

HOIST TECHNOLOGY A/S
VIRKSOMHEDSPRÆSENTATION

2011

Indhold

VIRKSOMHEDSPRÆSENTATION

Forretningskoncept	2
2010 i tal	3
Historie	3
Udvikling i løbet af årene	4
Direktøren har ordet	5
Vigtige hændelser i 2010	6
Forretningsprocessen	7
Vores medarbejdere	8
Personale og bestyrelse	9
Organisation	10-11
Miljø, etik og socialt ansvar	12

SYSTEM, PRODUKTER OG TJENESTER TIL

HOTELLER OG KONFERENCECENTRE	13
Eyecom	14
Laptop Access	14
Entertainment	16
Comfort Design	16
HotSoft	18
Serviator	19
Hoist Leasing	20
Hoist IT	20
Hoist Cloud Service	21

REFERENCER	22-23
-------------------------	-------

Forretningskoncept

”På et internationalt marked skal vi gennem branchekundskab og nytænkning tilbyde systemer, produkter og tjenester, som kan øge hoteller og kommercielle ejendommers profitabilitet.”

Koncernen Hoist AB er opdelt på to virksomhedsområder: Totalleverandør til hotelbranchen og helhedsleverandør inden for ventilation samt styring og regulering for kommercielle ejendomme. Vi udvikler og markedsfører tekniske systemløsninger, produkter og tjenester, der er specialudviklet til vores to kundegrupper.

Inden for hotelbranchen optræder vi under navnet Hoist Technology og fungerer som totalleverandør. For at hjælpe vores kunder med at optimere deres resultat, satser vi stort på at udvikle intelligente systemer, som kan integreres med hinanden og med andre systemer på markedet. Når vores systemer samarbejder, øges deres funktionalitet og kan derigennem effektivisere driften yderligere med øget profitabilitet som resultat.

Inden for området energieffektivisering til kommercielle ejendomme tilbyder vi helhedsløsninger inden for styrings- og reguleringsteknik i Norge og Sverige. I Sverige tilbyder vi desuden helhedsløsninger inden for ventilation. Målet med vores virksomhed for kommercielle ejendomme er at øge vores kunders profitabilitet, forbedre deres indeklima og samtidig reducere den negative miljøpåvirkning.

2010 i tal

Omsætning og indtjening

I regnskabsåret 2010 nåede Hoist Technology AS Danmark en omsætning på Dkr. 40 mill. (mod 32.4 året før). Indtjeningen (justeret for goodwill) nåede Dkr. 2.1 mill., hvilket er en forbedring i forhold til forrige år. 2010 tallene lever således op til de budgetterede forventninger.

Omkostninger

Omkostninger til lønninger, marketing og andre udgifter var ligeledes på linje med budget. Tab på debitorer var, i betragtning af markedssituation, på et yderst acceptabelt niveau. Alle produktudviklingsomkostninger er afskrevet på indtjeningen. Vækstrelaterede engangsomkostninger incl. rekrutteringsomkostninger og businesskoncept udvikling er delvist afskrevet i 2010. Således har vi i 2010 startet salg af vores bookingsystem Hotsoft samt TravelClick og Serviator.

Erhvervelser

Ingen erhvervelser er foretaget i løbet af året.

Vækst

Omsætningen steg med 23% i forhold til 2009. Virksomheden oplevede således en vækst i 2010, hvilket primært skyldes vores integrerede og velfungerende produktsortiment med en stigende efterspørgsel fra både eksisterende samt nye kunder. Indgåede samarbejds- og leveringsaftaler med ledende hotelkæder har ligeledes haft positiv indvirkning på den øgede omsætning. Årets arbejde og forberedelse for en fortsat god vækst ligger til grund for vores forventninger om en organisk vækst på ca. 15% pr. år.

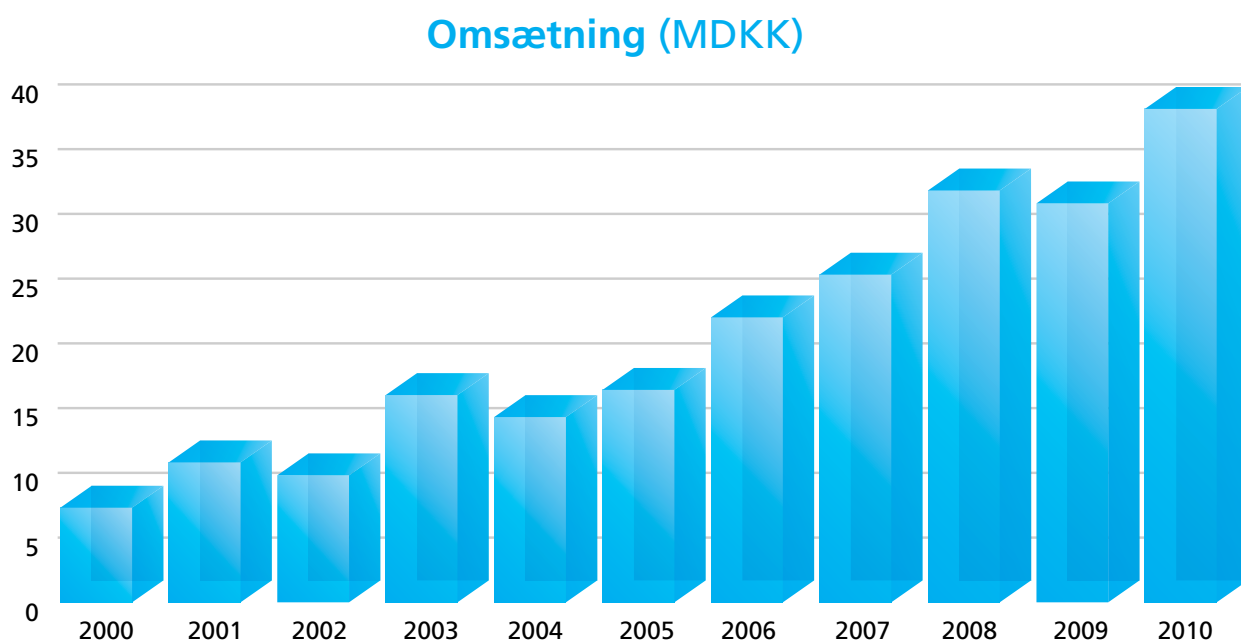
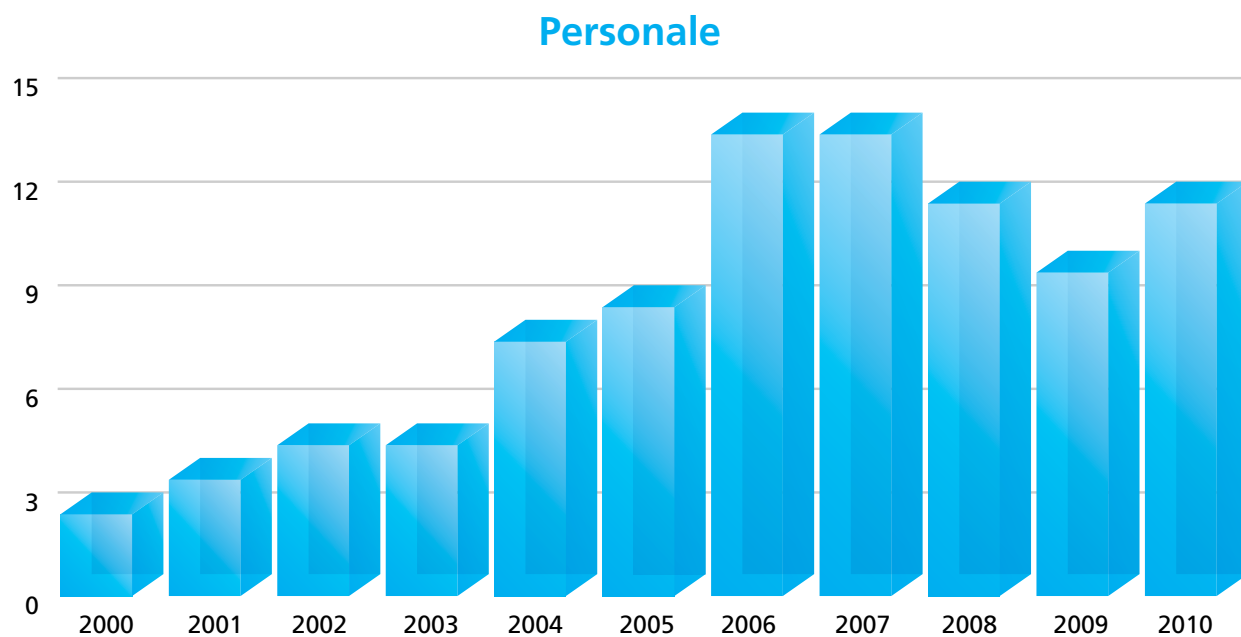
Financiering

