogen Online, en nettverkløsning som kan gjøres tilgjengelig via intranett.

Gule Sider, som gjennom værspotsingen på TV2 oppnådde 91 prosent kjennskap, fikk også utvidet produktspekteret i 1996. Det selges nå i tilknytning til Gule Sider også lydannonser. Dessuten ble Gule Sider på Internett introdusert som nytt produkt.



Telenor og Schibsted eier i fellesskap Scandinavia Online AS, den ledende markedspllassen for Internett-brukere i Norge.

Med en markedsandel på 90 prosent innen katalogmarkedet i Norge knyttes videre ekspansjon til internasjonal satsing. Telenor Media har allerede oppnådd et godt fotfeste i Sverige gjennom Bonnier Telenor Företagsinfo AB (66 prosent eierandel) og Lokaldelen i Sverige AB (93 prosent eierandel ved ytterligere oppkjøp i 1997). I 1996 gikk selskapet aktivt inn i Spania, som er et katalogmarked med et stort potensiale. Aktivitetene i Spania drives av to selskaper som begge er heleide datterselskaper, henholdsvis Tu Distrito og Telenor Media España. Telenor Media gikk også inn i det polske katalogmarkedet i 1996. Den internasjonale ekspansjonen vil bli videreført. Målet er å oppnå en omsetning på 500 millioner kroner for den internasjonale virksomheten innen år 2000.

### TV-distribusjon

Telenor styrket i 1996 sin posisjon innen TV-distribusjon og er nå markedsleder i Norden innen satellitt-basert kringkasting. Samtidig har Telenors satsing på kjente merkenavn som CNN, Discovery Channel, BBC, MTV og Eurosport bidratt til en kraftig vekst i salget av CTV-kortet som i løpet av 1996 økte antall abonnenter fra 135 000 til 223 000.

Satsingen innen TV-distribusjon er knyttet til selskapene Telenor Avidi, Telenor CTV og Telenor Conax. Førstnevnte er et landsdekkende selskap av bredbånds kabel-TV-nett. Nettene drives og betjenes av 17 regions- og avdelingskontorer. Med sine 230 000 tilknyttede husstander er Telenor Avidi Norges nest største kabel-TV-selskap. Telenor CTV har ansvaret for markedsføring og salg av betal-TV-kanaler fra Telenors satellitt-posisjon 1 grad vest. Dette gjøres ved å selge smartkort som gir adgang til programtilbud. Bak denne teknologien står Telenor Conax som tilpasser og utvikler smartkort og smartkort-systemer. Tilgangskontrollsystemer for satellitt-sendte TV-programmer har vært det store markedsområdet de senere årene. I tillegg venter Telenor Conax en betydelig vekst de nærmeste årene innen løsninger for elektronisk handel.

Utviklingen i tiden fremover vil basere seg på at forbrukeren vil konsumere fjernsyn mer etter egne ønsker. Dermed økes også betalingsvilligheten hos forbrukerne. For å forberede denne utviklingen ble det i 1996 gjennomført en rekke tiltak for å kunne tilby digital TV-distribusjon, som vil øke antall TV-



Telenor har 90 prosent av katalogmarkedet i Norge og har ambisjoner om en betydelig internasjonal satsing.



*Telefonkatalogen for hele Norge ble i november 1996 for første gang tilgjengelig på CD-ROM.*

programmer. Med oppskytingen av den nye satellitten Thor II i 1997 vil det kunne gis plass for 75 digitale TV-kanaler i Norden. For å opprettholde sin sterke posisjon ved overgangen til digital teknologi har Telenor inngått et strategisk samarbeide med NetHold/Canal+ som omfatter etablering av et nytt felleseid selskap for digital distribusjon av satellitt-TV-kanaler og -tjenester til nordiske husholdninger.

Ved utgangen av 1996 hadde nærmere 1,2 millioner nordiske TV-husholdninger egen parabolantenne. Et antall man venter skal øke til over 2 millioner innen år 2002. Det er innen dette segmentet av satellitt-TV-markedet Telenor primært søker å bidra til effektiv distribusjon av programmer og pengeflyt mellom innholdsleverandører og forbruker.

Viktige rammebetingelser for kabel-TV-markedet ble endret i 1996. EU-direktivet som gir adgang for bruk av kabel-TV-nettene til transport av andre telekommunikasjonstjenester er også blitt gjort gjeldende i Norge. Fra 1. november 1996 ble det gitt adgang til å bruke kabel-nettene til for eksempel dataoverføringer. Telenor Avidi startet umiddelbart opp arbeidet med å introdusere nye tjenester i sine nett, som for eksempel elektroniske programoversikter, datakommunikasjonsløsninger og Internett. Det første forsøket ble gjennomført på Holmlia utenfor Oslo.

### Internett

Internett-teknologien fikk i 1996 sitt definitive gjennombrudd og danner i økende grad fundamentet for interne bedriftsløsninger og eksterne kommunikasjonsløsninger. Samtidig nærmest eksploderte massemarkedet med en tilstrømming på flere hundre nye brukere hver dag. Ved utgangen av 1996 hadde 1 million

nordmenn tilgang til Internett, enten hjemme, på arbeidsplassen eller på skolen. Telenor Online startet året med 12 000 Internett-abonnenter. Ett år senere var kundemassen vokst til 112 000 énbrukere.

Internett-strategien i Telenor i 1996 var å la «de mange blomster blomstre». Med et marked i rivende utvikling var det viktig å teste ut ulike forretningsmodeller, både når det gjaldt innholdsproduksjon, WEB-tjenester, gateway-satsing og aksess-salg. Flere av selskapene i Telenor Plus-gruppen var engasjert i denne satsingen med Telenor Online og Telenor Media som de viktigste miljøene. I takt med utviklingen økte behovet for koordinering. Videre krevde ekspansjon på innholdssiden tunge mediapartnere.

For ytterligere å styrke posisjonen i Internett-markedet samt for å bli bedre i stand til å betjene kundene, inngikk Telenor Plus høsten 1996 et strategisk samarbeide med Schibsted. Dette medførte en ny arbeidsdeling i Internett-markedet. Hver av partene valgte å konsentrere seg om sine kjerneprodukter, henholdsvis kommunikasjons- og innholdstjenester, mens partene i fellesskap etablerte Scandinavia Online AS med ambisjon om å skape en ledende markeds plass for Internett-brukere i Norge og Norden. Samtidig ble det redaksjonelle miljøet knyttet til Origo-satsingen i Telenor Media skilt ut og overdratt til de ansatte.

Som ledd i avtalen med Schibsted overtok Telenor Plus alle tidligere Schibsted Nett-kunder. Telenor gikk dermed inn i 1997 med nærmere 112 000 Internett-kunder, hvilket tilsvarer en markedsandel på vel 75 prosent.

Internett-satsingen i Telenor er nå konsentrert i Telenor Nextel, tidligere Telenor Online. Selskapets oppgave er å sørge for kvalitet og kapasitet i nettet, samt skape løsninger for bedriftsmarkedet. Gjennom etableringen av varemerket Nextra satses det på å skape bedriftsspesifikke og bransjespesifikke informasjonsflytløsninger basert på Internett-teknologi. Markedsføring, salg og kundeoppfølging mot massemarkedet er overlatt til Telenor Privat, mens basis nettdrift leveres av Telenor Nett. Målsettingen er å levere det beste Internett-produktet i Norge. For å realisere denne ambisjonen ble det høsten 1996 igangsatt oppbygging av en ny høykapasitets infrastruktur for Internett i Norge. Investeringen som beløper seg til vel 100 millioner kroner vil gi en nettkapasitet på vel 400 000 brukere.



*Opplysningen 180 hadde 55 millioner henvendelser i 1996; en økning på 5 prosent i forhold til året før.*



*Digital TV-distribusjon vil øke antall TV-kanaler og gjøre valgmulighetene større.*

### Elektronisk marked

For Telenor Plus er måsettingen å innta posisjonen som det norske markedets mest attraktive samarbeidspartner når det gjelder å tilrettelegge informasjon, bidra til å skape merkevare, kanalisere trafikk og å utvikle storsentra for elektronisk handel.

Et viktig satsingsområde for å realisere denne måsettingen er løsninger for elektronisk betalingsadministrasjon, et felt hvor Telenor POS har ledende kompetanse. Selskapet er det fremste kompetansesenteret i Norge når det gjelder å gjøre betalingsløsninger for telefonnettet tilgjengelig. Selskapet leverer blant annet betalingsterminaler med programvare til varehandelen basert på bankenes sikkerhetssystemer, et område hvor selskapet er klar markedsleder.

Et annet datterselskap innen Telenor Plus-gruppen knyttet til elektroniske tjenester er Telenor Link. Selskapet har til oppgave å tilrettelegge tjenester for telefonnettet. Gjennom et sett av produkter knyttes leverandører og tilbydere av informasjon, varer og tjenester sammen med forbrukere. Det legges vekt på å skape en handelsform som oppleves som enkel og sikker.

Telenor Link har siden etableringen som eget selskap i 1995 fokusert på utviklingen av en teknisk infrastruktur med tilhørende støttesystemer. Dette fundamentet skaper klare fortrinn og gjør Telenor

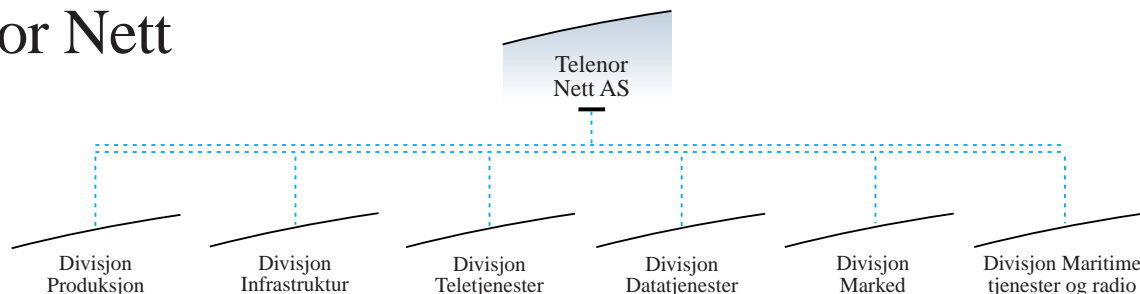
Link i stand til å etablere seg som en mer komplett tjenesteleverandør innen det elektroniske markedet.

Telenor Link håndterer en rekke verdikjennende produkter knyttet til telefoni, deriblant; Teletorg, InfoNummer, Spill og Underholdning, Gratis Grønt Nummer og Telestemming. Sistnevnte har blitt et populært produkt i kombinasjon med TV. I enkelte debattprogram høsten 1996 registrerte man at inntil 30 prosent av seerne deltok i Telestemming.

Felles for alle telefontjenestene er at de anvender et avansert intelligent nett (IN), og at tjenestene har et telefonnummer som begynner på 800, 810, 815, 820 eller 829. Utviklingen gjennom 1996 har vist en stagnasjon for tradisjonelle tjenestekområder som Teletorg, mens bedriftsmarkedet i økende grad har tatt i bruk InfoNummer-tjenester. Ikke minst gjelder dette norske banker som har opplevd en stadig økende bruk av for eksempel telegiro. Telenor Link vil foruten å styrke eksisterende tjenester, knytte videre vekst til nye produkter basert på integrering av telefon- og datatjenester.

