



TurnIT ÅRSREDOVISNING 2000

TurnIT Supplies

TurnIT Software

TurnIT Communication

TurnIT Consulting

TurnIT Outsourcing

Innehållsförteckning

1	Året i sammandrag
2	VD har ordet
6	Mål och strategier
9	Fem år i sammandrag
10	IC Rating
11	Personal
12	Supplies
14	<i>Insert</i>
16	<i>LAC</i>
18	<i>SweDeltaco</i>
20	Software
22	<i>CityData</i>
24	<i>IAR Systems</i>
26	<i>Innovative-IT</i>
28	Communication
30	<i>Fiberdata</i>
32	<i>Retea</i>
34	Consulting
36	<i>Arete</i>
42	<i>Computas</i>
44	Outsourcing
46	<i>Careda</i>
48	<i>Svenska PA</i>
50	TurnIT Development
52	Search & Select
53	Förvaltningsberättelse
55	Resultaträkningar
56	Balansräkningar
58	Kassaflödesanalyser
60	Redovisningsprinciper
62	Noter
75	Revisionsberättelse
76	TurnIT-aktien
78	Styrelse, revisorer och koncernledning
80	Adresser
Flik	Definitioner och ordlista
	Förklaring till rating av Intellectuellt Kapital



Bildtemat är en metafor på seglingens utmaningar, där en god laganda är förutsättningen för att framgångsrikt möta förändringar.

Varje båts besättning måste kunna agera självständigt, i likhet med TurnITs bolag och deras interna korta beslutsvägar.

Att segla handlar också om navigering, en metafor på affärsstrategi och taktik för att ta ut rätt kurs och nå målet.

TurnIT har satt kurs på en fortsatt tillväxt, både organiskt och genom förvärv med möjlighet till särnoteringar av valda bolag.

Ordinarie bolagsstämma

Bolagsstämma för 2000 avhålls kl 15 på biograf Röda Kvarn i Stockholm den 3 april 2001.

Kommande informationstillfällen i TurnIT

Årsredovisning 2000	mars 2001
Delårsrapport kvartal 1	11 maj
Delårsrapport kvartal 2	22 augusti
Delårsrapport kvartal 3	9 november
Bokslutskommuniké för 2001	19 februari 2002

Året i sammandrag

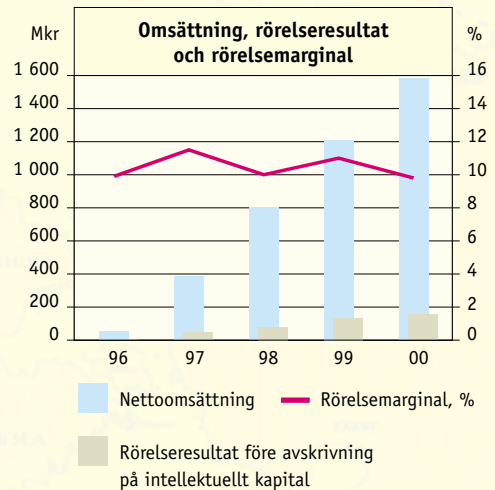
Koncernens omsättning ökade med 31 procent till 1 580,8 (1 210,2) Mkr

Rörelseresultatet (EBITA)¹⁾ ökade med 16 procent till 155,2 (133,7) Mkr och rörelsemarginalen blev 9,8 (11,0) procent

Resultatet efter finansiella poster blev 70,0 (92,3) Mkr

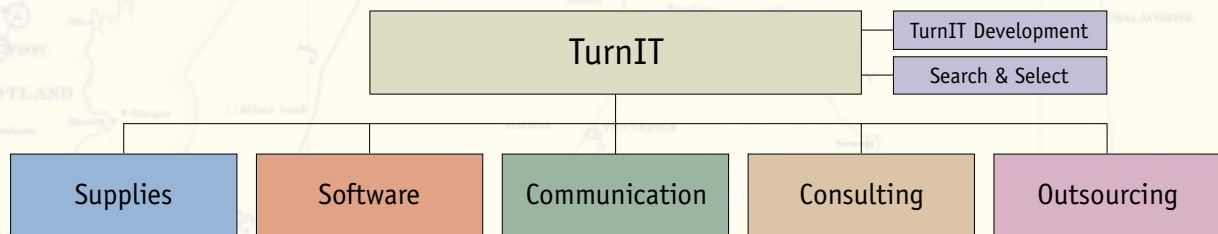
Kassaflödet per aktie²⁾ blev 6,32 (6,27) SEK

Antal anställda har ökat med 50 procent till 1362, varav 725 är konsulter



¹⁾ TurnIT mäter rörelseresultatet på nivån Rörelseresultat före avskrivning på Intellektuellt Kapital/Goodwill.

²⁾ Kassaflödet definieras som periodens resultat med återläggning av minoritetens andel i resultatet, latent skatt och avskrivningar på Intellektuellt Kapital.



TurnIT i korthet

TurnITs affärsidé är att förvärva och förädla onoterade IT-bolag. Sedan bolaget grundades 1996 har närmare 40 dotterbolag och kompletterande verksamheter förvärvats. Under 1999 utvecklades TurnITs strategier till att också omfatta möjligheten att realisera utvecklingsvinster i de fall ett dotterbolag behöver tillgång till riskkapital genom en börsnotering eller kan ha bättre utvecklingsmöjligheter i en annan ägarkonstellation. Utvecklingsvinster kan också realiseras om det är uppenbart att TurnITs aktieägare får ett bättre värde. Under 2000 såldes aktierna i TriData i utbyte mot 7 procent av aktierna i DCM och IAR Systems introducerades på OM Stockholmsbörsen i samband med en emission som riktades till TurnITs aktieägare. TurnIT har behållit ca 80 procent av aktierna i IAR.

I samband med förvärvet av Arete har TurnITs svenska konsultrörelse samordnats under Aretets starka varumärke och ledning

TurnITs mål är att skapa en koncern bestående av IT-bolag med hög lönsamhet inom prioriterade områden. Vidare är TurnITs mål, sett ur ett aktieägarperspektiv, att erbjuda en aktie med begränsad risk och stabilare tillväxt än generellt för aktiemarknadens IT-aktier.

Lönsamheten liksom tillväxten är fortsatt god. Den genomsnittliga årliga tillväxten sedan 1996 har varit 99 procent och rörelseresultatet har genomsnittligt ökat med 99 procent.