Hoist's finansielle position blev styrket gennem året. Som koncern har vi en AAA kredit-rating.

Historie

- 1999** 5 år efter firmaets start i Sverige, etablerer Hoist datterselskab i Danmark. Etableres med kontor på adressen Lyngsø Allé i Hørsholm. Indleder samarbejde med Viasat om distribution af TV-kanaler. Omsætningen når på 7 måneder Dkr. 5.5 mill.
- 2000** Ansættelse af sælger til Comfort Design produkter. I alt 3 ansatte. Omsætning: kr. 9 mill.
- 2001** Omsætningen i hele Hoist Group når SEK 100 mill. og antallet af medarbejdere 53. I Danmark er vi oppe på 4 medarbejdere, og når en omsætning på kr. 12.5 mill.
- 2002** Laptop Access (trådløst internet) lanceres som eget brand. Endnu en medarbejder ansættes.
- 2004** Eyecom lanceres som eget brand. Omsætning: kr. 16 mill. og 8 medarbejdere.
- 2005** En 3-årig vækstplan, Vision 2008, lanceres internt. Omsætter for 18.1 mill.
- 2006** Hoist køber NL Partner AB. Serviator lanceres som eget brand. Omsætning på koncernplan når SEK 200 mill. og antallet af medarbejdere når 121. I Danmark omsætter vi nu for 23.7 mill.
- 2007** Hoist og Philips indleder samarbejde om udvikling af IPTV systemer til hotel markedet. Omsætningen i hele koncernen runder SEK 300 mill. og antallet af medarbejdere er nu oppe på 180.
- 2008** Vækstplanen Vision 2008 når sit mål med at fordoble koncernomsætningen fra 2005. En ny 3-årig vækstplan, Go11, introduceres internt for 2009-2011. Hoist i Danmark har bidraget med at nå Vision 2008 målet og runder en omsætning på 33.5 mill. med 14 medarbejdere.
- 2009** Hoist etablerer datterselskaber i Finland, Estland, Letland og Litauen med egne kontorer i alle fire lande. Indleder samarbejde med Nordic Team i Polen på franchisebasis. Køber Jovent AB i Stockholm som en styrkelse af udviklingen i EM Systems. Overtager aktiviteter i Minibar Systems. Omsætningen i koncernen når SEK 400 mill. og antallet af medarbejdere er 220. Omsætningen i Danmark falder til 32.5 mill. med 11 medarbejdere.
- 2010** HotSoft, TravelClick og Serviator introduceres på det danske marked. Nordic Team i Polen bliver helejet datterselskab. Der åbnes kontor i Polen med helejet datterselskab. Køber firmaet Luftkontroll i Örebro, som en yderligere styrkelse af udviklingen i EM Systems.

Hoist Technology i Danmark – udvikling i løbet af årene



2010 blev endnu et fremgangsrigt år for Hoist Technology AS i Danmark



På trods af de dystre udsigter til endnu et år med tilbagegang, eller i bedste tilfælde status quo, i hotelbranchen, kom Hoist Technology AS ud af året med det hidtil bedste resultat. Omsætningen steg med 23% og nåede 40 mill. Samtidig steg indtjeningen med samme vækst.

2010 blev samtidigt året, hvor vi efter nogle års tilløb endelig fik introduceret vores bookingsystem i Danmark. Ansættelsen af en sælger indenfor dette produkt har allerede vist, at der er et marked for Hotsoft i Danmark. Sammen med TravelCLICK og den prisbelønnede webbookingengine, iStay, samt det trådløse back-office system Serviator, er der med dette unikke produktmix skabt grobund for mange nye og spændende installationer på de danske hoteller.

På grund af den øgede aktivitet, har det været nødvendigt med en styrkelse af vores tekniske afdeling – ikke kun på IT-siden, men også indenfor AV- og antenneudstyr. Samarbejdsaftalen med Choice Hotels har betydet travlhed indenfor installation af TV apparater og parabolantennelæg, men også andre store opgaver har betydet, at vi har oprustet på teknik-siden.

Vækst

Omsætningen steg i 2010 i forhold til 2009. Dette skyldes ikke en stor, enkeltstående ordre, men derimod et øget salg af LCD TV til flere store hoteller, hvilket har påvirket 2010 regnskabet i positiv retning. Væksten i omsætning skal ligeledes ses som en konsekvens af generel stigende efterspørgsel fra både eksisterende samt nye kunder. Årets arbejde og forberedelse for en fortsat god vækst ligger til grund for vores forventninger om en organisk vækst på ca. 15% pr. år.

Financiering

Hoist's finansielle position blev styrket gennem året. Som koncern har vi en AAA kredit-rating.