Telenor Plus har også en rekke andre engasjement innen elektronisk marked. For å styrke posisjonen og for bedre å kunne påvirke utviklingen innen Teletorg-markedet har Telenor Plus gått aktivt inn på eiersiden i enkelte servicebyråer, deriblant etablert Telenor Marktech som et heleid datterselskap.

# Telenor Nett



**Adm. direktør:**  
Thor A. Halvorsen

**Virksomhetsområde:**  
Tjenesteproduksjon og drift av telenettet

**Omsetning:**  
8692 mill. kroner hvorav 7908 mill. er konsernintern omsetning

**Resultat før skatt:**  
1076 mill. kroner

**Andel av konsernets eksterne omsetning:**  
3,5 prosent

**Antall årsverk 1997:**  
3002

Telenor Nett AS er en del av nettoperatørområdet i Telenor. Selskapet har ansvaret for fastnettet og leverer netttjenester til tjenesteleverandører og nettoperatører, som så setter produktene sammen til løsninger som selges til sluttkundene. Telenor Nett AS er i tillegg ansvarlig for kommersiell håndtering av samtrafikk (trafikk mellom nett) med mobiloperatørene i Norge. De viktigste oppgavene til Telenor Nett AS er å ha optimal kvalitet, sikkerhet og fremkommelighet i nettet samt å utvikle nett og produkter slik at de til enhver tid er tilpasset teknolog utviklingen og kundenes behov.

Fra 1. juli 1996 ble selskapets kringkastingsdel skilt ut og et nytt selskap ble dannet sammen med NRK under navnet Norkring AS.

1. januar 1997 ble tidligere Telenor Nett og Telenor RNT (Regulerte Nett Tjenester) slått sammen til ett selskap, Telenor Nett AS. Ansvaret for de regulerte tjenestene ivaretas av det nye selskapet.

## Økonomi

Konsolidert regnskap for Telenor Nett og RNT viser en total omsetning på 8692 millioner kroner. Resultat før skatt var på 1076 millioner. Telenor opplever økt konkurranse på nettsiden. Denne utviklingen skal Telenor Nett møte ved å operere nettet effektivt, fokusere på kundenes behov og være best på å utvikle nettbaserte løsninger.

## Produkter og tjenester

### Leide samband

Det har vært et begivenhetsrikt år for produktområdet leide samband. Med Stortingsproposisjon nr. 70 ble markedet for infrastruktur for konkurransetjenester kraftig liberalisert fra 1. november 1996. Telenor tilbyr i dag et vidt spekter av sambandstyper

og hastighetsklasser, og satser på en kontinuerlig videreutvikling og forbedring av dette tilbudet. For å møte stigende etterspørsel innførte Telenor 34 Mbit/s som ny hastighet i digitaltjenesten fra 1. juni. Fra 1. januar 1997 tilbyr Telenor også 140 Mbit/s og 155 Mbit/s (SDH – Synchronous Digital Hierarchy) bredbåndssamband.

Veksten i markedet for mobilkommunikasjon har gitt en betydelig økning i sambandsomsetningen, siden mobiloperatørene benytter leide samband til å bygge opp sine nett. Den generelle oppgangen i næringslivet har også medført et økt behov for leide samband og mer båndbredde.

Ved offensiv bruk av ny teknologi og kraftig effektivisering har Telenor kunnet realisere betydelige prisreduksjoner. Gjennomsnittlig prisnivå for digitale samband i begynnelsen av 1997 er ca. 40 prosent av nivået i 1992. Fra 1. juni innførte Telenor en ny prisstruktur for digitale samband kombinert med en prisreduksjon på 17 prosent i gjennomsnitt. Prisreduksjonen var størst for lange digitale samband med høye hastigheter. Enkelte av disse fikk mer enn halvert prisen. Prisendringen er godt mottatt i markedet, og etterspørselen etter leide samband med høye hastigheter har økt betydelig.

I sammenheng med Telenors program for kostnads effektivisering ble prisene for digitale leide samband redusert fra 1. januar 1997 med i gjennomsnitt 21 prosent. Sammen med prisreduksjonen pr. 1. juni 1996 gir dette en prisreduksjon fra 1996 til 1997 for digitale leide samband på 28 prosent i gjennomsnitt. Hovedtrekkene ved denne prisrevisjonen er en «rebalansering» av abonnementsprisene og en omlegging av rabattsystemet.

### Telefoni

Det har vært en jevn vekst i telefontrafikken i 1996, hovedsakelig som et resultat av økt trafikk til mobiltelefonabonnenter. Veksten i mobilmarkedet påvirker veksten for fastnettelefoner, men årets utvikling i antall abonnenter har likevel vært positiv. Utviklingen i markedet signaliserer et sterkt økende behov for kapasitet til overføringer av data. I siste halvår har det vært en merkbar økning i ISDN-tilknytninger, og det forventes en sterk vekst i tiden fremover.

### Samtrafikk

I 1996 forhandlet Telenor frem nye samtrafikk-avtaler med mobiloperatørene Telenor Mobil AS og Netcom GSM ASA. Også her er det innført en ny og mer fremtidsrettet prisstruktur. For trafikk innebærer de nye avtalene lavere avregningspriser fra blant annet fastnettet til mobilnettene. Reduksjonen i avregningsprisene har dannet grunnlag for lavere sluttbrukerpriser for fastnettkundene.

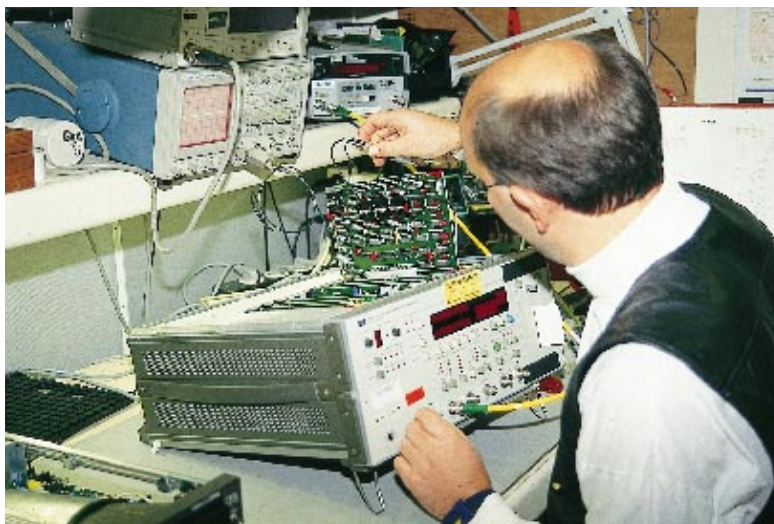
### ISDN

ISDN salget øker kraftig. Salget av ISDN ble i 1996 mer enn tredoblet sammenlignet med 1995. Telenor Nett vil i samarbeid med ISDN-partnere, Telenor Privat og Telenor Bedrift sterkt fokusere på salget av ISDN ved å tilby flere attraktive pakkeløsninger for abonnentene.

I løpet av 1996 ble det foretatt en grundig analyse og kvalitetsforbedring av leveranse kvaliteten på ISDN, og spesielt på ISDNpak. Dette arbeidet vil danne grunnlaget for en forsterket satsing på ISDNpak i 1997. Det forventes fortsatt kraftig vekst av ISDN fremover.

### Strategi

Roller som ledende nettoperatør i Norge krever et nordisk perspektiv, og selskapets ambisjon er nettopp å være en ledende nettoperatør i Norden. Telenor Nett skal øke kundenes verdiskapning og innovasjonsevne ved å tilby markedsorienterte informasjons- og kommunikasjonsløsninger. Hovedproduktene er leide samband, telefoni, ISDN, samtrafikk og datatjenester. De skal kjennetegnes ved høy kvalitet og god service. For å utvikle selskapets konkurransedyktighet, er det satt fokus på å forbedre leverandørrelasjoner og innkjøpsprosesser, effektivitet i arbeidsprosesser og relasjoner til kundene. Telenor Nett skal utnytte veksten i markedet



*Sikker og pålitelig drift av telenettet krever godt vedlikehold av måleinstrumenter.*

og oppnå lønnsomhet gjennom et stort volum og optimal utnyttelse av infrastrukturen, med større prisdifferensiering som et av flere virkemidler. Utvikling av medarbeidernes kompetanse vil være et satsingsområde for Telenor Nett i tiden fremover.

### Telenettet

#### Forsert digitalisering

Styret i Telenor besluttet i januar 1996 en forsert plan for digitaliseringen av telenettet. Innen 1. desember 1997 skal telenettet i Norge være fulldigitalisert.

Ved utgangen av året var det i drift 3,1 millioner nummer totalt, inkludert ISDN. Av disse var 2,8 millioner på digitale sentraler, noe som ga en digitaliseringsgrad ved årets utgang på 91 prosent. Av de monterte numrene utgjorde ISDN-tilknytningene omtrent 10 prosent. Av kommunene hadde 96 prosent som et minimum ISDN-dekning i kommunesentret.

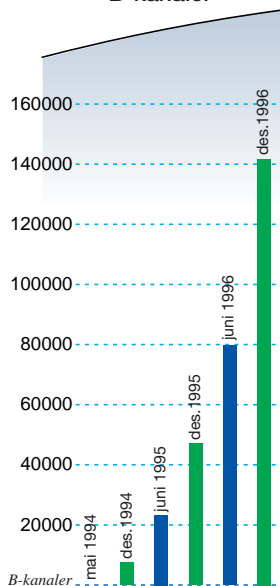
#### Driftsikkerhet i telenettet

Telenettet er meget driftsikkert og av god kvalitet. Fremkommeligheten i telenettet var totalt på 99,1 prosent. Dette er en forbedring fra 1995, og innebærer at mindre enn en av 100 samtaler blir avvist på grunn av feil eller sperr i nettet. Antall kundemeldte feil pr. 100 tilknytninger har gått ned fra 14,0 i 1995 til 12,6 i 1996.

#### Utbygging av transportnettet

I 1996 fortsatte arbeidet med utbygging av fiber-optiske kabler i nettet med spesiell vekt på nye forbindelser som styrker nettet. Utbygging av lands-

### Salg av ISDN B-kanaler



nettet med 2,5 Gbit/s sambandssystemer skjer nå med SDH-utstyr. Det er spesielt nettet mot utlandet som blir forsterket, på bakgrunn av sterk økning i sambandsbehov. En hovedårsak er nye operatører som krever samband med høy kapasitet. Den sterke interessen for Internett er også en medvirkende årsak til økning i sambandsbehovet. Etablering av 2,5 Gbit/s systemer på nye tverrforbindelser i nettet er prioritert, både for å øke kapasiteten i nettet og å gjøre det mindre sårbart for feil.

#### Internett

Telenor Nett har startet utbyggingen av et nytt landsdekkende IP-nett for transport av Internett trafikk. Telenor Netts kompetanse på design og drift av store nett gjør at Telenor med denne utbyggingen får et nett som bedre vil kunne takle den eksplosjonsartede veksten som skjer på Internett.