VD har ordet



Bästa aktieägare

År 2000 blev inte som vi tänkt oss. Den svaga inledningen hade alla förstått skulle inträffa men att den kunde få sådan kraft och hålla på till långt in på hösten var svårt att förutse. Under åren 1993-1999 svarade expansionen inom IT-sektorn för ca 25 procent av Sveriges samlade BNP-tillväxt. Under 1997-1999 svarade IT-sektorn för mer än 40 procent av den totala ökningen av sysselsättningen i Sverige. Under samma period var investeringarna relativt större än branschens motsvarande andel i BNP. Hur kan då en så utpräglad tillväxtbransch som IT på några månader tvärbromsa? Kan allt skyllas på millenniumproblematiken?

Nej, naturligtvis inte. Men visst visste vi att bolagen hade stora budgetöverdrag för åren i slutet på nittioalet som skulle komma att kompenseras genom neddragningar i beställningsvolym. Detta faktum hade nog de flesta större leverantörer av IT-tjänster och produkter tagit in i sina kalkyler. Vad vi däremot inte visste var att delar av IT-branschen, t ex Internetkonsultbolagen, skulle få branschen i gungning. Trots att bolagen utgör en liten del av all IT-verksamhet medförde de våldsamma övervärderingarna av dem, liksom deras marknadsförutsättningar, att hela branschen kom att omvärderas. I fallet har också mängder av generella verksamhets- och redovisningsfrågor börjat diskuteras vilket i sin tur ytterligare ökat ifrågasättandet av fakta. Branschen har hamnat i försvarsställning och har för första gången lite svårt att gå på offensiven. Börskurserna har rasat och vi för vår del kan konstatera att vi tappat ca 60 procent på ett år. Det är mycket och det är klen tröst att vi faktiskt klarat oss bättre än genomsnittet för IT-bolagen.

Vad vi nu ser i början på 2001 är en återgång till mer traditionella IT-aktörer där köpare och säljare känner igen mönster och beteenden och där marken sås för förnyat förtroende. Redan i höstas märktes en påtaglig förändring. Investeringar och projekt började läggas ut. Beläggningen av kompetenskonsulter ökade och försäljningen tog fart

och räknas TurnITs utvecklingsvinster bort från årets resultat kom hela 51 procent av rörelsevinsten från årets sista kvartal.

Resultatutveckling

Den låga tillväxten har naturligtvis satt sina spår också i vår tillväxt även om intäktsökningen om 31 procent får anses bra under rådande omständigheter. Omsättningen ökade från 1 210 Mkr till 1 581 Mkr. Rörelseresultatet ökade med 16 procent från 133,7 Mkr till 155,2 Mkr.

SweDeltaco fortsätter att växa och genererar allt bättre resultat. Samgåendet med Network Innovation har gjort det möjligt för SweDeltaco att öka den lokala närvaron genom Networks säljare och för Network har bolagets produkter gjorts tillgängliga för en nordisk marknad. Verksamheten har flyttats till en ny fastighet i Skärholmen där nordens största e-handelsplats för datatillbehör byggs upp. Målsättningen är att 75 procent mot dagens ca 35 procent av alla ordrar ska hanteras inom handelsplatsen vilket kommer att ytterligare förstärka bolagets konkurrenskraft. Hanteringskostnaden är redan i dag låg men kommer endast att svara för några procent av försäljningskostnaderna för produkterna i framtiden varför lägre marginaler endast i mindre utsträckning kommer att påverka lönsamheten.

LAC, som förvärvades under början av 2000 har visat uthållig vinsttillväxt. År 2000 är femte året i rad som bolaget visar växande vinster och de försäljningsavtal som tecknats under förra året i första hand inom telecomindustrin gör att det finns god anledning att anta att även 2001 blir ett tillväxtår.

Det tidigare O-listenoterade konsultbolaget Arete förvärvades per 1 november förra året. Syftet var tvådelat. För det första behövdes en samlande huvudman till vår svenska konsultverksamhet. För det andra måste verksamheten ges sådan storlek att bolaget inte ställs utanför t ex stora ramavtalsupphandlingar.

Under en längre tid sökte vi bland större onoterade bolag men utan framgång. Trots att Arete var noterat och som vid ett förvärv skulle komma att anses som ett strategiskt avsteg visade det sig snabbt att de kulturella och kompetensmässiga likheterna var så stora att ett samgående sannolikt inte skulle ha några negativa effekter på vår gemensamma personal. Alltså fanns ett bolag som kunde passa oss och med stöd av

våra värderingsmodeller för Intellectuellt Kapital genomfördes affären på ett mycket lyckosamt sätt. Ännu till denna dag har inte en anställd i den nya Aretekoncernen slutat med anledning av sammanslagningen. Av det nya Aretes resultat har en betydande andel uppstått under sista kvartalet förra året och målsättningen är att rörelsemarginalen för innevarande år bör ligga väl över 10 procent. Inledningen på året har varit mycket god och de nya interna strukturerna kommer att stärka Aretes framtida konkurrenskraft.

Löne- och Pa-verksamheterna avses att bedrivas i en ny koncern med namnet PaHR. Utvecklingen under senare år har varit stark och TurnIT ser PaHR som en strategisk verksamhet. Per sista december förvärvades Palett från IBM och därmed skapades nordens största löne och Pa bolag för stora offentliga och privata bolag. Omsättningen för inne-



” Vad vi nu ser i början på 2001 är en återgång till mer traditionella IT-aktörer där köpare och säljare känner igen mönster och beteenden och där marken sås för förnyat förtroende. ”

varande år förväntas överstiga 200 Mkr och rörelsemarginalen beräknas till ca 25 procent. Fortsatt expansion inom området kan förväntas.

Men året innehöll också besvikelser. ID Network, numer under namnet Careda efter samgåendet med Telenors svenska IT-verksamhet, har inte lyckats anpassa sig till de nya förutsättningarna. Den förvärvade IT-verksamheten från Telenor visade sig inte alls motsvara förväntningarna och under året har bolaget därför genomgått en mer omfattande omstrukturering än planerats och personalen har minskats med ca 40 personer. Bolaget kommer att inriktas i ökande utsträckning mot ASP-tjänster och målsättningen är att visa positiva månadsresultat igen till sommaren.