Hørsholm, feb. 2011

Michael Sevel
Adm. direktør

Vigtige hændelser i 2010

Go11 – Satsningerne på vækst fortsatte

I 2010 fortsatte vi arbejdet med vores treårige vækstplan, Go11, i overensstemmelse med planerne. I 2010 blev der budgetteret med ekstra satsning på produktudvikling, hvilket også blev gennemført over hele linjen med et meget positivt resultat. Den succesfulde satsning har forstærket forudsætningerne for at nå målet i 2011, som er at skabe forudsætninger for at nå en omsætning på 1 mia. SEK i løbet af 2012.

Jovent AB opkøbte datterselskab

For Jovent AB startede året med at erhverve de resterende 50 % i SEMCO-EL AB, som dermed blev et helejet datterselskab. SEMCO-EL supplerer afdelingen for styring og regulering, som tidligere er overført fra Hoist Technology i Sverige, og dermed har Jovent en komplet afdeling for disse tjenester.

Hoist Technology er etableret i Polen

I april overgik den polske hotelleverandør Nordic Team Hoist Technology fra at være franchisetager til at blive et datterselskab. Ejerskiftet indebærer, at Nordic Team Hoist Technology fik øget teknisk kompetence og bedre kundetilbud, samt at Hoist Technology blev etableret fuldt ud i Polen. Der har i løbet af året været et intensivt arbejde med at ansætte medarbejdere og implementere processer og produktudbud i kombination med en øget markedsføring.

Go China

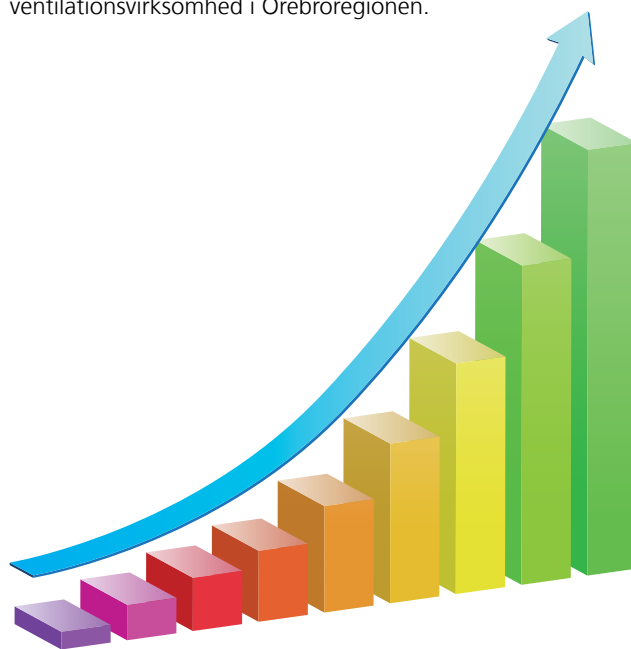
I november indgik vi en aftale med Eksportrådet (Swedish Trade Council) i Shanghai og ansatte en indkøber med placering i deres kontorhotel. Dette gjorde vi for at sikre, at de produkter, som vi køber fra Kina, opfylder vores fremstillingskrav med hensyn til kvalitet, miljøhensyn og etik. Vores indkøber arbejder først og fremmest med produkter, som vi markedsfører på forretningsområdet Comfort Design.

Tydeligt opsving på markederne

I løbet af andet halvår 2010 så vi et tydeligt økonomisk opsving på alle vores markeder, men først og fremmest på de markeder, der har været ekstra hårdt pressede af den økonomiske krise. Det gælder især for Rusland, Danmark, Finland og Baltikum, hvor vi nu ser, at optimismen er ved at vende tilbage.

Luftkontroll i Örebro opkøbt

I december opkøbte Hoist AB den privatejede ventilationsvirksomhed, Luftkontroll i Örebro AB. Erhvervelsen er en del af en storsatsning på forretningsområdet energieffektivisering og forstærker koncernens tilbud geografisk til hoteller og kommercielle ejendomme. Luftkontroll arbejder med helhedsløsninger inden for ventilation og er den førende ventilationsvirksomhed i Örebroregionen.



Forretningsprocessen



Hoist arbejder med en forretningsidé, en forretningsproces og to kundegrupper. Forretningsprocessen har altid været den samme, og kernen i den er, at vi tager et helhedsansvar for det, vi leverer, ved at samle alle kompetencer inden for virksomheden. Det er forretningsprocessen, som udgør kundens garanti for en tryk og langsigtet investering.

Produktudvikling

Vi udvikler software og systemer, som er specialtilpassede til hoteller og kommercielle ejendomme. Et par af vores systemer har vi udviklet fra bunden, men ofte indkøber vi et system, som vi tror på, og udvikler det derefter med fokus på vores kunders specifikke behov. At vi selv udvikler de systemer, som vi markedsfører, betyder, at vi altid kan tilpasse dem efter markedet og opfylde kundernes ønsker.

Markedsføring

Vi ejer alle vores varemærker, hvilket giver os fuldstændig kontrol over vores produktportefølje, og hvad vi vælger at markedsføre.

Salg

Hoist er en salgsdrevet virksomhed, og derfor har vi en stærk salgsorganisation inden for hvert forretningsområde. Vi har vores eget salgspølgningssystem, og i mange tilfælde har vores sælgere udviklet relationer med kunderne over en

flerårig periode. Det betyder, at vi lærer kunderne at kende og kan foreslå nye løsninger, som kan gøre deres virksomhed endnu mere profitabel.

Installation

Hoist har egne teknikere og montører. Vi er overbeviste om, at vi kan udføre et bedre stykke arbejde hos vores kunder ved at have erfarne medarbejdere, som er specialister i vores produkter og systemer. At have medarbejdere inden for alle forretningsområder er også positivt for organisationen, da kommunikationsvejene bliver kortere, og kompetencen altid er tilgængelig.

Support, service og uddannelse

Et system er en stor investering for kunden og skal anvendes i mange år. Hoist tager et helhedsansvar for de systemer og produkter, vi leverer. Det indebærer, at vi giver skræddersyet uddannelse, support, løser problemer og hjælper til ved opgraderinger – så det, vi leverer, holder op langt sigt.

Feedback, opgradering og nysalg

Når vi videreudvikler systemerne og softwaren, tager vi hensyn til feedback fra kunder, support og tendenser på markedet. Med disse oplysninger sørger vi for, at systemerne følger med udviklingen, og frigiver løbende opgraderinger og nye versioner.

Samarbejde giver styrke

2010 var det andet år i vores vækstplan Go11 og det år, hvor vi øgede antallet af medarbejdere med 80 personer til 304 ansatte. Det var også et år, som viste, at vores medarbejdere med stærkt engagement, tydelig fokus og det rette tilbud sammen gør, at vi igen opnår vores mål.