#### Sikkerhet

Telenor har sterk fokus på å forebygge og forhindre telekriminalitet. Telenor har i 1996 anmeldt innbrudd i nettet og mistanke om bedrageri med Teletorg-tjenester.

Det har i 1996 blitt nedlagt betydelig arbeid i sikring av abonnentnettet. Telenor Nett har i løpet av 1996 plombert alle abonnent-BF enheter som har vært tilgjengelig. Abonnent-BF er en enhet som benyttes for å utvide kapasiteten i abonnentnettet slik at to abonnenter kan benytte samme fysiske linje. Det er 55 000 slike enheter i bruk. Videre har det i 1996 blitt sikret et betydelig antall koplingspunkter (fordelere).

## Norkring

Norkring AS ble etablert 1. juli 1996. Selskapets to aksjonærer er NRK AS og Telenor AS, som eier henholdsvis 60 og 40 prosent av selskapets aksjer. Det er avtalefestet at Telenor AS kjøper seg opp til en eierandel på 90,1 prosent i 1999.



Fra Tryvannstårnet sendes radio- og TV-signaler ut til det ganske land.

bundet utsendelse av kringkastingsprogram og å drive annen virksomhet i tilknytning til dette. De største kundene er NRK, TV 2, P4 Radio Hele Norge og Telenor Nett. Hovedproduktet er jordbundet utsendelse av lydkringkasting og fjernsynsprogram for disse kundene. Norkring eier flere tilnærmet landsdekkende sendernet for FM og TV og også et antall AM-sendere for utsending av NRKs spesielle program for nordmenn i utlandet.

Norkring har i 1996 inngått avtale med 12 lokal-tv-konsesjonærer. Ti nett er satt i drift. Forhandlinger om nettutbygging pågår med 6 konsesjonærer. Selskapet har overtatt ansvaret for de nærradio-nettene som tidligere var eiet av Telenor. Norkring hadde i 1996 en omsetning på 166,4 millioner kroner og et resultat før skatt på 18,9 millioner kroner. Antall årsverk var 131.

Norkring vil spille en vesentlig rolle i utbyggingen av nye sendernet, og ikke begrense seg til å være et driftsselskap for etablerte nett. I 1997 vil selskapet starte utbygging av et digitalt kringkastingsnett for lydkringkasting og sette i gang prøvesendinger med digitalt fjernsyn.

# Telenor Mobilnett

Som et første skritt i reorganiseringen av Telenor Mobil AS, ble ansvaret for all nettoperasjon for mobile nett samlet i en nettdivisjon fra 1. september 1996. Telenor Mobilnett blir utskilt fra Telenor Mobil som et eget aksjeselskap 1. juni 1997, men delingen fungerte regnskapsmessig fra 1. januar 1997.

Telenor Mobil fortsatte i 1996 utbyggingen av GSM-nettet, samtidig som kapasiteten i alle nettene ble tilpasset trafikken og etterspørselen. Samferdselsdepartementets krav til utbygging av GSM i utkantstrøk ble oppfylt innen 1. juli 1996. Telenor Mobil satte 17. oktober i drift den første basestasjonen på Svalbard. Fremkommeligheten i mobilnettet er blitt betydelig bedre. Det er også færre samtalebrudd.

Personøkertjenesten i Nord-Norge ble forbedret ved at det nå kan overføres tekst i det mest utbygde personsøkernettet som i utgangspunktet er beregnet for tall. Derved er dekningsområdet for tekstmeldinger betydelig utvidet.

I henhold til Stortingets vedtak kan mobiloperatørene fra 1. november 1996 bygge sin egen infrastruktur og knytte mobilnettene direkte sammen. Telenor Mobil gjennomførte i 1996 et prøveprosjekt med radiolinje som viste at det er mulig å oppnå betydelige besparelser i sambandsutgiftene for mobilnett.

## Produkter og tjenester

Telenor Mobilnett leverer grunnleggende overføring av tale, tekst og data, samt ulike tilleggstjenester. Produktutvikling vil i de nærmeste årene bli konsentrert rundt ny funksjonalitet og nye typer tjenester i GSM-nettet. Telenor Mobil satte i 1996 i drift et prøvenett for GSM 1800 i Oslo-området, som vil gi verdifull erfaring for utbygging av et permanent nett. Dette nettet skal først og fremst avlaste GSM 900 i tettbygde strøk.

Den første basestasjonen for ERMES, det nye standardiserte europeiske personsøkernesystemet, ble satt i prøvedrift i Trondheim. ERMES er en ny

personsøkertjeneste hvor en kan sende ekstra lange meldinger (opp til flere tusen tegn). Telenor Mobilnett vil bygge basestasjoner i de største byene, med planlagt kommersiell åpning sommeren 1997.

## Strategi

Telenor Mobilnett vil fortsette å drifte, bygge ut og videreutvikle plattformer for mobilkommunikasjon. Dette skal sørge for at Telenor Mobilnetts egen tjenesteleverandør, Telenor Mobil, kan levere konkurransedyktige og innovative kvalitetsprodukter. Samtidig vil Telenor Mobilnett arbeide for å bli den foretrukne nettoperatør for eventuelle nye tjenesteleverandører i Norge.

*Kravene til utbygging av GSM i utkantstrøk ble oppfylt innen 1. juli 1996.*



**Adm.direktør:**

Jan Kåre Pedersen

**Virksomhetsområde:**

Tele-, data- og elektroinstallasjon, prosjektering, utbygging og drift av kabelnettverk og sikkerhets- og alarminstallasjon

**Forventet omsetning i 1997:**

1600 mill. kroner, hvorav 1200 mill. er konsernintern omsetning

**Antall årsverk**

pr. 1. januar 1997:  
3400

# Telenor Installasjon

Telenor Installasjon AS er et nytt selskap i Telenor-konsernet. Selskapet startet sin virksomhet 1. januar 1997. Det meste av konsernets installasjonsvirksomhet som tidligere var organisert innenfor Telenor Privat, Telenor Nett og Telenor Bedrift, er dermed samlet i ett og samme selskap.

Telenor Installasjon AS er landsdekkende med et sterkt lokalt fokus. Selskapet er organisert i en flat struktur med en liten sentral enhet og med forretningsvirksomheten fordelt på 17 markedsområder og 154 driftsområder. Hvert markedsområde og driftsområde er egne resultatenheter. Kundeoppfølgingen er lagt helt ut til ytterste ledd.

Allerede fra starten av er Telenor Installasjon landets største selskap innenfor tele- og datainstallasjon. Selskapet har ambisjon om å bli landets ledende også innenfor elektroinstallasjon. Dermed vil selskapet være totalleverandør på installasjonstjenester. Denne posisjonen skal selskapet oppnå i åpen konkurranse med andre selskaper i samme bransje. En slik endring – fra et rent internt fokus til full konkurranse på alle oppdrag – krever stor evne og vilje til omstilling.

**Marked**

I inneværende år vil konserninterne kunder være dominerende oppdragsgivere, men på noe lengre sikt er målet at eksterne oppdrag skal øke. Telenor Installasjon vil påta seg oppdrag fra store utbyggingsprosjekter til helt små oppdrag i kontorbyg-



*Telenor Installasjon foretar feilretting i gamle linjekurser men tilbyr også ...*

ninger og hjem. Selskapet har ambisjoner om å gå både offshore og utenlands for å tilby sine tjenester. Telenor Installasjon AS er engasjert i installasjonsprosjekter i land som Bangladesh, Nederland, Polen, Monte Negro, Litauen og Russland. Disse aktivitetene er hovedsakelig knyttet til utbyggingsoppdrag.

**Strategi**

Markedet for tele- og datainstallasjon er i sterk vekst. Det samme gjelder for tjenester innen alarm og sikkerhet. Ny teknologi har imidlertid ført til at internmarkedet for installasjonsarbeid vil gå sterkt ned de nærmeste årene. Ny vekst må derfor komme i det eksterne markedet, som også vil

**Basisprodukter**

- Strukturert kabling
- Fiberkabel
- Jording/sikring
- Masteanlegg
- Elektroinstallasjoner
- Koaksialkabel
- Terminal/utstyrsmontering
- Dokumentasjon
- Parkabel
- Kabel-TV





*... høyt etterspurt kompetanse innenfor fiberkabellegging og -skjøting over hele landet.*



*Telenor Installasjon har gått aktivt ut for å sikre seg lærlinger.*

omfatte sterkstrøm. Markedene for svak- og sterkstrøm er i ferd med å smelte sammen, og det er en klar tendens til at all installasjon leveres av en og samme leverandør. Kompetanse innen sterkstrøm må tilføres. Det vil skje gjennom allianser og oppkjøp av elektrofirmaer, videreutdanning av egne folk og ved utstrakt bruk av lærlinger.

Som leverandør av tjenester til andre enheter i konsernet, har Telenor Installasjon krav på seg om å drive effektivt og konkurransedyktig. Installasjonsmarkedet opererer med små marginer, men ved en kombinasjon av effektivisering, kompetansetilpassning og offensiv satsing i et større marked, er målet at Telenor Installasjon skal gå med overskudd allerede i 1997.

## Telenor Geomatikk

Telenor Geomatikk AS, tidligere Telenor Inka AS, har sitt virksomhetsområde innen bearbeiding og forvaltning av geografiske data, tekniske dokumenter og dokumentarkiver. Denne virksomheten ble organisert som et eget aksjeselskap 1.1.96, med et prosjekt for konvertering av nettdokumentasjon som forløper. Målet med selskapsdannelsen var å utvikle en ledende tjenesteleverandør innen bearbeiding og forvaltning av geografiske data i Norge og internasjonalt, samtidig som konverteringen av data for Telenor Nett skulle gjennomføres mer effektivt.

Selskapets satsing i markedet retter seg mot ledningseiere, kommuner og den delen av næringslivet som har store dokumentarkiver. Gjennom allianser og samarbeid med software- og hardwareleverandører, samt selskaper med kompletterende kompetanse, vil selskapet tilby totalløsninger og utvikle nye produkter innen innhenting av data, forvaltning og distribusjon av stedfestet informasjon. Telenor Geomatikk utførte 282 årsverk i 1996 og omsatte for 91 millioner kroner. Selskapet forventer en positiv utvikling fremover.

### Produkter og tjenester:

- Skanning og elektroniske arkiv
- Landmåling
- Konvertering av ledningsdokumentasjon
- Bearbeiding og forvaltning av kartdata
- Dokumentasjon av innvendige nett
- Konsulentvirksomhet

# Telenor Forskning og Utvikling



**Adm. direktør:**  
Oddvar Hesjedal

**Virksomhetsområde:**  
Nettløsninger, tjeneste-  
utvikling, IT-utvikling  
og rådgivning.

FoU skal bidra til å utvikle  
plattformer, produkter og  
tjenester for Telenor-  
selskapene – og samtidig  
stå for langsiktig forskning  
innen virksomhetsområdet.

**Omsetning:**  
640 mill. kroner hvorav  
600 mill. kroner er konsern-  
intern omsetning.

**Resultat før skatt:**  
1 mill. kroner

**Antall årsverk:** 732

Telenor Forskning og Utvikling (FoU) er konsernets sentrale kompetansesenter innen anvendt forskning og utvikling av nett- og IT-løsninger. Med utgangspunkt i egen forskning og nasjonale og internasjonale kontakter skapes resultatene i nært samarbeid med de ulike forretningsenhetene i konsernet. FoU er primært en leverandør i Telenors internmarked. Samtidig drives utvikling av nye tele- og IT-tjenester i samarbeid med eksterne organisasjoner.