Innovative-IT satsade hårt på att ta en position inom övervaknings-, test- och lagringsprogramvaror för servrar och kluster av servrar. På kort tid fördubblades personalen och när intäkterna inte ökade i närheten av takten hos kostnaderna beslutades att enbart satsa på de egenutvecklade produkterna för lasttestning vid sidan av en del lönsamma och välskötta agenturer. Omstruktureringsskostnader och rörelseförluster uppgick till 24 Mkr och fortfarande under första kvartalet i innevarande år kommer bolaget att generera mindre förluster.

Catwalk har som enda bolag i koncernen gått sämre i fjärde kvartalet än tidigare kvartal under året. Fram till dess låg bolaget visserligen under sin budget men utfallet av fjärde kvartalet medförde att förlusten steg till hela 10 Mkr för helåret. Catwalks resurser skall nu disponeras i Aretes miljö samt anpassas för bättre utnyttjande.



”We turn intellectual capital into growing profits” lyder vår vision.
Vi ska göra vårt bästa för att visa det.

IAR Systems som börsnoterades under juni förra året har storsatsat på att öka sin globala närvaro. Antalet anställda har ökat med 65 procent till 160 personer. I december förvärvades Nuvation Labs i Silicon Valley med ett 30-tal anställda. Nya kontor finns i Boston, Toronto, Tokyo och San Jose i Kalifornien vilka endast i begränsad omfattning bidragit till bolagets intäkter för året. Orderingången har varit stark under hösten och bolaget arbetar fortfarande mycket aktivt på att råda bot på bristen på kompetent personal. Årets satsningar och en begäran om framskjuten leverans från en betydelsefull kund fick bolagets rörelseresultat att bli negativt -4,3 Mkr.

TurnITs rörelseresultat har belastats av omstruktureringar respektive negativ utveckling inom tre dotterbolag: Careda, Innovative-IT och Catwalk. Tillsammans belastar dessa bolag rörelseresultatet med 59 Mkr för helåret.

Mot den bakgrunden får det med 22 Mkr förbättrade rörelseresultatet om 155 Mkr anses acceptabelt. TurnITs strategi, att sprida riskerna inom IT-marknaden, har säkert påverkat resultatet i positiv riktning. Avskrivningarna på Intellectuellt Kapital/Goodwill ökade med 24 Mkr varav 10 Mkr utgjordes av nedskrivning. De finansiella kostnaderna ökade med ca 20 Mkr bland annat beroende på ökad upplåning för förvärv och en nedskrivning med 3,5 Mkr av i fonder förvaltd likviditet. Resultatet före skatt blev 70 Mkr och vinsten per aktie 2,97 Kr.

Investeringar

Under året har koncernen gjort investeringar i bolag och verksamheter om 702 Mkr. De största är Arete, Palett, Telefon IT samt LAC. Tillsammans svarar dessa för ca 600 Mkr och de två största investeringarna Arete och Palett gjordes sent på året och har således i mycket liten utsträckning påverkat resultatet. Med Palett är det till och med så att eftersom affären gjordes per 31 december har endast balansräkningen vuxit med 170 Mkr i form av Intellectuellt Kapital. Någon resultaträknings effekt finns inte. Investeringar i intressebolag uppgår till 27 Mkr.

Investeringar i materiella tillgångar uppgår till 85 Mkr en ökning om 62 Mkr som bland annat kan hänföras till en fastighetsinvestering.

Utbildning

TurnIT har under året startat ett chefsutvecklingsprogram, TurnIT Academy, tillsammans med Handelshögskolan i Stockholm. Akademiens huvuduppgift är att utveckla TurnITs ledare i hanteringen av immateriella tillgångar samt hur det Intellectuella Kapitalverktyget IC-rating kan användas för att skapa stabilitet och långsiktighet. TurnIT har under de senaste fyra åren med eftertryck poängterat betydelsen av att ha stor insikt och förståelse för hur goda resultat uppstår i bolag som till sitt förfogande endast har immateriella tillgångar. Kan inte personalen förmås att stanna försvinner långsiktigheten och därmed aktiemarknadens tilltro. Resultatet av utbildningen kommer inte att låta vänta på sig och de processer som nu byggs upp i koncernens bolag för att stödja långsiktighet och stabilitet kommer förhoppningsvis att märkas redan i innevarande års resultaträkning. TurnIT investerar också ca 6 Mkr i utbildning och mätverktyg.

Intellectuellt Kapital

Vi har med tillfredsställelse kunnat konstatera att Redovisningsrådet lämnat nya anvisningar om hur Goodwill eller Intellectuellt Kapital, som TurnIT benämner det, ska prövas med s.k impairment tests. Det är ett viktigt steg mot att ge en mer rättvisande bild av bolagens ställning och kommer förhoppningsvis att skingra en del moln men tyvärr långt ifrån alla.

Framöver måste koncerner med Intellectuellt Kapital/Goodwill i sina balansräkningar genomföra s.k impairment tests, något som TurnIT redan införde 1998 och beskrev i förvaltningsberättelsen. Men fortfarande saknas anvisningar om särskild utredning och beskrivning av ett bolags struktur, innehav och risker relaterade till Intellectuellt Kapital/Goodwill trots att den tillgången inte sällan är kunskapsbolags största. Ett skäl till att inte anmoda bolagen till detta som framförts i debatten skulle vara att bolag som vuxit organiskt och betingar ungefär samma marknadsvärde men alltså saknar denna immateriella anläggningstillgång i sin balansräkning skulle lämna annan redovisning. Men helt oavsett om övervärdet eller skillnadsbeloppet är balansfört eller ej så skulle en bestämmelse i

detta avseende ge ägare och aktiemarknad en väsentligt bättre möjlighet att bedöma riskerna i övervärdet. Om man nu inte vill gå så långt skulle exempelvis en enkel anvisning att skillnadsbelopp, bakom vilken för året flyter ett positivt kassaflöde, benämns Intellectuellt Kapital och sådana skillnadsbelopp, bakom vilka för året flyter negativa kassaflöden, benämns Goodwill vara en förbättring. Ett annat alternativ med motsvarande syfte skulle vara krav på tilläggsinformation kring bakomliggande kassaflöden. Man skulle då omedelbart som läsare få en indikation på risknivån i den immateriella tillgången och kanske skulle de värsta och mest okunniga avarterna runt Goodwill som nödvändig företeelse i balansräkningarna hos stora kunskapsbolag försvinna. Samtidigt uppnår vi en av redovisningens nya målsättningar; den om en mer rättvisande bild.