Kompetencesatsninger i 2010

I året, der gik, tog vi endnu et skridt mod øget kvalitet. Et eksempel er den kompetenceinventering, vi har foretaget på de tekniske områder. Det er en inventering, som gav øgede muligheder for både at møde fremtidens krav og opfylde medarbejdernes ønsker. De øvrige områder, hvor vi har foretaget uddannelse inden for, er f.eks. salg, personlig effektivitet, pædagogik og lederskab.

Som tidligere fokuserede vi på helbred og præventiv træning. Vi tror på værdien af regelmæssig og opbyggende træning, og derfor støtter vi det. En aktivitet, som vi foretog for at værne om helbred og sammenhold, var, at vi i løbet af efteråret gennemførte en skridtkonkurrence for hele koncernen. Alle kontorer blev inddelt i hold, og med en skridttæller i bæltet gik vi fiktivt fra Barcelona til Stockholm.

Fokusområder i 2011

I indeværende år vil vi fortsætte med kompetenceinventering inden for virksomhedens øvrige områder. Baggrunden er fortsat fokus på videreudvikling med henblik på at forstærke vores tilbud yderligere.

Afslutningsvis vil jeg belyse det faktum, at en stor del af vores virksomheds fremgang ligger i medarbejdernes evne til fleksibilitet og vilje til at hjælpe hinanden på tværs af professioner, afdelinger og lande. Disse egenskaber er vi nødt til at formidle, udleve og værne om hele året rundt, og jeg tror, at det bliver endnu vigtigere, i takt med at vi fortsætter med at vokse.

Joacim Möller
HR-chef, koncernen

Antal medarbejdere, december 2010	304
Mænd	246
Kvinder	58
Gennemsnitsalder	38
Aldersforskel	19-67





Personale

Fra venstre til højre, oppefra og ned:

Martin Wedersøe Key Account HotSoft	Michael Holm-Jensen IT Technical Coordinator	Brian Trolle Larsen Key Account Manager	Michael Ryesberg Technician	Morten Sevel Technician
Riadh Hannachi Network Engineer	Lise-Lotte Jørgensen Sale Comfort Design	Jette Eisenreich Financial Controller	Søren Ludvigsen Technician	Maria Madsen Financial Assistant
Birger Hansen Product Area Manager	Michael Sevel Managing Director	Marlene Seestern Sales-Marketing Advisor	Søren Wahl Trainee	

Ikke på gruppefoto:

Kim Simonsen
Key Account Manager



Bestyrelse



Malcolm Lindblom
Bestyrelsesmedlem og
bestyrelsesformand
Nuværende stilling:
Koncernchef, Hoist AB
Øvrige bestyrelsesposter:
Inom Hoistkoncernen,
Länsförsäkringar Stockholm



Michael Sevel
Bestyrelsesmedlem
Nuværende stilling:
MD, Hoist Technology A/S



Jeppe Ulrich
Bestyrelsesmedlem
Øvrige bestyrelsesposter:
FFC 3 A/S, Berlin Invest A/S
Uddannelse:
MBA



Peter Høgh
Bestyrelsesmedlem
Nuværende stilling:
Advokat (H) Ret & Råd i
Hørsholm
Uddannelse:
Cand. jur. fra Københavns
Universitet

Organisation

Hoist AB er moderselskabet i koncernen. Hovedkontoret ligger i Solna uden for Stockholm. Virksomheden er juridisk set organiseret, så moderselskabet ejer 100 % af datterselskaberne. Moderselskabet driver markedsføringsafdeling, HR-afdeling og økonomi med overordnede kontrolfunktioner for koncernens selskaber. Moderselskabets har også ansvaret for konceptudviklingen.

Sverige

I Sverige er der fem datterselskaber og virksomheder: Hoist Technology AB med funktioner som markedsføring, administration, salg, installation, support og service til hoteller, Hoist Cloud Service, som arbejder med hosting af systemløsninger, Jovent AB og Luftkontroll i Örebro AB, som arbejder med ventilation samt styring og regulering til kommercielle ejendomme, og Hoist Leasing AB, som yder

kundefinansiering til flere af vores lande. Virksomheden drives fra kontorer i Solna, Malmö, Göteborg, Hägersten og Örebro. I gennemsnit var der 128 medarbejdere i Sverige i 2010.

Norge

I Norge er der to helejede datterselskaber: Hoist Technology AS med markedsføring, administration, salg, installation, support og service til hoteller samt EM Systemer AS, som arbejder med energieffektivisering i kommercielle ejendomme. Der er selvstændige kontorer i Oslo, Bergen og Trondheim. I gennemsnit var der 96 medarbejdere i Norge i 2010.

Danmark

I Danmark findes det helejede datterselskab Hoist Technology A/S, som arbejder med markedsføring, administration, salg,



installation, support og service til hoteller. Selskabets kontor ligger i Hørsholm uden for København. I gennemsnit var der 12 medarbejdere i Danmark i 2010.

Finland og Baltikum

I Finland findes det helejede datterselskab Hoist Technology Ab Oy, som arbejder med markedsføring, administration, salg, installation, support og service til hoteller. Selskabets hovedkontor ligger i Helsingfors og med filialer i Tallinn, Vilnius og Riga. I gennemsnit var der 8 medarbejdere i Finland, Estland, Letland og Litauen i 2010.

Rusland

I Rusland findes det helejede datterselskab LLC Hoist Hospitality Group, som arbejder med markedsføring, administration, salg, installation, support og service til hoteller. Kontoret ligger i Moskva, og i gennemsnit var der 10 medarbejdere i 2010.

Polen

I Polen findes det helejede datterselskab Nordic Team Hoist Technology, som arbejder med markedsføring, administration, salg, installation, support og service til hoteller. Kontoret ligger i Warszawa, og i gennemsnit var der 8 medarbejdere i 2010.

Storbritannien

I Storbritannien findes det helejede datterselskab Hoist Technology Development Ltd., som udvikler software til Hoists' systemløsninger. Herfra foregår der salg af software til forhandlere i en række lande. Selskabet har kontor i London, og der var i gennemsnit 7 medarbejdere i 2010.



Miljø, etik og socialt ansvar

Hoistkoncernen har vokset sig ganske stor – med over 300 medarbejdere inden for de forskellige forretningsområder. Da vi som aktør både påvirker vores medarbejdere og indgår som en del af samfundet, har vi klare retningslinjer for, hvordan vi som organisation skal arbejde med miljøhensyn, etik og socialt ansvar.