FoU er organisert i 4 virksomhetsområder: Nettløsninger, tjenesteutvikling, IT-utvikling og rådgivning.

## Nettløsninger

I fremtidens telenett vil tjenester og produkter tilbys transparent (åpent) over flere typer nettverk. FoU arbeider derfor spesielt med nettutvikling på fast- og mobilnett (fast/mobil-konvergens), satellitt- og fastnett (asynkron kommunikasjon med kombinasjon av bredbånds- og smalbåndskommunikasjon).

Digitalisering av kringkasting skaper også nye muligheter, spesielt i sammenheng med telefoninettet. Interaktive systemer fra spill til shopping og betalingsmuligheter er noen eksempler.

Mobilkommunikasjon har hatt en eksplosiv vekst i hele Europa. Mobilitetsmulighetene vil bli ytterligere utbygget med multimediatrminaler, der fast-, mobil- og satellittnett vil kunne nås fra samme håndterminal. Det arbeides her med DECT, GSM, DCS-løsninger og lavbane satellittsystemer.

## Internett

Vi har sett en eksplosiv vekst av både informasjonstilbydere og -brukere på Internett de siste to årene. Internett kan komme til å revolusjonere hele telekom-bransjen. FoU arbeider derfor med Internett ut fra flere synsvinkler:

- Som et informasjons/tjenestenett over de tradisjonelle fysiske nettene
- Som en bærer av multimedia anvendelser

Nye informasjonstjenester, videokonferanser, fjernundervisning og andre multimedia-anvendelser skaper behov for bredbåndsoverføringer i telenettene. ATM-teknologi er derfor et viktig arbeidsområde for FoU. Samtidig arbeides det med forsøk som utnytter det eksisterende kobbernettet i multimediasammenheng gjennom xDSL-teknologi.

FoU har sterke fagmiljøer innen videokomprimering og taleteknologi. Det siste blant annet for å kunne lage norske, stemmebaserte anvendelser i telenettet. Talegjenkjenning og -generering og tele-VR (virtual reality), er eksempler på nye brukergrensesnitt i fremtiden. Området brukergrensesnitt vil bli viktig for Telenor både utfra produktkvalitet og produktifferensiering.

## Tjenesteutvikling

Dagens telekommunikasjonsløsninger er historisk sett i stor grad utviklet med fokus på infrastruktur. Den konkurransesituasjon som nå utvikler seg innebærer et sterkere fokus på tjenester som bygger på denne infrastrukturen. Evnen til innovasjon, med raskere produktutvikling, differensierende tjenestefunksjonalitet og kosteffektive løsninger, vil være avgjørende for å hevde seg i konkurransen.

FoU arbeider derfor spesielt innen områdene Fremtidens brukere og Bransjeløsninger, der potensialet i henholdsvis massemarkedet og bedriftsmarkedet vurderes på tre til ti års sikt. Arbeidet foregår i nært samarbeid med mulige leverandører og med pilotkunder.

- Som en mulig felles plattform for tradisjonelle teletjenester som telefoni
- Som et brukergrensesnitt gjennom browser og world-wide-web-teknologien
- Som komponent i ulike nye produkter
- Som et verktøy for informasjonsdistribusjon og IT-applikasjoner internt i Telenor (Intranett)

<http://www.fou.telenor.no/>

Dagens løsninger er også karakterisert ved at mange deløsninger har utviklet seg i selvstendige fagmiljøer, både internasjonalt og nasjonalt. Fremtidens telenett vil være bygget over en felles arkitektur, høyst sannsynlig basert på hele eller deler av anbefalingene fra TINA-konsortiet. Her etableres en felles plattform der tjenester kan etableres (IN – intelligente nett), styres (TMN – management-systemer) og etterbehandles (IT-systemer). FoU arbeider både med de enkelte komponenter i slike løsninger og på det samlede konseptet for fremtidens tjenesteplattform.

Med den økende bruk av informasjons- og betalings-tjenester, blir sikkerhet i telenettene enda viktigere enn tidligere. FoU arbeider derfor både generelt innenfor området, deltar i utvikling av sikkerhetsløsninger og har ansvar for sikkerhetsvurderinger av produkter, tjenester, støttesystemer og sentral infrastruktur.

FoUs laboratorier gjør det mulig å foreta inngående tester før utstyr settes i drift og virker i tillegg som et hjelpemiddel i forskningsammenheng.

### IT-utvikling

IT-systemer spiller en stadig viktigere rolle for teleoperatører verden over. Informasjons-systemer gir oversikt over telenettens fysiske og logiske oppbygging og sikrer dermed effektiv og riktig behandling ved nye installasjoner og endring av gamle.

Kunde, produkt- og faktureringsystemene gir mulighet for differensierte produkter mot såvel massemarked som mot bedrifter og offentlige institusjoner. Organisasjonen og systemets evne til raskt å etablere nye produkter er et viktig konkurranseparameter. Samtidig er slike systemer grunnstammen i kundeservicefunksjonen i Telenor. En første versjon av et større system for slik kundeservice ble satt i drift for bedriftsmarkedet i 1996.

### Rådgivning

FoUs kompetanse innen grunnleggende tele/IT-kompetanse, plattform-, tjeneste- og IT-utvikling gjør at det er naturlig å virke som rådgivere for Telenors ulike forretningsenheter. Rådgivningsdelen utnytter kompetansen på tvers av hele FoU og ut-



fører rådgivning av både teknisk og forretningsmessig karakter. Spesielt arbeides det med scenario-bygging som grunnlag for strategiske beslutninger på forretningsområde- og konsernnivå.

### Nasjonalt samarbeid

Telenor FoU er en viktig samarbeidspartner for resten av IT/teleindustrien i Norge. Basert på Telenors behov for forskning og utvikling og på innspill fra andre aktører, samarbeider FoU med forskningsorganisasjoner som NTNU i Trondheim, universitetene i Oslo, Bergen og Tromsø, SNF, UNIK, Norsk Regnesentral og SINTEF. FoU begynte i 1996 et mer formalisert samarbeid med noen av institusjonene og vil utvide dette til flere i 1997. Dette gjelder også industrisamarbeid med både små og store bedrifter innen tele/IT-sektoren hvor bedrifter som Ericsson, Alcatel, Siemens, IBM, HP, SUN m. fl. er viktig for videre utvikling.

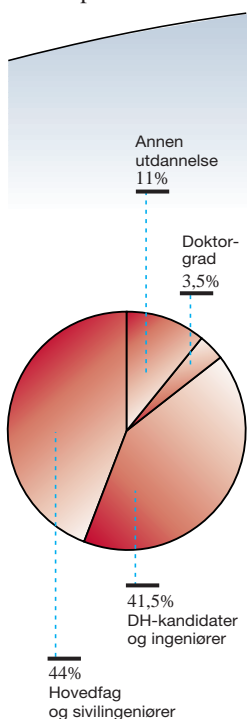
Samtidig støtter og samarbeider FoU med mindre bedrifter som skaper nye produkter. Som et ledd i dette ønsker vi også at våre egne ansatte skal gis mulighet til å etablere nye bedrifter. I 1996 ble to selskaper etablert, ett innen multimedia og ett med produkter innen integrasjon av PC og telefon.

### Internasjonalt samarbeid

FoU deltar i en rekke internasjonale forsknings- og utviklingsprosjekter. Spesielt gjelder dette innen den europeiske forskningsorganisasjonen Eurescom (20 prosjekter i 1996) og i EU-programmet ACTS (17 prosjekter i 1996). FoU deltar også i 2 større programmer organisert av det amerikanske universitetet MIT – innen henholdsvis internettelefoni og Fremtidens organisasjon. Slik deltakelse er viktig både ut fra de faglige resultatene som fremkommer og ut fra de nettverk som etableres innen fommiljøene internasjonalt. I de siste to årene er samarbeidet med Telenors alliansepartnere BT og Tele Danmark forsterket, også på fou-siden.

Standardisering er grunnlaget for at teletjenester kan bli tilgjengelige både globalt og regionalt. Telenor deltar derfor i mange standardiseringsfora, og arbeidet koordineres fra FoU.

Fordeling av kompetanse i FoU



# Telenor Kapital og Finans



**Finansdirektør:**  
Torstein Moland

**Virksomhetsområde:**  
Kapital, finans og eiendom

**Antall årsverk:** 216

Telenors virksomhet innen eiendom, kapital og finans er samlet i et eget forretningsområde under navnet Telenor Kapital og Finans. Forretningsområdet er en del av det sekundære forretningsssystemet i Telenor, som hovedsakelig betjener det primære forretningsystemet med tjenester som det er hensiktsmessig å produsere og levere fra enheter sentralt i konsernet. Det består av enhetene Konserntfinans, Telenor Eiendom og datterselskapene Telenor Finans AS og Telenor Inkasso AS, samt investerings- og forretningsutviklingselskapet Telenor Venture AS.

**Konserntfinans** har blant annet det operative ansvaret for planlegging og gjennomføring av konsernets eksterne opplåning, videreutlån til forretningsområdene og for investorkontakt, herunder kredittratingsprosessen. Konserntfinans forvalter midlene til Telenor Pensjonskasse.

**Telenor Eiendom** har som hovedoppgave å sørge for at Telenor-konsernet disponerer lokaler som gjør at forretningsvirksomheten kan utføres på en effektiv måte og til et minimum av kostnader og kapitalbinding.

Telenor Eiendom disponerte ved utgangen av året 1,2 millioner kvadratmeter fordelt på ca. 4600 bygg, med en bokført verdi på 4,8 milliarder kroner. Telenors totale arealbehov, særlig på teknisk side, er synkende. I 1995 og 1996 er 150 000 kvadratmeter solgt eller levert tilbake til utleier. I løpet av året er det truffet forberedelser for å bygge nye kontorlokaler på Fornebu, i Trondheim og i Bergen.

**Telenor Finans AS** overtok i 1996 samtlige rettigheter til den leieporteføljen som utgjorde hovedvirksomheten i Telenor Leie AS. Samtidig ble samtlige aksjer i selskapet overført til morselskapet Telenor AS.

Denne restruktureringen er ledd i Telenor-konsernets strategiske satsing på bli den ledende totalleverandør av IT-tjenester, der leveranse, finansiering og administrasjon inngår i en integrert løsning. Selskapet fremstår nå som Telenors kompetansesenter for finansiering og administrasjon av konsernets løsningssalg til private bedrifter. Utviklingen av de finansielle tjenestene gjøres i nært samarbeid med de operative selskapene i Telenor-konsernet og deres kunder. Det stiller store krav til profesjonalitet og pålitelighet i alle ledd i selskapets virksomhet.

Telenor Finans AS tilbyr konsernets kunder og interne selskaper alt fra enkle standardiserte leie- og leasingtjenester til prosjektfinansiering av mer kompliserte tele- og dataløsninger. Målet er å gi kundene fleksibilitet til å kunne investere i IT-løsninger innenfor rammen av de krav som teknologitvillingen til enhver tid stiller. Mange av selskapets tjenester har i 1996 gjort det mulig å gjennomføre såvel små teknologiforbedringer som viktige samfunnsmessige investeringer.