Framtidsutsikter

Vi tror att marknaden kommer att återhämta sig under året men tillväxttakten mattas. Istället för tal runt 16-20 procent får vi räkna med 13-16 procent. Innebörden är att konkurrensen kommer att öka men också att utslagning av bolag med mindre tydliga affärsidéer blir att räkna med.

Efterfrågan på kvalitativa konsulttjänster kommer att öka och det blir därför viktigt för aktiemarknadens aktörer att hålla reda på vilka bolag som gör vad.

Efterfrågan på komponenter till telekom- och dataindustrin har successivt ökat i betydelse för TurnITs resultat. Förändringarna av strukturer inom industrin med outsourcead produktion talar till TurnITs fördel. Inköpsbesluten fattas hos produktionsbolagen där TurnIT redan har goda relationer.

Vi kommer att öka våra satsningar på nordisk spetskompetens inom kommunikationskonvergens. Med andra ord ser vi Fiberdatas utveckling som angelägen då marknaden för bolagets produkter och tjänster kommer att ha god tillväxt under flera år framöver.

Löne- och PA-bolagen har visat imponerande stabilitet och lönsamhet och det är därför naturligt att expandera inom området.



Koncernens egenutvecklade programvaror har mött en allt bättre marknad. Vid sidan om IAR Systems har CityDatas utveckling under slutet av förra året lett till ökat förtroende. Allt större andel av försäljningen kommer från de egna produkterna och 2/3 av rörelseresultatet om 6,3 Mkr kom under fjärde kvartalet. Resultattillväxten kommer att fortsätta under innevarande år.

Utvecklingsvinster kommer att realiseras om marknadsförutsättningarna medger detta. Vinsterna kommer att användas för amortering av räntebärande lån samt för att finansiera tillväxt.

Vi kommer att fortsätta våra ansträngningar att vidareutveckla vårt Intellectuella Kapital. Vi har stark tilltro till att vägen till framgång bygger på förståelse för människors krav på kompetent ledning, kontinuerlig utbildning och spännande arbetsuppgifter. Som så mycket annat i affärlivet är det ytterst en fråga om management och vi har stora förhoppningar att våra chefer bland annat med stöd av TurnIT Academy ska vidareutveckla sin förmåga att hantera human- och strukturkapital. Det kommer långsiktigt att positivt påverka koncernens lönsamhet.

"We turn intellectual capital into growing profits" lyder vår vision. Vi ska göra vårt bästa för att visa det.

För 2001 förutses sammantaget ett väsentligt bättre rörelseresultat exklusive utvecklingsvinster.

Peter Enström
Verkställande Direktör

Mål och strategier



Vision

"We turn intellectual capital into growing profits".

Affärsidé

TurnITs affärsidé är att förvärva och förädla företrädesvis onoterade IT-bolag.

Mål

TurnITs mål är att skapa en koncern bestående av IT-bolag med hög lönsamhet inom prioriterade områden. TurnITs mål, sett ur ett aktieägarperspektiv, är att erbjuda en aktie med begränsad risk och stabilare tillväxt än generellt för aktiemarknadens IT-aktier.

Bolagsstatus		
Vinstgenererande kärna	Utveckling	Innovation
Arete	Careda	CityData
LAC	Computas	Insert
Retea	Fiberdata	Innovative-IT
Svenska PA	IAR	
SweDeltaco	TurnIT Development	

Bolagen i den vinstgenererande kärnan har starkt kassaflöde och behöver som regel inte externt kapital för sin expansion. Bolagen i utvecklingssektorn har positivt kassaflöde men kan förväntas växa sprängvis varför externt kapital kan behövas. Inom innovationsbolagen, som från tid till annan kan ha negativt kassaflöde, pågår ständig produktutveckling. För detta krävs kostnadstäckning från försäljning av de egenutvecklade produkterna eller nytt kapital.

Utvecklingsstrategier

TurnIT strävar efter att bygga större enheter inom valda affärsområden. Varje affärsområde har prioriterade kompetensområden inom vilka TurnIT investerar för framtida tillväxt. Exempel på sådana är systemutveckling och systemintegration, mobilt Internet, ASP-lösningar, PA-system samt utveckling av kompletta kommunikationslösningar och kommunikationssystem, så kallade öppna bredband.

De prioriterade marknadssegmenten är bank, finans och försäkring inom Consulting. Inom outsourcingverksamheten, för såväl PA-system som för ASP-lösningar, kommer

den offentliga sektorn att öka i betydelse. Inom kompletta kommunikationslösningar, och det TurnIT kallar för operatörsoberoende bredband, prioriteras marknaden för stads- och regionala nät samt bostadsnät.

Förvävsstrategi

TurnIT förvärvar företrädesvis onoterade bolag som är verksamma inom IT-sektorn. Målsättningen är alltid att TurnIT skall förvärva hela bolaget, men i vissa fall kan en majoritetspost accepteras om detta på sikt leder till att 100 procent kan förvärfas. Bolagen befinner sig oftast i en utvecklings- eller tillväxtfas och har en omsättning mellan 50 Mkr och 250 Mkr. Förvärven inriktas på bolag med en stabil rörelsemarginal, goda kassaflöden och en kommersiellt stark ställning.

TurnIT har som publikt bolag etablerat en stark position som attraherar onoterade IT-bolag. Tack vare denna får TurnIT tillgång till många förvävsobjekt, som av till exempel storleks- eller mognadsskäl hellre väljer utveckling inom TurnIT än att låta sig noteras på egen hand.

Utveckling av bolag

TurnIT har en operativ struktur där alla rörelsedrivande verksamheter verkar som självständiga bolag.

TurnIT utvecklar bolagen genom att förädla och säkerställa en effektiv affärsmiljö samt skapa förutsättningar för balanserad tillväxt. TurnIT tillför till exempel bolagen kompletterande verksamheter, vilket är ett sätt att skapa större och konkurrenskraftigare strukturer. TurnIT utvecklar aktivt det intellektuella Kapitalet, bland annat genom att löpande använda IC Rating™ som verktyg. Värderingen ingår som en naturlig del i bolagens arbete med utveckling av verksamheten, till exempel vid utarbetandet av affärsplaner.

TurnIT startade under året TurnIT Academy i samarbete med Handelshögskolan i Stockholm. Syftet är att vidareutveckla ledarskapet inom dotterbolagen med målsättningen att öka deras konkurrenskraft, lönsamhet och tillväxt.