- Vi stræber efter at markedsføre så miljøtilpassede produkter som muligt.
- Vi har som mål at foretage en så lille negativ miljøpåvirkning som mulig.
- Vi udbeder dokumenteret kvalitets- og miljøsikring fra vores leverandører.
- Vi behandler altid de oplysninger, som vi får fra vores kunder, strengt fortroligt.
- Vi bestræber os på at holde god etik i beslutnings- og stillingstagen, som vedrører alle nærtstående interessenter.
- Eventuelle personlige fordele i forretningsrelationer skal følge svensk lov og de etiske regler, som er formuleret af IMM (Institutet Mot Mutor – Institutet mod bestikkelse).
- Vi vælger transportmetoder og -køretøjer efter minimal miljøpåvirkning.
- Igennem åben kommunikation opmuntrer vi til dialog, giver medarbejdere indflydelse og respekterer andres meninger.
- Ved rekruttering forsøger vi at udvide virksomhedens erfaringsgrundlag med hensyn til bl.a. køn, alder og etnisk baggrund.
- Vi arbejder på at skabe en sund balance mellem arbejds- og privatliv for medarbejderne.

Samfundsengagement

I januar 2010 skete der et kraftigt jordskælv i Haiti. Som mange andre organisationer og virksomheder skænkede Hoist penge til Svensk Røde Kors-indsamlingen til fordel for de overlevende. For at alle medarbejdere i koncernen kunne føle, at de deltog i bidraget, valgte vi at donere 500 SEK pr. medarbejder (i alt 110.000 SEK). Det er på den måde, vi vil arbejde med denne type indsatser, og vores ambition er at yde lignende bidrag en gang om året.

I Sverige har vi også valgt at støtte Børnecancerfonden og er nu en af deres vennevirksemheder på guldniveau.

System, produkter og tjenester til hoteller og konferencecentre

Hoist Technology begyndte sin virksomhed på det svenske hotelmarked i 1994, og siden er virksomheden vokset. I dag er vi aktive i 10 lande i Europa. Vi fungerer som totalleverandør til hotelbranchen, og vi tilbyder bl.a. tekniske systemløsninger, hotelinteriør og tilknyttede produkter og tjenester. En af grundideerne i virksomheden er at samle al kompetence internt, hvilket betyder, at vi har fuld kontrol over alle elementer i forretningsgangen. Dette skaber tryghed og langvarige relationer mellem leverandør og kunde.

Interaktive systemer

Vores forretningsidé er at "tilbyde systemer, produkter og tjenester, som kan øge hotellers profitabilitet", og derfor arbejder vi effektivt med produktudvikling for at være på forkant med udviklingen inden for branchen. En vigtig del af dette er at sørge for, at vores systemer kan fungere interaktivt med hinanden og er åbne for integration med tredjepartssystemer.

Når systemerne fungerer interaktivt, skabes muligheder for at effektivisere og forenkle den daglige drift på hotellet. Eftersom vi selv styrer udviklingen af vores systemer, kan vi være lydhøre over for kundernes feedback. I udviklingsprocessen samarbejder vi ofte med hoteller på pilotprojekter for at sikre, at slutproduktet passer til virksomhederne.

Referencer

Hoist Technology fungerer som leverandør til både 5-stjernede luksushoteller, markedsførende hotelkæder og vandrehjem. Blandt vores kunder er Nordic Choice Hotels, Scandic, Elite Hotels of Sweden, Best Western Hotels og Marriott samt over 1.000 uafhængige hoteller i Norden.

Om virksomheden

Hoist Technology driver virksomhed i Sverige, Norge, Danmark, Finland og Baltikum, Polen, Rusland og Storbritannien og har i alt ca. 150 ansatte. Hovedkontoret ligger i Solna i Sverige og VD for Hoist Technology AB er Christopher Upmark, en af koncernens to grundlæggere. I 2010 omsatte Hoist Technology-selskabet i alt for ca. 352 mio. SEK.

Eyecom

TV-SYSTEMER, HOVEDCENTRALER, DIGITAL SIGNAGE & LCD-TV

I Eyecom sortiment findes alt inden for tv til hoteller – vi tager os af hele processen fra modtagelse af signalerne til det færdige billede på hotelværelset. Hoist Technology tilbyder også et bredt sortiment af tv-kanaler. Læs mere under Entertainment på side 16.

Helhedsløsninger inden for hotel-tv

Hoist Technology er totalleverandør, når det drejer sig om tv til hoteller. I 2010 steg efterspørgslen efter digitale end-to-end-tv-løsninger, hvor samtlige elementer er tilpasset digital billedoverførsel. Til en sådan tv-løsning kræves en digital hovedcentral, som erstatter den tidligere programkilde, samt LED-tv eller LCD-tv med indbygget digitalmodtagelse på hotelværelset. For hotelgæsterne betyder en digital end-to-end-tv-løsning, at de kan se HD-kanaler med optimal digital billedkvalitet.

Eyecom IPTV – tv-system

Eyecom IPTV er et digitalt tv-system til hoteller. Det er udviklet på samme brugervenlige platform, som i dag anvendes i mange husstande, hvilket betyder, at hotelgæsterne kan genkende det og nemt betjene og bruge systemets forskellige funktioner. Eyecom IPTV giver gæsterne



adgang til Video on Demand, elektroniske programguider, servicetjenester og hotelinformation. Vi tilbyder også et tv-system, som hedder Eyecom Interactive.

Eyecom Info Channel

En infokanal er hotellets egen tv-kanal. Med Eyecom Info Channel kan hotellet øge sit mersalg ved at informere sine gæster om f.eks. åbningstider i restauranten og spa-bad, restaurantmenu, room service og weekendtilbud. Med ekstrapakken Eyecom Info Channel PLAY følger specialproduceret animeret og filmet materiale med hoteltilpassede temaer. Filmene fungerer som supplement til den øvrige hotelinformation.

Eyecom Conference Guide – Digital Signage

Eyecom Conference Guide er et Digital Signage-system med indbygget software, og det fungerer som vejviser for konferencedeltagere. På billedskærme, der er placeret i receptionen og uden for konferencerummet, får deltagerne oplysninger om, i hvilket lokale de skal være, og hvordan de finder derhen. Oplysningerne kan nemt opdateres, og grafikken kan tilpasses til konferencevirksomhedens egen profil.

Laptop Access

TRÅDLØS INTERNETADGANG

Vores hoteltilpassede WIFI-system Laptop Access giver både gæster og personale hurtig forbindelse til trådløst internet. Laptop Access er skalerbart til alle typer faciliteter, både små hoteller og store konferencefaciliteter, hvor mange personer i samme lokale har brug for at være tilsluttet samtidig.

Valgbare hastigheder

Med Laptop Access er det muligt at begrænse antal bit/sekund/bruger. Det betyder, at hotellet kan sikre, at der altid er hurtig adgang, og at gæsterne deler den øvrige kapacitet.