Ved utgangen av 1996 hadde selskapet syv ansatte. Etterspørselen etter selskapets tjenester er stor og det forventes sterk vekst i selskapets forretningsvolum i 1997. Telenor Finans AS har som mål å bli den ledende aktør i det norske markedet for finansiering av tele- og dataløsninger.

**Telenor Inkasso AS** tilbyr tjenester innen inkasso, kredittopplysning og kurs- og konsulentvirksomhet. Selskapet skal bygge ut kapasitet til å kunne påta seg det meste av inkassorelaterte oppgaver innen konsernet. Selskapet er inne i en sterk vekstperiode, og hadde ved utgangen av året 32 ansatte. Disse var fordelt på hovedkontoret i Skien og avdelinger i Molde og Leknes.

## Telenor Venture

Målet for Telenor Venture er å være drivkraft i utvikling av nye, lønnsomme forretningsenheter innenfor telekommunikasjon og informasjonsteknologi. Dette gjøres ved å knytte bånd mellom industrimiljøer og gründere i bransjen. Selskapets forretningsidé er verditvilling gjennom aktivt eierskap i lønnsomme prosjekter og selskaper, med tilførsel av risikokapital og nettverk, samt teknologisk og kommersiell kompetanse. Ventureselskapet utnytter muligheten for kommersialisering og industrialisering av produktideer og forskning som fremkommer av Telenors virksomhet.

Telenor-konsernet eier 70 prosent av aksjene i Telenor Venture AS. De øvrige eierne er Storebrand (14,1 prosent), Vital (10,8 prosent) og Gjensidige (5,1 prosent). Bokført egenkapital i selskapet var 244 millioner kroner pr. 31. desember 1996.

Telenor Venture AS har en betydelig tilgang på gründere med interessante prosjekter. Etter tre og et halvt års virksomhet har selskapet vurdert mer enn 250 bedrifter og forretningskonsepter.

Selskapets investeringer pr. 31.12.1996:  
*Cetronic AB (30,7 prosent)*: ledende leverandør av heis- og nødtelefoner

*Eltek AS (9,1 prosent)*: sikkerhetssystemer, kraftelektronikk og telekommunikasjonsprodukter

*Gran-Jansen AS (22,2 prosent)*: produksjon av avanserte integrerte analoge og digitale radiokretser

*Incatel AS (42,9 prosent)*: videreutvikling og markedsføring av database- og systemløsninger

*Infocall 123 as (34,0 prosent)*: informasjonsmeklere både i det profesjonelle og det private markedet

*Internett Kanal 1 AS (39,4 prosent)*: redaksjonelle produkter, primært beregnet for publisering på elektroniske medier, som internett

*Intra Media AS (22,5 prosent)*: utvikling, drift og markedsføring av programvare og tjenester for mediemarkedet

*Linkcom AS (29,7 prosent)*: salg av avanserte datalogging/prosesserings/kommunikasjonsprodukter

*Linné Data Management AB (22,8 prosent)*: systemutvikling innen client/server-miljø med multimedia og kommunikasjon

*Maritech Systems AS (20,0 prosent)*: utvikling og salg av IT-systemer for fiskerinæringen

*MaXware AS (31,5 prosent)*: kommunikasjonsprogramvare som pakker inn og påfører adresser på «elektroniske konvolutter»

*Micro Design (13,4 prosent)*: utvikling og salg av informasjons- og betalingssystemer

*MobileDisplay AS (45,9 prosent)*: utvikler og leverer flåtestyrings-systemer

*MRT micro ASA (17,1 prosent)*: utvikling, produksjon, salg og markedsføring av spesialiserte dataprodukter

*Multi Media Studio AS (100 prosent)*: utvikling av interaktive videoprodukter, overvåking av lokale og globale IT-nettverk

*NätCentralen NFM AB (40,0 prosent)*: overvåking av lokale og globale IT-nettverk

*Norsk Tekst AS (24,5 prosent)*: teksting av TV- og videoprogrammer



*Open World Distribution AS (22,6 prosent)*: «The Channel», database som kopler IT-leverandører med alle som skal formidle IT-produkter til sluttbrukeren

*PolyDisplay ASA (10,1 prosent)*: brukervennlige og kostnadseffektive elektroniske flatskjermer

*Seatex Garex ASA (20,2 prosent)*: posisjonering, kommunikasjon og geografiske informasjonssystemer

*Scandinavian Group AS (49,9 prosent)*: salg av PC-spill, software på CD-ROM, samt flerb bruksspill for Internett

*Sysdeco DIKAS AS (28,0 prosent)*: forvaltning og distribusjon av geografiske data

*Trade AS (45,0 prosent)*: elektroniske løsninger for innsamling, standardisering, lagring og distribusjon av produktinformasjon

*Multi Media Studio produserer intraktiv video for CD og Internett, og har i samarbeid med EMI utviklet et nytt konsept for distribusjon av informasjon og programvare på musikk-CDer.*

*TSAT AS (4,3 prosent)/ TSAT Holding AS (37,9 prosent)*: satellittløsninger for mindre lukkede nett for dataoverføring ved lave hastigheter

*Ucom AS (18,0 prosent)*: leverandører av modem, ISDN-adaptører m.m.

Telenor Venture har opsjon på 24,5 prosent av aksjene i det nederlandske Music-On Demand-selskapet Mode International B.V. MODE har under etablering en europeisk tjeneste for formidling av musikk og musikkinformasjon online.

# Telenor Nye Muligheter

Telenor Nye Muligheter (TNM) ble 1. februar 1997 avviklet i sin opprinnelige form. I løpet av dens fire-årige eksistens har ca. 4 700 ansatte gått til nye oppgaver, i eller utenfor Telenor. Som et resultat av mange motiverte arbeidstakere og et stadig mer effektivt administrativt apparat, har tiden i TNM stadig blitt kortere for de overtallige. Den endringskompetansen som er opparbeidet i TNM ivaretas av den nye enheten Telenor Omstilling. Den skal yte bistand og rådgivning til forretningsområdene ved spørsmål knyttet til omstilling og nedbemanning.

Totalresultatene for TNM viser at ca. 450 personer har valgt tilbud om førtidspensjon. Av de øvrige har ca. halvparten (2050) gått inn i Telenor-konsernet, mens den andre halvparten (2200) har gått ut av Telenor. I sistnevnte kategori befinner seg et antall på 327 som er gått over på ventelønnsrettigheter.

Ved årsskiftet var det 141 personer igjen i TNM. Avgangen i 1996 var på 1315 personer. Om lag en tredjedel av de som sluttet gikk over i nye jobber i Telenor, mens de øvrige sluttet i konsernet.

## Styrking av kompetanse

Satsingsområdene har de siste årene vært konsentrert om kompetanseheving, jobbsøkningsaktiviteter og forretningsutvikling. Om lag en tredjedel av de overtallige har valgt å heve formalkompetansen gjennom studier. Studievalgene har vært svært varierte. Det sentrale kriteriet for å få innvilget stønad har vært den enkeltes ønsker og fremtidige jobbmuligheter. Mange av de som valgte å satse på en utvikling av sin kompetanse, har i dag gått inn i nye stillinger i Telenor.

Det å søke jobb har vært regnet som en heltidsbeskjeftigelse i TNM. Mange medarbeideres skepsis til at denne oppgaven skulle fylle hele arbeidsdager, ble i løpet av prosessen avløst av målbevisst aktivitet. Personlige handlingsplaner med detaljerte dagsplaner har vært en viktig plattform for å skaffe seg ny jobb. Det har vært like selvfølgelig med oppsøkende virksomhet i arbeidsmarkedet som å skrive jobbsøknader ut fra avisenes stillingsannonser.

Et viktig suksesskriterium har hele tiden vært at den enkelte var innstilt på å bruke tid og ressurser for å finne nye løsninger. TNM-systemet har kunnet bidra med hjelp og støtte – innsalg til nye jobber og ansvar for egen fremtid måtte imidlertid den ansatte selv ivareta.

## Samarbeid ga nye jobber

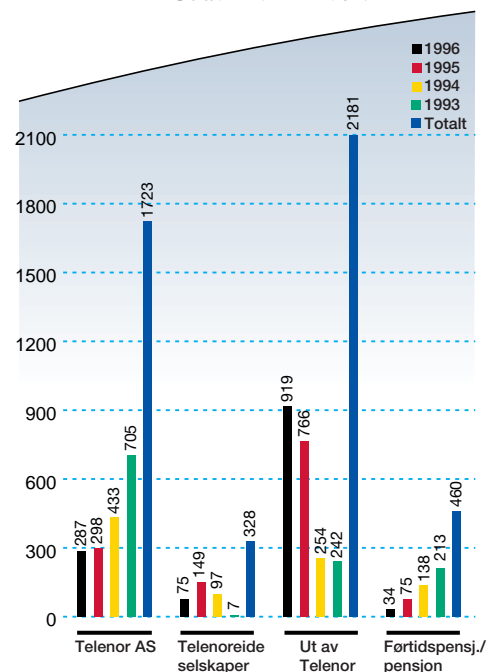
Samarbeid med eksterne selskaper har bidratt til å skaffe jobber som kunne tilbys TNM-ansatte. Securitas og ISS har her spilt en betydelig rolle. Arbeidsplasser har også vært skapt ved etablering av egne selskaper; alene eller i samarbeid med andre interessenter. Denne virksomheten har vært tonet ned etter hvert som TNM nærmet seg slutten. I tråd med forutsetninger som var lagt til grunn ved selskapsetableringer, har TNM avviklet sine eierinteresser frem mot slutt dato for enheten. I året som gikk har man dessuten hatt en positiv effekt av tidligere etableringer ved at flere TNM-ere har blitt rekruttert til disse selskapene.

På forretningsutviklingssiden har man også kunnet tilby ansatte som ønsket å etablere egne selskaper faglig bistand i form av en gjennomarbeidet prosess. I løpet av prosessen har ideen blitt testet ut, blant annet i forhold til økonomi- og markedssituasjonen. For mange har dette ført til at ideer er satt ut i livet og blitt til ny jobb.



*Teleslekt ved Nasjonalbiblioteket i Rana, der slektsgranskerne får hjelp til å søke i en omfattende database, er ett eksempel på arbeidsplasser som er utviklet i regi av TNM.*

Ut av TNM – hvor?



# Organisasjon og personal

Ved utgangen av 1996 hadde Telenor-konsernet 19 221 medarbeidere. Disse fordeler seg med 8958 ansatte i morselskapet og 10 263 i datterselskaper. Totalt er antall ansatte økt med 741 i 1996. I morselskapet har reduksjonen vært på 3171, mens datterselskapene har økt bemanningen med 3912 medarbeidere. Denne økningen skyldes dels overføring av ansatte fra morselskapet til datterselskaper, og dels nyansettelser på grunn av utvidet aktivitet på ulike forretningsområder.

## Restrukturering

Markedet for teletjenester vil bli preget av fri konkurranse mellom ulike tjenesteleverandører. Gjennom en rekke analyser og interne drøftinger er det vurdert ulike organisasjons- og arbeidsprinsipper for å utvikle konsernet under slike rammevilkår. Dette har ført til en restrukturering av organisasjonen, med en inndeling av den forretningsmessige virksomheten i et nettoperatorområde, et tjenesteleverandørområde og et installasjonsområde.