TurnIT vidareutvecklar också bolagen genom att stimulera samverkan dem emellan, säkerställa behovet av rörelsekapital i investeringsintensiva perioder samt tillföra värdefull kompetens i styrelsearbetet.

Breddat ägande eller försäljning

TurnIT möjliggör ett breddat ägande för dotterbolag med rätta förutsättningar. Som regel sker inte detta under de tre första åren. Om det är uppenbart att TurnITs aktieägare får ett bättre värde genom att ägandet breddas i något dotterbolag, kan en ägarspridning bli aktuell. En ytterligare orsak till breddat ägande kan vara att ett bolag behöver tillföras mycket kapital för sin framtida tillväxt och utveckling. Alternativt kan en ren försäljning vara bästa lösningen för såväl anställda som TurnITs aktieägare.

I TurnITs bedömning tas hänsyn till bolagens framtida tillväxtmöjligheter, grad av internationalisering, ledningarnas ambitioner, resultat av IC RatingTM och bolagens förutsättningar för förbättring. Ett breddat ägande sker på det mest optimala sätt för varje enskilt bolag och för TurnITs aktieägare. Respektive bolags förutsättningar är i fokus.

Mål för koncernens utveckling

TurnITs målsättning är att vart tredje bolag skall kunna noteras eller lämna sig för försäljning enligt grundstrategin. Men rena strukturaffärer kan också vara av intresse och påverka målsättningen. Därigenom skapas utvecklingsvinster som möjliggör nya investeringar.

TurnIT avser också att bygga upp och äga en bas av bolag som utvecklas bäst genom att de långsiktigt ingår i TurnIT.

TurnIT-koncernen har som mål att under ett normalår organiskt växa med 25 procent och att uppvisa en rörelsemarginal före avskrivningar på Intellectuellt Kapital, EBITA, om minst 10 procent. De förvärvade bolagen skall ha, eller tydligt kunna visa att de under de närmaste tolv månaderna kan nå, en rörelsemarginal på 10 procent före avskrivningar på Intellectuellt Kapital och moderbolagskostnader.

Finansiella mål

Koncernens soliditet skall inte understiga 35 procent. De räntebärande skulderna skall i ett längre perspektiv högst utgöra cirka 20 procent av balansomslutningen.

Finansiering

TurnIT har hittills använt sig av nyemissioner som den viktigaste finansieringsformen. I framtiden kommer dock utvecklingsvinster, genom breddat ägande eller försäljning av dotterbolag, att vara en allt viktigare källa till finansiering. TurnIT kommer även att använda sig av andra finansieringsformer. Nyemissioner är också möjliga, om än i mindre utsträckning.

Utdelningspolitik

TurnIT avser att fortsätta att förvärva företag inom prioriterade områden i syfte att bygga större enheter inom koncernen under 2001. I och med koncernens tillväxt kommer vinstmedlen huvudsakligen att investeras i nya bolagsförvärv. Någon utdelning föreslås därför inte till bolagsstämman år 2001. I takt med att utvecklingsvinsterna ökar till en sådan storlek att de överstiger behoven av kapital för tillväxt enligt koncernens mål, kan utdelning komma att ske. Utdelningen kommer att beräknas på kassaflödet efter investerings- och finansieringsverksamheten.

Historik

Sedan 1996, då TurnIT grundades har närmare 40 dotterbolag och kompletterande verksamheter förvärvats. Under 1998 etablerade TurnIT den nuvarande strukturen med fem affärsområden. Intellectual Capital Sweden ABs mät- och uppföljningsmetod har implementerats i koncernen. Metoden syftar till att värdera det Intellectuella Kapitalet, det vill säga strukturkapital och humankapital, och härigenom får bolagen ett redskap för att öka såväl lönsamhet och tillväxt som förnyelse i respektive bolag.

Som ett resultat av den breddade verksamheten under 1999 började bolagen samverka som IT-partner på marknaden.

I januari 2000 avyttrades TriData och under juni noterades dotterbolaget IAR Systems på OM Stockholmsbörsen.

I och med förvärvet av Arete under 2000 samlas den svenska konsultverksamheten i en konsultgrupp som består av drygt 300 konsulter och med en årlig omsättning om cirka 400 Mkr.

Struktur och organisation

Koncernens bolag är strukturerade i fem olika affärsområden, vars syfte är att underlätta samverkan mellan bolagen. Respektive affärsområde är baserat på de gemensamma värdeskapande faktorer som utgör förutsättningarna för tillväxt i verksamheten. Affärsområdena tydliggör koncernens valda kompetensområden.

TurnIT arbetar med en platt organisation varför ingen särskild affärsområdesorganisation är etablerad. Bolagen styrs och följs i stället upp genom ett strukturerat styrelsearbete och med support från moderbolagets stödfunktioner.

Stödfunktioner

Moderbolaget har ett antal centrala funktioner såsom ekonomi och finansiering, företagsvärdering, personal, juridik och marknadskommunikation.

Koncernekonomifunktionen stödjer bolagen i arbetet med bokslut och rapportering samt kvalitetssäkrar den ekonomiska rapporteringen. Man utarbetar också finansiella policies och guidelines för koncernen.

Inom moderbolaget finns kompetens avseende företagsvärdering och affärsförhandling, som är en central funktion vid såväl förvärv som vid utveckling av bolagen. Denna controllerfunktion ger också stöd till bolagen vid eventuella förvärvsförhandlingar. Controllerfunktionen ansvarar vidare för budgetprocessen samt uppföljning och analys.

Personalfunktionen stödjer bolagen vid rekrytering av nyckelpersoner och upprättande av speciella incitamentsavtal samt utvecklar TurnITs personalpolicy. Inom personalfunktionen drivs också TurnIT Academy.

Funktionen juridik stödjer bolagen i deras arbete med upprättande av affärsavtal samt moderbolagets frågor i samband med börskontraktet och emissioner.

Marknadskommunikation utarbetar policies och kommunikationsstrategier samt har kontakt med massmedia och analytiker. Dessutom får dotterbolagen stöd i sitt arbete med mediakontakter och övriga kommunikationsåtgärder.

Moderbolagets organisation stödjer därmed bolagen i deras utveckling och underlättar också former för samverkan inom koncernen.