Support

Hoist Technology's telefonsupportcenter er åbent døgnet rundt, hele året. Vi tilbyder også supportaftaler med responstid. Laptop Access kan med fordel kombineres med vores mobile backoffice-system Serviator. Læs om Serviator på side 19.



Choice Hotels vælger Hoist som leverandør af tv-løsninger og tv-programmer

I september 2010 udvidede Choice Hotels Scandinavia AB samarbejdet med Hoist Technology AS ved at gøre Hoist Technology til deres fortrukne leverandør af tv-løsninger og tv-kanaler de næste to år. Samarbejdet gælder for samtlige Choice Hoteller i Skandinavien og i Danmark startede det nye samarbejde med en installation af nye LCD fladskærme på Clarion Hotel Copenhagen og i november på Quality Airport Hotel Dan samt Clarion Collection Hotel Neptun i december.

Clarion Hotel Copenhagen har valgt at opgradere deres værelser med nye LCD skærme fra Samsung. TV apparaterne har smarte hotelfunktioner som inkluderer en velkomstfunktion og indbygget vækkeur samt mulighed for at oplade hotellets eget logo på skærmen.

– Det er vigtigt for os at vore gæster får en god tv-oplevelse når de besøger vores hotel og at vi kan tilbyde dem en god og underholdende tv-programpakke. Samtidig har de nye smarte skærme opgraderet vores værelser, så de passer til hotellets vision om at give vores gæster en anderledes oplevelse indenfor service, farver og design, siger Jesper Stubgaard, hoteldirektør på Clarion Hotel Copenhagen.

Clarion Copenhagen blev bygget i 2003 og har 215 værelser og conferencefaciliteter til 500 gæster. Med den nye tv-løsning fra Hoist har hotellet fået mulighed for at udnytte det digitale DVB-T signal, og kan således vise mere end 10 ekstra free-to-air kanaler, idet disse modtages med en almindelig, terristisk antenne.

- Clarion Hotel Copenhagen er ISO 14001 miljøcertificeret og derfor tænker vi også på miljø når vi opgraderer og udskifter til ny digital billedkvalitet. Derfor har vi valgt skærme fra Samsung som er energibesparende, siger Jesper Stubgaard, hoteldirektør på Clarion Hotel Copenhagen.

Quality Airport Hotel Dan, som ligger tæt på Københavns lufthavn, har også valgt en ny tv-løsning fra Hoist Technology, som er installeret i november måned. Hotellet har 228 værelser som alle får 32" Philips LCD fladskærme og samtidig udbygger de deres kabel-tv med et mindre parabolantlæg med 2 filmkanaler.

Hotellet har valgt LCD skærme fra Philips, fordi det giver værelserne et moderne look og samtidig giver gæsterne en optimal TV oplevelse.

Entertainment

FILM OG TV-KANALER

Hoist Technology har licenseret tv-kanaler og filmrettigheder til visning på hotelværelser siden sidst i 1990'erne, og siden 2006 har vi tilbudt tv-kanaler til visning i offentlige, institutionelle og erhvervsmæssige miljøer. I dag er vi markedsførende på disse områder. Vi leverer også komplette hotel-tv-løsninger. Læs mere under Eyecom på side 14.

TV-kanaler til hoteller

Via direkte aftaler med både lokale og internationale tv-programsselskaber kan Hoist Technology tilbyde licensaftaler for ca. 70 tv-kanaler til visning på hoteller. I vores udbud af tv-kanaler findes bl.a. samtlige Viasat-, CANAL+- og BBC-kanaler. Hos os findes underholdning for enhver smag – film, sport, nyheder, børneprogrammer, dokumentarudsendelser og naturprogrammer. Vi licenserer og installerer tv-kanaler, uanset om distributionen foregår via kabel, parabol eller jordnet.



TV-kanaler til offentlige og institutionelle miljøer.

Hoist Technology kan tilbyde licensaftaler til mere end 30 tv-kanaler til offentlig visning. I vores udbud findes bl.a. alle Viasats kanaler, Eurosport, TV4 Sport, VH1, Kanal 5 og CNN.

Fakta om visningsrettigheder

For at kunne vise tv i offentlige/institutionelle miljøer kræves en licensaftale. Virksomheder, som berøres af dette, er f.eks. hoteller, kontorer, restauranter, barer, fitnesscentre, skoler, sygehuse og militære anlæg. Visning uden aftale medfører et brud på loven om ophavsret.

Comfort Design

GÆSTEARTIKLER OG TEKNISK HOTELINTERIØR

Comfort Design leverer interiør og gæsteartikler til hotel-, spa- og konferencefaciliteter. Vi har et udbud, som kan tilgodese alle hoteller, og produkterne i vores sortiment er udvalgt specielt med henblik på at skabe et behageligt og indbydende miljø for gæsterne.

Gæsteartikler og logoprodukter

Vi tilbyder specialdesignede gæsteartikler i form af logoprodukter med hotellernes egne logoer. Logoprodukterne skræddersys med hensyn til både indholdets udseende, duft og farve og kan være alt fra shampoo, sæbe eller lotion til større gæsteartikler, som



f.eks. badekåber og tøfler. Når et hotel er interesseret i logoprodukter, hjælper vi med hele processen – fra skitseforslag til færdigt produkt. Logoprodukter skaber et eksklusivt og personligt miljø og er desuden en god gave til gæsten, som samtidig forstærker hotellets varemærke.

Minibar og safeboxe

Comfort Design leverer tekniske produkter, som både kan øge gæsternes trivsel og hotellets indtægter. Vi tilbyder safeboxe og minibarer samt introducerede nøglekortlås som en nyhed i sortimentet i 2010.



“Logoprodukterne giver vores hotelgæster lidt ekstra luksus!”

Med en unik beliggenhed ved Nyborg Strand med vand, strand og bøgeskov lige uden for vinduerne ligger Hotel Hesselet. Det familieejede hotel byder på en afslappet og personlig atmosfære og mange gæster kommer igen og igen, så de nærmest betragter hotellet som deres andet hjem.

I sommers besluttede hotelchef Lise-Lotte Tilsted og oldfrue Dorthe Callesen at hotellet skulle satse på specialdesignede logoprodukter, som passede til hotellets unikke stil. Vi har stillet Dorthe nogle spørgsmål om beslutningen.

Hvilke logoprodukter har I?

Vi har valgt at have gæsteartikler i form af 20 ml tuber med shampoo, shower gel, bodylotion og sæbe i plissé. Derudover har vi også valgt badehætte, skopudse- og sysæt.

Hvorfor har I valgt at få logoprodukter?