Gjennom forbedrings-programmet Prosjekt 98, som ble slutført i 1996, er det identifisert og utviklet nye forretningsmuligheter og lagt grunnlag for en mer rasjonell og effektiv drift. Noen tiltak er allerede iverksatt, mens de totale forbedringene først forventes ferdig realiserte innen utgangen av 1998. Verdien av forbedringspotensialet er totalt vurdert til 2800 millioner kroner.

Kompetanse er avgjørende for Telenors virksomhet. Konsernets fremtidige vekst og utvikling avhenger av at Telenor fremstår som en attraktiv arbeidsgiver både for eksisterende og potensielle arbeidstakere. De fleste forretningsområdene har gjennomført prosjekter for å kartlegge eksisterende kompetanse og sette i gang tiltak på områder hvor det er nødvendig å styrke kompetansen. Dette arbeidet videreføres i 1997. For å koordinere Telenors samlede kompetanse og bidra til fleksibilitet mellom forretningsom-

rådene, er det opprettet en sentral jobbformidlingsenhet. Konsernets rekruttering kanaliseres gjennom enheten, samtidig som man også får kartlagt enhetenes kompetansebehov og enkeltpersoners jobbønsker.

## «Kvinner til ledelse»

Telenor ønsker å tiltrekke seg høyt kvalifiserte medarbeidere som representerer et mangfold av kompetanse, erfaringer og egenskaper. Selv om kvinnelige medarbeidere utgjør en økende andel av rekrutteringen til Telenor, er det i dag et langt fra tilfredsstillende forholdstall mellom kvinner og menn. Dette gir seg særlig utslag på ledernivåene. Ved inngangen til 1997 var en av sju ledere på de tre øverste ledernivåene kvinner. Som et ledd i Telenors arbeid med å videreutvikle bedriften, er det derfor et sentralt mål å få en jevnere fordeling av kvinner og menn på alle ledernivå. Målet er at i år 2000 skal en av fire ledere være kvinne. Prosjektet «Kvinner til ledelse i Telenor», som ble satt i gang høsten 1996, skal sammen med forretningsområdene sette i verk tiltak for at målet kan nås.

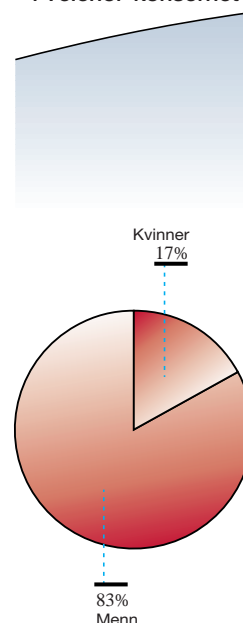
Erfaringer som er høstet i omstillings- og nedbemanningsarbeid gjennom Telenor Nye Muligheter (TNM) videreføres i prosjektet Telenor Omstilling. En gruppe rådgivere bistår forretningsområdene i overtallighetsspørsmål. I forbindelse med omstillingsarbeidet har ansatte hatt tilbud om førtidspensjon fra fylte 60 år. I 1996 benyttet 508 medarbeidere seg av dette tilbudet. Totalt har i underkant av 2000 medarbeidere gått av med førtidspensjon.

Telenor Pensjonskasse er en selvstendig stiftelse og omfatter 37 selskaper i konsernet. Ved årsskiftet hadde Telenor Pensjonskasse 17 719 aktive medlemmer og 168 pensjonister. Forvaltningskapitalen er på om lag 560 millioner kroner.



Rekruttering av høyt utdannet arbeidskraft er avgjørende for Telenor.

Fordeling kvinner/menn Øverste ledernivå i Telenor-konsernet



# Miljø



200 km med gamle telefonlinjer er fjernet i 1996.

1996 var det første året i Telenor med systematisk arbeide innen det ytre miljø. Av størst betydning var konsernledelsens vedtak av ny policy for det ytre miljø. Med denne legges lista høyt. «Telenor Agenda 21 – Telenors handlingsplan for ytre miljø for perioden 1997–2000» tar utgangspunkt i policyen og skal bli en strategisk handlingsplan for miljøarbeidet i bedriften. Det ble også laget handlingsplaner for 1996 og en egen statusrapport.

## Konkrete miljøsaker

I tillegg til det strategiske arbeidet er det gjennomført flere konkrete miljøtiltak, blant annet innenfor følgende områder:

### Avfall

Det er under utarbeidelse en strategiske handlingsplan for avfall. På avfallssiden er det et tett samarbeide med Telenor Miljø AS, som tar hånd om store mengder problemavfall både fra Telenor og fra andre. Arbeidet med å avklare mottaker av elektronikkavfall pågår.

### Transport

Med 5500 tjenestebiler har Telenor en av landets største bilpark. Det er i 1996 laget en «Miljøplan for transport», som vil være et godt hjelpemiddel for å redusere belastningene fra transportsektoren.

### Grønt bygg og grønt kontor

Telenor forvalter ca 4600 bygg med et areal på over 1,2 millioner kvadratmeter. Det representerer en stor utfordring på miljøsidan. Telenor Eiendom har i 1996 utarbeidet «Håndbok i miljøvennlig bygg» som peker på en rekke tiltak i forhold til miljøriktig bygging og drift.

### Inngrep i natur/etterlatenskaper

Telenor er i ferd med å rydde opp i gamle linjekurser som ikke er i bruk, samt i andre etterlatenskaper. Telenor Nett har i løpet av 1996 fjernet ca 200 km med gamle telefonlinjer. Arbeidet vil fortsette i 1997. Telenor Mobil har engasjert Norges Miljøvernforbund for bistand i forbindelse med økt miljøtilpasning av master og for utarbeidelse av plan for innsamling av mobiltelefonbatterier.

## Ekstern kontakt og nettverksbygging

### Norsk næringsliv

Gjensidig informasjon på miljøområdet innen norsk næringsliv er viktig. Telenor har bidratt til opprettelse av Birkebeinerlaugets Miljøforum i 1996. BBU's Miljøforum er et nettverksorgan for BBU's laugsbedrifter. Miljøforumet har bidratt til at styret i BBU har valgt miljø som ett av tre satsingsområder for 1997.

### Offentlige miljømyndigheter

Kontakt er etablert med Miljøverndepartementet, SFT, NORSAS og GRIP (Grønt arbeidsliv i praksis) i ulike saker. Blant annet har Telenor inngått en intensjonsavtale med Miljøverndepartementet om et samarbeide innen presentasjon av miljødata via telekommunikasjoner.

### Internasjonal kontakt

ETNO, den europeiske telekomorganisasjonen, arrangerte i november 1996 sin første miljøkonferanse i Frankfurt. Der undertegnet Telenor et Miljøcharter sammen 20 andre teleselskaper. En arbeidsgruppe skal nå følge opp arbeidet med miljøcharteret. I tillegg har det vært en del kontakt med British Telecom og de øvrige nordiske teleselskaper.

### Miljøorganisasjoner

Telenor har samarbeidet med Miljøheimevernet om boka «NaturligVis», som er gitt til alle Telenor-ansatte. Det var et ledd i arbeidet med å øke bevisstheten og kunnskapen om miljøspørsmål i konsernet. Telenor har støttet Ungdommens Miljøparlament og bidratt til å realisere aktiviteter som har ungdom, miljø og bruk av IT som mål. Ungdom ved flere skoler har fått tilgang til IT-utstyr for bruk ved prosjektdeltakelse nasjonalt og internasjonalt.

I tillegg har Telenor hatt samarbeidsprosjekter med Bellona og Norges Miljøvernforbund, og dessuten hatt kontakt med med Worldwatch Norge, Fremtiden i våre hender, Norges Naturvernforbund og Greenpeace i ulike saker.

For flere detaljer omkring miljøstatus for Telenor, vises til konsernets miljørapport.



Alle ansatte i Telenor fikk i 1996 miljøboken «Naturligvis».



# Sponsorsamarbeid



Norsk friidrett og Telenor deler ambisjonen om å hevde seg på internasjonalt nivå. Som deltaker i Team Telenor, viste Vebjørn Rodal med sitt gull på 800 meter i Atlanta-OL at ambisjoner er til for å realiseres.



Telenors kulturpris for 1996 ble tildelt billedkunstneren Wenche Øyen.

I et marked med stadig hardere konkurranse, er Telenors omdømme et viktig suksesskriterie. Samarbeid med norske idretts- og kulturinstitusjoner er derfor et sentralt virkemiddel i Telenors kommunikasjonsplan. Med samarbeidsavtaler tilsvarende et engasjement på drøyt 30 millioner kroner for 1997, er Telenor en av landets største sponsorer.

## Konsentrerer ressursene

Telenor utarbeidet i 1996 en ny strategi for sponsorarbeidet. Et hovedelement er at de aktører og aktiviteter som Telenor skal engasjere seg i må være i samsvar med konsernets verdier og målsetninger – og kunne bidra til å formidle disse til markedet.

Som en konsekvens av den ny strategien skal det nå satses på færre og større engasjementer. Det gir større synlighet og bedre muligheter til å kunne involvere og integrere samarbeidspartnerne sterkere i Telenors totale markedskommunikasjon.

## Bryter grenser

Idrett er utviklende for kropp og sinn. Med bakgrunn i landsdekkende representasjon og målsetning om å hevde seg blant de beste på internasjonalt nivå, prioriterer Telenor et omfattende samarbeid med norsk idrett både på amatør- og toppnivå. Utøvernes fokus på kvalitet, prestasjoner og evne til stadige forbedringer er verdier som Telenor også strekker seg mot.

Det største engasjementet er samarbeidet med Norges Friidrettsforbund, som går frem til år 2000. Norsk friidretts mangfold og dens evne til å bryte grenser og oppnå internasjonale suksess stemmer godt overens med Telenors verdier og målsetninger.

## Kommunikasjon og kundepleie

Kjernen i Telenors virksomhet er kommunikasjon. Kultur og kunst er en form for kommunikasjon som har evnen til å forene og utvikle oss som mennesker.

Telenor har de siste årene hatt stort hell med samarbeidet med norske kunstnere og kulturinstitusjoner. Kulturelle arrangementer gir en meget gunstig ramme for pleie av kunderelasjoner. Telenors engasjement på kultursiden vil forsterkes de nærmeste årene.

Samarbeid med humanitære organisasjoner er også en del av Telenors verdigrunnlag. En samarbeidsavtale med Norges Røde Kors skal stimulere det frivillige arbeidet landet rundt, også blant våre egne ansatte. Dessuten har organisasjonens internasjonale engasjement ved katastrofer og oppbygging en tilknytning til Telenors internasjonale satsing på effektive kommunikasjonslinjer.

## Telenors sponsoravtaler

- Norges Friidrettsforbund (1996-99)
- Whitbread seilassen (1996-98)
- Nationaltheatret (1996-99)
- Kon-Tiki (1996-2000)
- Røde Kors (1997)

# Vedtekter for Telenor AS

1. januar 1995 med endring sist 6. desember 1996



## § 1

Selskapets navn er Telenor AS.

## § 2

Selskapets forretningskontor er i Oslo.