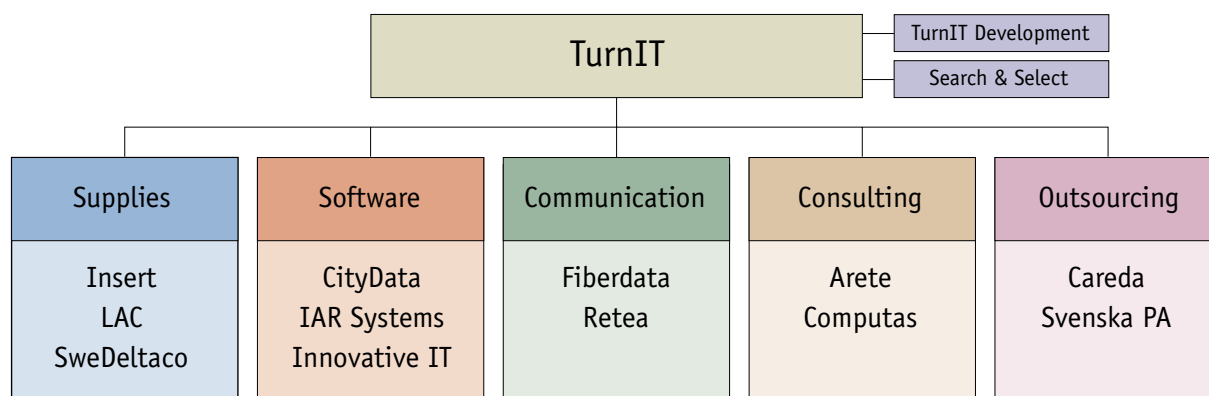
Bolag utanför affärsområdena

Inom koncernen ingår vidare rekryteringskonsulterna Search & Select som ingick i Arete vid förvärvet.

Search & Select stärker TurnITs möjligheter att rekrytera bra medarbetare på konsultmarknaden.

TurnIT Development har som strategi att förvärva minoritetsandelar i bolag som befinner sig i ett tidigt utvecklingsskede, där risken är högre än TurnITs övriga innehav.

TurnIT Fastigheter är en bolagiserad stödfunktion med enda syfte att erbjuda optimala hyresvillkor för SweDeltacos verksamhet.



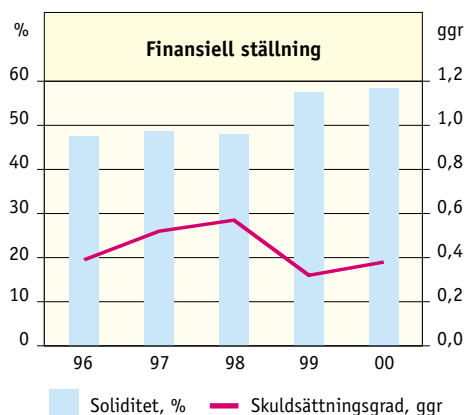
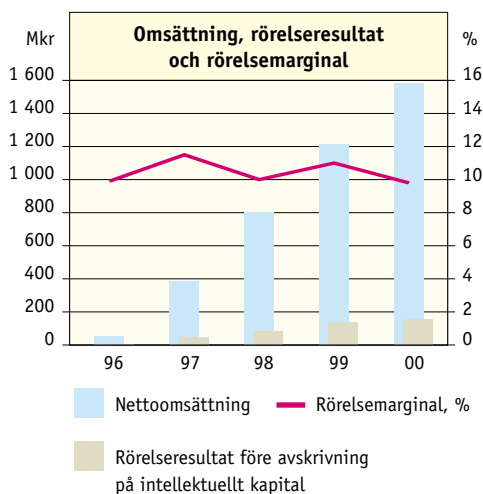


Fem år i sammandrag

(Belopp i Mkr om ej annat anges)

	2000	1999	1998	1997	1996
Omsättning, resultat och kassaflöde					
Nettoomsättning.....	1 580,8	1 210,2	801,9	386,0	50,8
Rörelseresultat före avskrivning på Intellectuellt Kapital (EBITA).....	155,2	133,7	80,2	44,3	5,0
Rörelseresultat efter avskrivning på Intellectuellt Kapital.....	94,5	97,3	57,8	30,7	4,1
Finansnetto.....	- 24,5	- 5,1	- 4,8	- 2,7	- 0,7
Resultat före skatt.....	70,0	92,3	53,0	28,0	3,4
Kassaflöde.....	111,1	97,5	57,8	34,4	3,8
Kassaflöde per aktie, kr ¹	6,32	6,27	5,01	3,38	0,91
Finansiell ställning					
Eget kapital.....	1 317,4	777,4	418,5	168,4	59,2
Eget kapital per aktie, kr ¹	64,54	47,23	31,32	16,38	8,28
Balansomslutning.....	2 323,7	1 368,3	885,8	346,1	124,5
Soliditet, %.....	58,4	57,5	47,9	48,6	47,6
Skuldsättningsgrad, ggr.....	0,38	0,32	0,57	0,52	0,39
Räntebärande skulder.....	513,9	254,6	237,8	87,2	23,9
Lönsamhet					
Rörelsemarginal, %.....	9,8	11,0	10,0	11,5	9,9
Avkastning på eget kapital (full skatt), %.....	5,0	9,6	10,3	14,2	7,8
Avkastning på totalt kapital, %.....	5,5	9,2	9,9	13,5	5,4
Räntetäckningsgrad, ggr.....	3,2	8,80	7,90	8,50	4,90
Vinst per aktie, efter schablonskatt, kr ¹	2,96	4,30	3,26	1,98	0,59
Vinst per aktie, efter full skatt, kr ¹	2,97	3,69	2,61	1,58	0,68
Medelantalet aktier (tusental).....	17 575	15 558	10 530	7 367	2 910
Personal					
Medeltal anställda, st.....	1 253	811	503	206	16
Antal anställda vid årets slut, st.....	1 362	906	611	227	57
Omsättning per anställd, tkr.....	1 262	1 492	1 594	1 874	3 173
EBITA per anställd, tkr.....	124	165	159	215	313

¹ Omräkning har skett till följd av kontantemissionerna 1999, 1998 och 1997.
Se definitioner på fliken.



IC Rating™



Ratingen år 2000 visar dotterbolagens styrkor och svagheter och ger underlag för jämförelser över tiden för respektive bolag, men även för jämförelser mellan dotterbolagen. Ratingen är tänkt att bidra till en mer genomlyst värdering av koncernen på kapitalmarknaden och den underlättar styrningen av verksamheten i koncernen. Resultaten av utvärderingarna används dels av dotterbolagen i deras arbete med affärsplaner och i intern kommunikation, dels av koncernledningen i arbetet med att utveckla koncernen.