Vi blev kontaktet af Comfort Design og fik efter et møde tilsendt et godt oplæg og nogle flotte forslag. Med logoprodukterne kan vi forbedre vores image og højne luksusfølelsen på hotellet og da logoprodukterne desuden var billigere end vore normale gæsteartikler, var vi ikke i tvivl om at det var den rigtige beslutning.

Har I fået nogen reaktioner fra jeres gæster?

Ja, vi har fået mange positive kommentarer! Vores gæster syntes at hotellet føles mere luksusagtigt og logoprodukterne er lækre souvenirs at tage med hjem.

HotSoft

BOOKINGSYSTEM



Vores bookingsystem HotSoft giver hurtig adgang til oplysninger om bookinger, økonomi, kunder og statistik. HotSoft passer til hotel-, spa- og konferencefaciliteter og anvendes i dag på ca. 900 anlæg rundt om i Europa, Afrika og Asien.

Egen udvikling

HotSoft udvikles af Hoist Technology Development Ltd., og det betyder, at vi har fuld kontrol over funktionaliteten og sikkerheden, samt hvordan systemet skal videreudvikles, for at vi kan opfylde vores kunders ønsker endnu bedre.

Bookingsystem med mange muligheder

HotSoft er opbygget af helintegrerede moduler og tilbyder et stort udvalg af brugergrænseflader til integration med tredjepartssystemer. Derfor er der mange muligheder for at skræddersy systemet, så det passer den enkelte facilitets behov. I øjeblikket er HotSoft åben for integration med blandt andet nøglekortsystemer, klimaanlæg, økonomisystemer, restaurantsystemer, chip- og pin-terminaler, bookingbekræftelse via SMS og betalings-tv-systemer.

Hoist Technology samarbejder med TravelCLICK, som tilbyder løsninger til online- og GDS-booking, og med blandt andet Hogia, Visma Spcs, Payzone, Six Card Solutions, Ving Card og Trivec.

Installation, service og support

Hoist Technology leverer helhedsløsninger, hvilket blandt andet betyder, at vi har dedikerede teknikere og konsulenter, som arbejder med HotSoft. De har stor brancheerfaring og udfører installation, driftsopstart, uddannelse, opgraderinger og support. Vores supportcenter er åbent døgnet rundt, hele året.

HotSoft 8

Nu lancerer vi HotSoft 8! Vores nye version af HotSoft er SQL-baseret og helt tilpasset til Windows 7.

Nye funktioner i HotSoft 8

- Extended Stay – giver hotellet mulighed for at sælge værelset på timebasis til gæster, som ikke ønsker at checke ud til normal tid for udcheckning. Giver både øget service og øgede indtægter.
- Extra Sales Pop Up Window – et popup-vindue, som minder receptionsmedarbejderne om f.eks. at spørge gæsterne, om de vil reservere bord i restauranten. Oplysningerne i popup-vinduet kan enten forprogrammeres eller genereres automatisk fra systemet direkte, baseret på aktuelle data (HotSoft "ved", at der er ledige borde i restauranten).
- Customized Themes – HotSoft 8 ligner et normalt Windows 7-program og kan tilpasses med farver og logo, så det matcher hotellets profil.
- Bed Booking for Youth Hostels – På et vandrehjem sælges senge ofte separat på sovesale og er således inddelt efter andre kriterier end på et hotel, f.eks. over- eller underkøje og dame- eller herreafdeling. HotSoft 8 håndterer sengebookinger.
- Camping Sites – På campingpladser findes der også mange bookingparametre, som adskiller sig fra et hotel – f.eks. teltplads eller campingvognsplads, og at gæsterne kan blive fra én nat til flere år. HotSoft 8 håndterer campingpladsbookinger.

HotSoft 8 via Hoist Cloud Service

Lokale installationer af bookingsystemer kan være en kostbar investering. Derfor lancerer vi i 2011 en omkostningseffektiv driftsaftaleversion (hosting-version) af HotSoft 8 via Hoist Cloud Service. Læs mere om Hoist Cloud Service på side 21.

Serviator

BACKOFFICE-SYSTEM

Serviator er vores eget udviklede mobile back office-system. Systemet anvendes i touch screen-enheder, som f.eks. mobiltelefoner og tablet-pc'er (f.eks. iPad) samt i computere med adgang til internettet. Serviator forsyner medarbejderne med et personligt informationsflow af aktiviteter på hotellet og giver medarbejderne mulighed for at kommunikere direkte med hinanden. Serviator kan målbart sænke driftsomkostningerne, effektivisere arbejdet, minimere fejl i virksomheden og dermed forhøje serviceniveauet for gæsterne.

Design og konstruktion

Serviator er et tredelt system med en webbaseret brugergrænseflade, et program for tilpasning af systemet til den aktuelle hotelstruktur og en brugergrænseflade mod bookingsystemet. Den brugervenlige brugergrænseflade består dels af farvekodede ikoner, hvilket gør, at det er nok med et par klik for f.eks. at give besked om en ændret værelsesstatus. Farvekodningen giver et tydeligt overblik over, hvad der skal gøres.

Hvordan fungerer Serviator?

Serviator giver overblik over alle arbejdsopgaver, som indgår i driften af et hotel, f.eks. rengøring, vedligeholdelse, lagerstyring, delegering og service. Det er designet til at forenkle den interne kommunikation og give både ledelse og medarbejdere oplysninger om aktiviteterne på hotellet. Når der foretages en notering i Serviator, ved alle, hvad der skal gøres.

Eksempel: Rengøring med Serviator

1. Som arbejdsleder fordeler du værelser til rengøringspersonalet. Du kan også måle effektiviteten og overvåge kvalitetsniveauet samt se på faktorer som rengøringstid pr. værelse, tidsforbrug fra fejlrapport til løsning, antal delegerede værelser/rengøringsmedarbejder og en fortegnelse over, hvad og hvor meget i minibaren, der skal fyldes op.
2. Som rengøringsmedarbejder får du en liste over de værelser, som du skal gøre rent den pågældende dag, og ser, om de er klar til rengøring. Via de farvekodede ikoner får du hurtigt overblik over værelsesstatus, om noget skal repareres, om et værelse får besøg af en VIP-gæst, eller om minibaren skal fyldes op. Når rengøringen er færdig, rapporterer du det i systemet.
3. Som receptionist får du direkte besked om, hvorvidt et værelse er ved at blive gjort rent.



Hoist Leasing

KUNDEFINANSIERING

Som en tillægstjeneste til hele Hoist-koncernens sortiment tilbyder vi via datterselskabet Hoist Leasing attraktive finansieringsmuligheder for samtlige kunder. Årsagen til at vi har udviklet denne tjeneste er, at kunne opfylde vores kunders behov for kontinuerlig opgradering af interiør og teknik.