## § 3

Telenor AS har til formål å drive telekommunikasjonsvirksomhet og annen virksomhet som har sammenheng med dette, herunder å utføre samfunnsplågte oppgaver som å sikre effektive og gode telekommunikasjoner til samme vilkår i alle deler av landet, og særskilt pålagte forvaltningsoppgaver. Virksomheten kan utøves av selskapet selv, av heleide datterselskaper, eller gjennom deltakelse i eller i samarbeid med andre selskaper.

## § 4

Selskapets aksjekapital er NOK 7.200.000.000 fordelt på 720.000 aksjer, hver pålydende NOK 10.000.

Den norske stat skal eie alle aksjer i selskapet, jf. lov 24. juni 1994 nr. 45 om omdanning av forvaltningsbedriften Televerket til aksjeselskap § 3.

## § 5

Styret skal etter generalforsamlingens beslutning bestå av fra syv til ni medlemmer.

Fem, eventuelt seks, styremedlemmer, herunder styrets leder og nestleder, velges av generalforsamlingen for to år om gangen. Generalforsamlingen kan velge 2 varamedlemmer, et første og et annen varamedlem. Første varamedlem møter, og har tale- og forslagsrett i styremøtene.

To, eventuelt tre, styremedlemmer med varamedlemmer velges ved direkte valg av og blant de ansatte etter reglene i aksjeloven § 8-17, jf. § 18-3 første ledd og forskrifter til aksjelovens bestemmelser om de ansattes rett til representasjon i aksjeselskapers styre og bedriftsforsamling m.v. Styret eller etter

styrets beslutning et utvalg som kan bestå av ett eller flere av styrets medlemmer, skal representere Telenor AS' aksjer i generalforsamling i Telenor Nett AS.

## § 6

Selskapets firma tegnes i fellesskap av styrelederen og et styremedlem.

## § 7

Styret ansetter selskapets administrerende direktør og fastsetter dennes lønn.

## § 8

Selskapet skal ha en bedriftsforsamling på 15 medlemmer. Medlemmene og varamedlemmene velges for 2 år om gangen. 10 medlemmer og 3 varamedlemmer for disse velges av generalforsamlingen. 5 medlemmer og to observatører med varamedlemmer velges av og blant de ansatte etter reglene i forskrifter til aksjelovens bestemmelser om de ansattes rett til representasjon i aksjeselskapers styre og bedriftsforsamling m.v.

## § 9

Ordinær generalforsamling holdes hvert år innen utgangen av juni måned. På den ordinære generalforsamling skal årsoppgjøret og revisjonsberetningen legges fram og

følgende spørsmål skal behandles og avgjøres:

1) Fastsetting av resultatregnskap og balanse, herunder anvendelse av årsoverskudd eller dekning av årsoverskudd.

2) Fastsetting av konsernresultatregnskap og konsernbalanse.

3) Andre saker som etter lov eller vedtekter hører under generalforsamlingen.

## § 10

Styret skal forelegge for generalforsamlingen alle saker som antas å være av vesentlig, prinsipiell, politisk eller samfunnsmessig betydning.

Styret skal hvert år fremlegge for generalforsamlingen en plan for virksomheten i selskapet med datterselskaper, som foruten saker som nevnt i første ledd skal omfatte bl.a. følgende forhold:

1) Konsernets hovedvirksomhet de kommende år, herunder større omorganiseringer, endringer i konsernets distriktsmessige profil, videreutvikling av eksisterende virksomheter og utvikling av nye.

2) Konsernets økonomiske utvikling.

3) Vesentlige investeringer, med finansieringsplaner for disse.

4) Takstutviklingen.

Styret skal forelegge for generalforsamlingen vesentlige endringer i slike planer som tidligere er forelagt generalforsamlingen.

Saker som styret skal forelegge for generalforsamlingen etter første jf. annet ledd skal være behandlet av generalforsamlingen før styret treffer endelig vedtak i saken.

Generalforsamlingen avgjør selv om den vil realitetsbehandle sak som den får seg forelagt etter denne paragraf.

Saker som skal forelegges generalforsamlingen etter denne paragraf, skal såvidt mulig forelegges for bedriftsforsamlingen til uttalelse for saken forelegges generalforsamlingen.

## § 11

Forøvrig gjelder den til enhver tid gjeldende aksjelovgivning.

# Tillitsvalgte og ledelse

## **Bedriftsforsamlingen**

### *Aksjonærvalgte medlemmer*

*Leder:* Mona Røkke, Tønsberg  
*Nestleder:* Gisle Handeland, Fedje  
Kjersti Graver, Bærum  
Brit Seim Jahre, Oslo  
Hilde Kinserdal, Bergen  
Ragnar Klevaas, Bærum  
Anne Cathrine Høeg Rasmussen, Oslo  
Stein Reegård, Bærum  
Björg Simonsen, Rana  
Kristian Zachariassen, Arendal

### *Varamedlemmer*

Ove Andersen, Arendal  
Erna Beate Støren, Porsgrunn  
Morten Berg, Bærum (til 1.9.96)

### *Ansattes representanter*

Erik Sikkeland, Sarpsborg  
Anne Sørlie, Oslo  
Robert Mandal, Ørland  
Irma Ruth Tystad, Trysil  
Eva Storhaug, Trondheim  
Grete Seip, Bærum  
Helge Enger, Kongsvinger

### *Varamedlemmer*

Ellen Sande, Oslo  
Ester Sæther, Trondheim  
Anne-Grethe Woie, Oslo  
Liv Fønnes, Bergen  
Laila Bjørum, Eidskog  
Torgeir Skjellerud, Jevnaker  
Bjørn Trippestad, Eidsberg  
Arne Bjørnsen, Sauherad  
Svein Renolen, Trondheim  
Grethe Henriksen, Oslo  
Anne-Lise Kalle, Oslo  
Rakel Pettersen, Bergen  
Svein Åge Samuelsen, Trondheim  
Geir Stampeløkken, Sel  
Rune Nesvik, Stavanger

### **Styret**

*Leder:* Arnfinn Hofstad, Levanger  
*Nestleder:* Christian Brinch, Oslo  
Bodil Richardsen, Bergen (til 1.6.96)  
Terje Moe Gustavsen, Vestby  
Oddbjørn Nordset, Verdal  
Åshild Bendiksen, Salangen  
Inger Karin Nerheim, Lillehammer (fra 1.6. – 1.9.96)

### *Varamedlemmer*

Ada Kjeseth, Rådal  
Eva Karal, Oslo

### *Personalvalgte medlemmer*

Synnøve Lohne-Knudsen, Lunner  
Tore Gulbrandsen, Oslo  
Svein Eivind Solheim, Askvoll

### *Varamedlemmer*

Harald Stavn, Kongsberg  
Bente Reitan, Kongsvinger  
Anette N. Hansen, Oslo  
Helene Hertzberg Ask, Lier  
Per Gunnar Salomonsen, Skien  
Frank Hansen, Hammerfest  
Mons Erik Holtbakk, Kongsvinger

### **Konsernledelse**

Konsernsjef  
Tormod Hermansen, visekonsernsjef  
Ole Petter Håkonsen, visekonsernsjef  
Terje Thon, konserndirektør  
Jon Fredrik Baksaas, konserndirektør  
Magnus Dokset, konserndirektør  
Marit Døving

## **Datterselskaper**

### *Telenor Bedrift AS*

Adm. direktør  
Martin Furuseth

### *Telenor International AS*

Adm. direktør  
Arve Johansen

### *Telenor Plus AS*

Adm. direktør  
Peter Pay

### *Telenor Mobil AS*

Adm. direktør  
Stig Herbern

### *Telenor Privat AS*

Adm. direktør  
Stein Gustavsen

### *Telenor Nett AS*

Adm. direktør  
Thor A. Halvorsen

### *Telenor Mobilnett AS*

Adm. direktør  
Stein Hansen

### *Telenor Installasjon AS*

Adm. direktør  
Jan Kåre Pedersen

## **Revisor**

Arthur Andersen & Co., Oslo



# Ordliste

**ADSL:** Asymmetrical Digital Subscriber Line. Transmisjonsmetode for å utnytte eksisterende kobberkabelnett for tjenester med behov for større kapasitet i den ene enn i den andre retningen, f.eks. video på bestilling.

**ATM:** Asynchronous Transfer Mode. ATM er en svitsje- og overføringsmetode for høyhastighetsnett basert på inndeling av bitstrømmen i celler med fast lengde (fast antall bit). Et ATM-basert nett kan frakte både tale, data og video.

**Basisstasjon:** Radiostasjon i landmobile radionett. Den består av sender, mottaker og antenneanlegg, og formidler trafikk mellom mobilabonnenter og det øvrige telenettet.

**Bit/s:** Bit pr sekund. Enhet for informasjons-hastighet ved overføring av digitale signaler. (Andre forkortelser som benyttes er bps og b/s).

**Centrex:** Hussentral-funksjon i offentlig sentral som alternativ til egen hussentral.

**DCS-1800:** Europeisk mobiltefontjeneste (tilsvarende GSM) i frekvensbåndet 1800 Mhz. Basert på ETSI-standarder.

**DECT:** Digital European Cordless Telecommunications. Europeisk standard for digital trådløs tilknytning til telenettet.

**ETSI:** European Telecommunications Standard Institute. Det har medlemmer fra nettoperatører, regulatorer, industri, forskning og brukerorganisasjoner.

**Grensesnitt:** Sammenkoblingspunkt mellom to utstyr som har forskjellige funksjoner. Begrepet brukes også for å angi skillet mellom ansvarsområder, eierforhold m.m. (eksempelvis mellom enerettsområde og konkurranseområde).

**Grunntilknytning:** ISDN grunntilknytning (GT) består av to B-kanaler (64 kbit/s) og en D-kanal (16 kbit/s). (2B + D)

**Grønne nummer:** Tjeneste der mottakeren (B-abonnenten) betaler for samtalen og samtalen er gratis for A-abonnenten. Mottakeren får til-delt et telefonnummer i 800-serien.

**GSM:** Global System for Mobile communications. Felleseuropeisk digitalt mobiltelefonsystem.

**IN:** Intelligent Nett. Telenett der deler av programvaren for tjenestene er trukket ut av sentralene og lagt inn i et fåtall noder. Dette gjør det lettere å endre tjenestene etter behov, og brukerne kan tilbys skreddersydde tjenester. Nye tjenester kan introduseres hurtig.

**INMARSAT:** International Maritime Satellite Organization. En operatørselskap som etablerer og driver satellittsystemer for maritim landmobil og aeronautisk mobil kommunikasjon.

**INTELSAT:** International Telecommunication Satellite Organization. Den internasjonale tele-satellittorganisasjonen driver hovedsakelig interkontinentale tele-samband over satellitt.

**ISDN:** Integrated Services Digital Network. Digitalt nett som integrerer flere typer tjenester: Tale, tekst, data og bilde. Standardhastigheten i ISDN er 64 kbit/s.

**LAN:** Local Area Network. Lokalnett for data-overføring, f.eks. med Ethernet/TokenRing-standard.

**Node:** Et koblings- eller svitsjepunkt i nettet.

**ONP:** Open Network Provision. Regelverk innenfor EØS som skal sikre kundene tilgang til spesifiserte tjenester med definerte grensesnitt på like vilkår og til kostnadsbaserte priser.