En komplett rating för de flesta av TurnITs bolag presenterades i årsredovisningen 1998. Under 1999 gjordes en uppföljning av ratingen, där fokus riktades mot dotterbolagens affärsrecept och framför allt drivkrafterna i affärsmiljön och dotterbolagens förmåga till strategisk förnyelse. Syftet var att visa på samspelet mellan företagen och den affärsmiljö de verkar i och att konkretisera begreppen affärsmiljö och affärsrecept. Samma år betygsattes de då nyförvärvade bolagen AU-Gruppen, Catwalk, Innovative-IT, Retea och Systemering för första gången.

Inför denna årsredovisning har en fullständig IC Rating™ återigen genomförts för TurnITs samtliga dotterbolag och utfallet har jämförts med den föregående ratingen för respektive dotterbolag. Sammanslagningen av de svenska bolagen i TurnIT Consulting med Arete har inneburit en särskild problematik. Betygen för de svenska konsultbolag som tidi-

gare ingick i TurnIT Consulting har lagts samman och jämförts med motsvarande historiska värden. Samtidigt har bolagen från Arete genomgått en första rating. Dessa båda utvärderingar presenteras var för sig under Areteavsnittet. Även LAC, som förvärvades under 2000, har värderats för första gången.

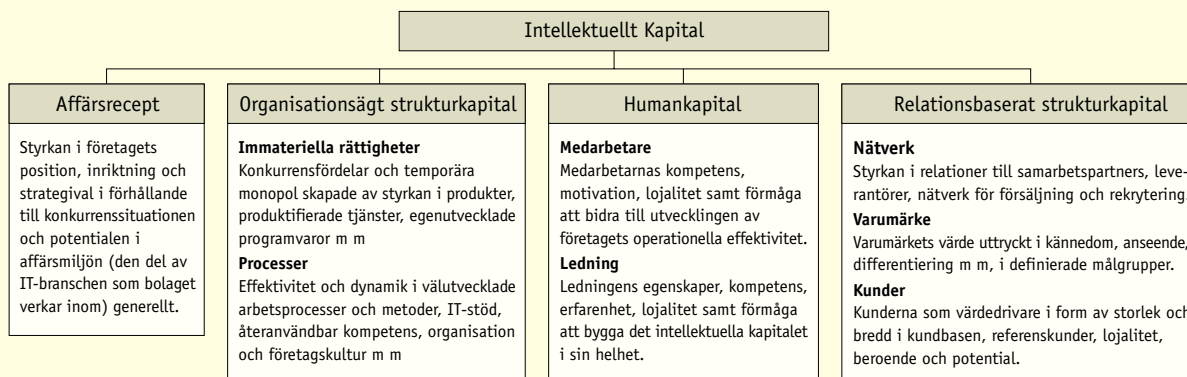
Metod för ratingen

IC Rating™ är IC ABs mätverktyg för värdering av ett företags intellektuella kapital. IC Rating™, som lanserades 1998, är resultatet av omfattande studier av Intellektuellt Kapital i kunskapsföretag. Studierna har visat att det finns ett stort antal undersökningsbara faktorer som driver framtida kassaflöden i företag.

En IC Rating™ baseras på data från både personer inom företaget och externa intressenter. Kvantifierbara djupintervjuer genomförs med ledning och nyckelmedarbetare samt kunder, samarbetspartners och leverantörer. Gemensamt för dem som intervjuas är att de har god insikt i företaget som värderas och en referensram till företagets konkurrenter.

IC AB genomförde 15-20 intervjuer per dotterbolag under perioden oktober 2000 - januari 2001. Varje intervju varade i 1,5 - 2 timmar. Frågorna var öppna, flervalsfrågor eller en kombination av de båda, beroende på intervjuerson och intervjusyfte.

Intellektuellt Kapital är en samlande beteckning på icke-finansiella tillgångar som kunskaper, processer, kundrelationer, nätverk, varumärken med mera. Betydelsen av det Intellektuella Kapitalet för kunskapsföretagens konkurrenskraft och för värderingen av dem på aktiemarknaden möter allt större intresse. • Med hjälp av IC Rating™ bidrar TurnIT till att etablera allmänt accepterade former för systematisk analys och bedömning av det Intellektuella Kapitalet. I årets årsredovisning, liksom i de föregående två, presenterar TurnIT bedömningar av det Intellektuella Kapitalet med hjälp av mätverktyget IC Rating™, som är utvecklat av Intellectual Capital Sweden AB (IC AB). Enligt den modell IC AB använder utgörs det Intellektuella Kapitalet av följande beståndsdelar:



De parametrar som IC Rating™-betyget baseras på är fördelade över de olika boxarna i modellen. Hänsyn är taget till parametrarnas interaktivitet, det vill säga förmåga att påverka värdet av varandra. Se ovan för huvudparametrar.

Förklaring till IC Rating™-diagrammen framgår av fliken längst bak.



Personal

Förmågan att rekrytera, behålla och utveckla kvalificerade medarbetare är avgörande för framgången i TurnITs verksamhet. Det handlar om att identifiera och utveckla rätt kompetens samt att skapa ett gott arbetsklimat som befrämjar optimala arbetsprestationer och ger goda förutsättningar för att motsvara kundernas förväntningar.

Dotterbolagen arbetar mycket självständigt och präglas av korta beslutsvägar och öppenhet samtidigt som de har resurserna och den finansiella styrkan som följer av att ingå i en större koncern. Vid övergripande frågor som exempel-

vis policies, bolagsförvärv, rekrytering av nyckelpersoner och tolkningar av lagar och avtal finns centrala resurser i koncernledningen att tillgå.

Krävande utvecklingsuppdrag och utmaningar i medarbetarnas vardag skapar skärpta medarbetare med krav på vidareutveckling, omvärldsorientering och möjlighet att arbeta i tekniskt avancerade miljöer.

Alla chefer i dotterbolagen har centrala roller när det gäller att utveckla medarbetarna inom sina bolag, vilket också ställer ökade krav på att utveckla kvalificerade ledare.



TurnIT har gjort en storsatsning på ett utbildningsprogram tillsammans med Handelshögskolan i Stockholm som här diskuteras mellan Peter Enström och VD för HHS Executive Education Håkan Hederstjärna.