Vores leasingtilbud er et fleksibelt, finansielt værktøj, hvor vi blandt andet kan tage udstyr tilbage og erstatte det med nyt, uden at det påvirker det månedlige driftsbudget. Derudover kan teknisk service og support samt en fordelagtig forsikring indgå i aftalen.

Fordele ved leasing fra Hoist

- Fornyelse og forhøjelse af standarden uden at skulle tage lån i banken.



- Generøse garantier og fleksible aftaleforløb.
- Ret til opgradering til nyt udstyr i løbet af aftaleperioden.
- Der kan anmodes om udskiftning af udstyr når som helst i aftaleperioden.
- Vi tager os af det gamle udstyr.
- Hotellet har samme månedsomkostninger under hele aftaleperioden.
- Langsigtet kontrol over omkostninger.
- Påvirker ikke balanceopførelsen.
- Bedre soliditet og bedre nøgletal.

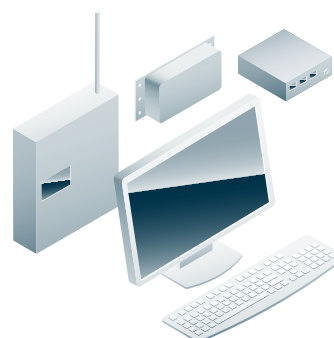
Hoist IT

INSTALLATION, SERVICE OG SUPPORT

Hoist IT leverer data og teknik – alt fra hardware med installation og support med komplet drifts- og funktionsansvar. Vi arbejder med installation, service og support af alle systemer fra Hoist Technology og supporterer hotel- og restaurationsbranchen med teknisk kompetence døgnet rundt.

IT-miljøer og IT-sikkerhed

Hoist IT skaber driftssikre IT-miljøer. Vi har mange års erfaring med opbygning af IT-miljøer til hoteller og restaurationsbranchen fra bunden og arbejder også med at gennemgå og opgradere vores kunders eksisterende IT-miljøer. Når vi opbygger infrastrukturen til et IT-miljø, konfigurerer vi backup-rutiner og installerer firewalls og virusbeskyttelse. Ud over at opbygge og forbedre IT-miljøer arbejder vi desuden meget med at foretage fejlsøgning og genoprette IT-miljøer efter driftsforstyrrelser.



Trådløse netværk

Antallet af gæster, som opretter forbindelse til internettet trådløst, er øget markant de seneste år. I dag har man brug for hurtig og pålidelig adgang, da mange opretter forbindelse samtidigt – enten via bærbare eller smartphones. Hoist IT har i mange år arbejdet med at opbygge og installere trådløse netværk, som fungerer optimalt i hotel-, restaurant- og konferencemiljøer.

Serviceaftale og support

Hoist IT arbejder både med at løse akutte supportproblemer og med at give kunderne langsigtet tryghed via serviceaftaler med regelmæssige besøg fra vores teknikere på stedet. Vores telefonsupport er altid tilgængelig, og ved ekstra vanskelige problemer har vi medarbejdere, som kan løse problemet på stedet.



Hoist Cloud Service

HOSTING OG TYNDE KLIENTER

Hoist Cloud Service arbejder med hosting og tynde klienter, som forenkler driften af vores kunders virksomheder. Det er en centraliseret afdeling, som supporterer alle vores produkter og systemer i de lande, som vi opererer i.

Vores kunders virksomheder kræver et velfungerende IT-miljø. Hoist Cloud Service bidrager til reducerede driftsforstyrrelser og tilbyder hoteller uden egen IT-afdeling adgang til tjenester og muligheder, som tidligere kun var tilgængelige for større virksomheder.

Hosting og tynde klienter

Hoist Cloud Service tilbyder hosting af software, som giver brugeren mulighed for at undgå lokal installation af hardware og i stedet arbejde med tynde klienter. Eksempler på systemer, som vi tilbyder gennem tynde klienter, er bookingsystem, onlinesystem til internetsalg, informationssystem og backoffice-system. Hoist Cloud Service sørger også for implementering af softwaren, hvilket skaber en effektivitet i arbejdet, da den samles på samme sted. Tiden til implementering forkortes, og omkostningerne reduceres, samtidig med at leverancen sikres yderligere.

Webdesign

Ud over hosting tilbyder Hoist Cloud Service webdesign og programmering af hjemmesider. En professionel designet og søgeoptimeret hjemmeside er en forudsætning for et profitabelt onlinesalg.

Komplette løsninger inden for IT og hosting

Et indkøb af f.eks. et bookingsystem medfører ofte, at et hotel samtidig gennemgår hjemmeside, onlinebookinger, søgeoptimering og hardware samt lægger en plan for sikker drift for de kommende år. Dette medfører sandsynligvis, at hotellet er nødt til at indgå aftale med flere leverandører.

Hos Hoist samler vi i stedet alt under samme tag! Kunden skal kun bruge én kontakt for at få en komplet løsning, herunder kundefinansiering og installation, service og support.

Fordele ved Hoist Cloud Service

- Lav investering ved fornyelse af IT-miljø, da kunden slipper for investeringer i hardware og software.
- Lave startomkostninger via effektiv implementering.
- Stabil drift og høj sikkerhed med automatisk sikkerhedskopiering.
- Lave løbende vedligeholdelsesomkostninger til IT.
- Der er systemtilgængelighed, hvor der er internetforbindelse.
- Øget salg via søgeoptimering.
- Omkostningsbesparelse via mindre tidsforbrug på IT-spørgsmål.



23 Scandic Hoteller i Danmark
3602 værelser.



First Hotel Skt. Petri
København, Danmark, 270 værelser.



Clarion Collection Hotel Mayfair
København, Danmark, 101 værelser.



Elite Plaza Hotel Malmö
Malmö, Sverige, 116 værelser.



Hotel Vejlefjord
Stouby, Danmark, 113 værelser.



Randsvangen Hotel
Jevnaker, Norge, 65 værelser.



Hotel Randers
Randers, Danmark, 80 værelser.



Scandic Continental
Stockholm, Sverige, 263 værelser.



Hotel Andels
Kraków, Polen, 159 værelser.



Hotel National
Moskva, Rusland, 206 værelser.



Tervise Paradiis SPA Hotel & Water Park
Pärnu, Estland, 122 værelser.



Clarion Hotel Copenhagen
København, Danmark, 215 værelser.



Clarion Hotel Plaza
Karlstad, Sverige, 131 værelser.



Adina Apartment Hotel Copenhagen
København, Danmark, 128 værelser.



Lotte Hotel Moscow
Moskva, Rusland, 304 værelser.



Comwell Kellers Park
Børkop, Danmark, 107 værelser.

HOIST

● ● ● ● ● TECHNOLOGY

Slotsmarken 12, 2970 Hørsholm
Tlf. +45 4586 0203, Fax +45 4586 1333
info.dk@hoistgroup.com
www.hoistgroup.com