**Radioaksess:** Radioaksess betegner det forhold at abonnenten tilknyttes telenettet ved bruk av radiosystemer.

**Samband:** Forbindelse for overføring av signaler mellom bestemte termineringspunkter.

**SDH:** Synchronous Digital Hierarchy. Synkront overførings- og multipleks-system for telenett. Det opererer på hastigheter fra 155 Mbit/s til (foreløpig) 2,54 Gbit/s. SDH blir det fremtidige overførings-systemet i telenettet.

**TINA-C:** Konsortium for virksomheter som arbeider med nettverksarkitektur. Opprettet på initiativ av en rekke store teleoperatører og utstyrsprodusenter.

**TMN:** Telecommunications Management Network. Et separat nett beregnet for drift, vedlikehold og administrasjon av telenettet.



**Transportnett:** Nett bestående av transmisjons-systemer for den fysiske overføring av informasjon og de logiske funksjoner som er nødvendige for ruting av informasjon for ulike tjenester gjennom nettet.

**UPT:** Universal Personal Telecommunication. (Alfa-nummer) En tjeneste der kommunikasjons-tjenesten er knyttet til et personlig UPT-nummer som kan benyttes i forskjellige typer nett, slik at abonnenten kan anropes med samme nummer uansett hvilket nett han er tilkopledd eller hvor han befinner seg.

**VPN:** Virtuelle Private Nett. Tjeneste for bedriftskommunikasjon der geografisk spredte avdelinger med hussentraler og Centrex-løsninger knyttes sammen i et bedriftsnett via svitsjede forbindelser i det offentlige telenettet.

**VSAT:** Very Small Aperture Terminal. Satellitt-terminal med lite antennespeil beregnet på bedriftskunder.

# Adresser



## **Telenor AS**

*Hovedkontor*  
Universitetsgt. 2  
Postboks 6701  
St. Olavs pl  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 60 60  
Faks: 22 77 87 20  
<http://www.telenor.no>

## **Konsern- kommunikasjon**

Universitetsgt. 2  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 82 50  
Faks: 22 20 79 97

## **Regionale informasjonssjefer**

*Kristiansand*  
Steinar Ostermann  
Tlf: 38 14 82 85  
Faks: 38 09 43 77

*Stavanger*  
Per Aril Meling  
Tlf: 51 76 37 45  
Faks: 51 76 37 50

*Bergen*  
Lars Hauge  
Tlf: 55 96 80 20  
Faks: 55 32 21 30

*Trondheim*  
Gro Eide  
Tlf: 73 54 40 41  
Faks: 73 54 41 41

## **Telenor Forskning og Utvikling**

Universitetsgt.2  
Postboks 6701  
St. Olavs pl  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 24 00  
Faks: 22 20 78 52

## **Norsk Telemuseum**

Kongensgt. 12  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 55 55  
Faks: 22 41 30 47  
*Museets hovedutstilling  
er på Norsk Teknisk  
Museum,  
Kjelsåsveien 143 Oslo*

## **Telenor Privat AS**

Teatergt. 5  
Postboks 6701  
St. Olavs pl  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 87 00  
Faks: 22 11 26 23

## **Telenor Nett AS**

Universitetsgt. 2  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 70 00  
Faks: 22 20 82 90

## **Telenor Bedrift AS**

Olaf Helsets vei 5  
0694 Oslo  
Tlf: 23 16 60 00  
Faks: 23 16 60 10

*Divisjon Storkunder*  
C. J. Hambros plass 2D  
0164 Oslo

Tlf: 22 77 76 70  
Faks: 22 77 72 12

*Divisjon  
Regionale Kunder*

Fredrik Selmers vei 2  
Postboks 6311  
Etterstad  
0604 Oslo  
Tlf: 22 78 00 00  
Faks: 22 78 00 20

## **Markedsenhet Oslo**

«Stor Oslo»  
Fredrik Selmers vei 2  
Postboks 6311  
Etterstad  
0604 Oslo  
Tlf: 22 78 00 00  
Faks: 22 78 00 20

## **Markedsenhet Øst**

*Telemark, Vestfold,  
Østfold, Buskerud,  
Hedmark, Oppland*  
Sælidvn. 40 Ridabu  
Postboks 327  
2301 Hamar  
Tlf: 62 51 10 00  
Faks: 62 51 10 50

*Markedsenhet Vest  
Sogn og Fjordane,  
Hordaland, Rogaland,  
Øst- og Vest-Agder*  
Frolandsvn. 6  
Postboks 1623 Myrene

Tlf: 37 01 80 80  
Faks: 37 01 80 90

## **Markedsenhet Nord**

*Finnmark, Troms,  
Nordland, Nord-  
og Sør-Trøndelag,  
Møre og Romsdal*  
Strandgt. 52  
Postboks 611  
8801 Sandnessjøen  
Tlf: 75 53 17 00  
Faks: 75 04 08 02

## **Divisjon Produkt**

Olaf Helsets vei 5  
0694 Oslo  
Tlf: 23 16 60 00  
Faks: 23 16 60 10

*Telenor Alliance AS  
Telenor Dolphin AS  
Telenor InfoMedica AS  
Telenor Ergosoft AS*

## **Divisjon IT-Service**

Olaf Helsets vei 5  
0694 Oslo

**Telenor  
International AS**

Keysersgt. 13  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 99 00  
Faks: 22 77 99 09

**Telenor Global  
Services AS**

Keysersgt. 13  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 89 00  
Faks: 22 77 89 01

**Telenor Satellite  
Services AS**

Keysersgt. 13  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 79 50  
Faks: 22 77 79 80

**Telenor Invest AS**

Keysersgt. 13  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 99 30  
Faks: 22 77 99 35

**Telenor Consult AS**

Keysersgt. 15  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 84 21  
Faks: 22 77 89 74

**Telenor Plus AS**

Keysersgt. 13  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 99 20  
Faks: 22 77 88 01

**Telenor Media AS**

Drammensveien 144  
Postboks 403 Skøyen  
0212 Oslo  
Tlf: 22 77 10 00  
Faks: 22 77 10 01

**Telenor CTV AS**

C. J. Hambros pl. 2D  
Postboks 6870  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 23 13 80 50  
Faks: 23 13 80 65

**Telenor Avidi**

C. J. Hambros pl. 2D  
Postboks 6870  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 23 13 80 00  
Faks: 23 13 80 10

**Telenor Conax**

Fred. Olsensgt. 6  
0152 Oslo  
Tlf: 22 41 70 40  
Faks: 22 41 70 39

**Telenor Link AS**

Rådhusgt. 1-3  
0151 Oslo  
Tlf: 22 77 99 60  
Faks: 22 77 52 76

**Telenor Nextel AS**

Drammensveien 167  
Postboks 393 Skøyen  
0212 Oslo  
Tlf: 22 77 19 00  
Faks: 22 77 19 10

**Telenor Pos AS**

Gjerdrumsvei 8  
Nydalens Næringspark  
Postboks 2 Tåsen  
0801 Oslo  
Tlf: 22 02 11 33  
Faks: 22 18 47 50

**Telenor Marktech AS**

Rådhusgt. 7B  
0151 Oslo  
Tlf: 22 39 61 00  
Faks: 22 39 61 01

**Telenor Mobil AS**

Universitetsgt. 7  
Postboks 6746  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 78 50 00  
Faks: 22 78 55 00

**Telenor Mobilnett AS**

Pilestredet 35  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 78 50 00  
Faks: 22 78 55 00

**Telenor  
Installasjon AS**

Møllergt. 24  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 82 00  
Faks: 22 20 70 08

**Telenor Geomatikk AS**

Postboks 880  
5002 Bergen  
Tlf: 55 96 96 01  
Faks: 55 96 96 05

**Telenor Finans AS**

Fredrik Selmers vei 2  
Postboks 6311  
Etterstad  
0604 Oslo  
Tlf: 22 78 00 00  
Faks: 22 78 00 20

**Telenor Inkasso AS**

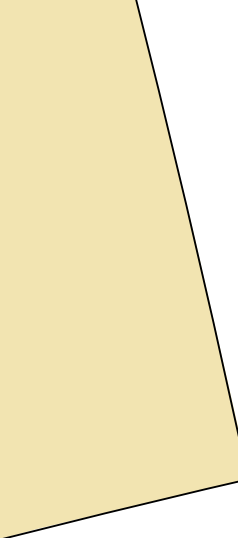
Kongensgt. 20  
Postboks 180 Sentrum  
3701 Skien  
Tlf: 35 91 44 90  
Faks: 35 52 42 99

**Telenor Venture AS**

Keysersgt. 13  
Postboks 6701  
St. Olavs pl.  
0130 Oslo  
Tlf: 22 77 99 22  
Faks: 22 77 99 21



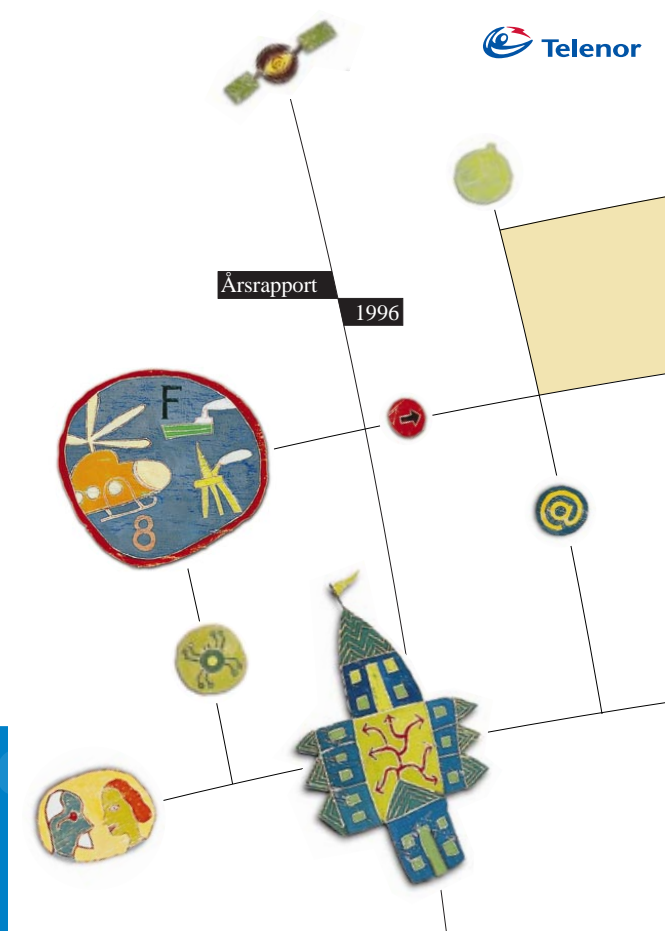






# Telenor

- Innholdsfortegnelse
- Presentasjon av selskapet
- Oppsummering av 1996
- Nøkkeltall
- Styrets beretning
- Resultatregnskap
- Balanse
- Kontantstrømsanalyse
- Noter til regnskapet
- Aksjonærforhold



Årsrapport CD

<http://hugin.sol.no>

HUGIN 1996

industri, handel og finans

Bank og forsikring

Industri, handel og finans

Shipping