TurnIT Academy och Future Leader

Under år 2000 har TurnIT tillsammans med Handelshögskolan i Stockholm gjort en stor satsning på ett utvecklingsprogram på hög nivå för toppchefer och nyckelpersoner inom koncernen. TurnIT Academy är ett utvecklingsprogram anpassat för företag i tillväxt. Till sin bredd liknar det en Executive MBA. Programmets djup inspireras av Handelshögskolans strategiska, ekonomiska och ledarskapsinriktade program med en stark fokusering på tillväxt. Programmen sträcker sig över ett år och den första programomgången, Executive Leaders, riktar sig till dotterbolagens verkställande direktörer. Nästa steg är till för de som av bolagen har nominerats som Future Leaders.

Totalt deltar 90 personer i de ettåriga programmen under år 2000 – 2001. Programmen inriktar sig bland annat på strategier, ledarskap i tillväxtföretag, bolagsvärderingar, förvärv och börsintroduktion.

För att stimulera medarbetarnas utveckling utses också årligen, via nominering från dotterbolagen, en MBA-stipendiat.

Incitamentsprogram

Varje dotterbolag har frihet att utveckla egna bonusprogram och andra belöningssystem för prestationer. Utöver detta erbjuder koncernen ett personaloptionsprogram, som TurnIT var en av de första med att introducera i Sverige. Detta program har återförsäkrats. Programmet har ingen utspädningsseffekt för aktieägarna. Genom optionsprogrammet får medarbetarna möjlighet att ta del av den värdeökning i aktiekursen som åstadkoms under en längre period. Villkoren för utnyttjande är att medarbetaren fortsätter att vara anställd till lösendagen, som infaller tidigast 2003. Lösenpriset i programmet motsvarar 209,40 kronor. Programmet har utökats i samband med förvärvet av Arete och då med lösenpriset 110,05 kronor.

TurnIT Supplies

Målet för affärsområde Supplies är att expandera SweDeltaco till en position som en av Nordens största e-handelsbaserade leverantörer av tillbehör och kringutrustning till återförsäljare samt att långsiktigt genom LAC bli en betydande leverantör av komponenter till IT- och telekomindustrin på global basis.



Under 2000 har komponenthandelsföretaget LAC förvärvats och Network Innovation har förts samman med SweDeltaco.

Den e-handelsbaserade försäljningen har utvecklats mycket väl i Sverige och kommer långsamt i gång även i de övriga nordiska länderna. Förutsättningarna för utdata-marknaden har ändrats och Insert har därför successivt börjat ompositioneras mot print-on-demandtjänster. LACs försäljning är inriktad på delkomponenter till system för mobilt Internet och delsystem i nätverkslösningar och har inom sina specialområden en stark position på den europeiska marknaden.

Marknad

Marknaden för nätverksutrustning, tillbehör och övrig kringutrustning beräknas till cirka 7 miljarder kronor i Sverige, enligt EITO 2000 (European IT Observatory), och den utvecklas huvudsakligen av andra drivkrafter än vad som präglar PC-försäljningen. Användningen av nätverk och kringutrustning ökar såväl på kontor som i hemmiljö. Livslängden på persondatorer förlängs genom uppgraderingar och nätverk för höghastighetsanslutning mot Internet, vilket väntas öka efterfrågan på SweDeltacos produkter.

Marknaden för komponenter till IT och telekommunikationsindustrin har under året präglats av komponentbrist med premier till de leverantörer som kunnat försörja den skriande efterfrågan. En hög grad av anpassning till kundernas behov tillsammans med att leveranskapacitet säkrats från några av världens största tillverkare av komponenter har medfört att leveransförmågan varit gynnsam.

Genom att samordna och effektivisera inköp, god kostnadskontroll och effektiva distributionskanaler driver SweDeltaco verksamheten med goda marginaler. Försäljningen präglas av hög omsättningshastighet, vilket medför låg kapitalbindning i lagerhållningen. Genom en effektiv e-handelslösning som är inriktad till återförsäljare, har till-

behörsförsäljningen bästa förutsättningar att växa även utanför Sverige och med små kundförluster.

Strategi

Starka relationer till kunderna baserat på förmåga att hantera beställningar elektroniskt eller med stor snabbhet samt leveranskapacitet just-in-time skapar starka positioner för SweDeltaco och LAC. Genom att vidareutveckla e-handelslösningar och försäljningsavtal samt att utveckla inköps-hanteringen ska positionerna förstärkas ytterligare.

Genom uppbyggnaden av e-handelssystem och LACs globala avtal är kostnaderna för att sprida försäljningen på olika geografiska marknader låga.

Hot och möjligheter

För SweDeltaco kommer konkurrensen i första hand från globala aktörer. Anpassning till lokala marknader blir dock ofta kostsam för dessa aktörer, bland annat beträffande sortiment och förmågan att leverera små kvantiteter.

LACs komponentförsäljning är utsatt för konkurrens från i första hand globala aktörer. LAC har upparbetat djupgående samarbetsavtal med flera av världens stora telekomföretag. LACs komponentförsäljning sker på global basis, vilket medför att risk förknippad med att kundernas tillverkning omlokaliseras kan motverkas.

Framtidsutsikter

Under 2001 beräknas marknaden för tillbehör till persondatorer växa med cirka 5 procent och bristen kommer i stort sett att bestå på globala marknader för komponenter till IT- och telekommunikationsindustrin. Supplies räknar med att nå målet om lägst 25 procent resultattillväxt. Starkt drivande faktorer är utvecklingen av nätverk och konvergensen mellan data och tele som ökar användningsområdena för datorutrustning och som i sin tur ger nya behov av kringutrustning och mer kvalificerade komponenter. Internetanvändningen i olika former ökar och därmed även kundernas efterfrågan.

TurnIT-företag i detta segment: Insert • LAC • SweDeltaco

Andra svenska företag inom detta område: Nocom • IMS Data • m.fl.

Nettoomsättning	Mkr	%	Andel av koncernens omsättning 2000 ¹⁾	Andel av koncernens rörelseresultat före avskrivning på intellektuellt kapital 2000 ¹⁾
1997	136,9	35		
1998	222,5	28		
1999	303,1	25		
2000	405,0	26		
Rörelseresultat (EBITA)			26% SweDeltaco 17,9% LAC 5,0% Insert/Transnordic 2,8%	37% SweDeltaco 27,7% LAC 13,8% Insert/Transnordic neg.
1997	27,4	62		
1998	33,3	42		
1999	46,0	34		
2000	57,4	37		

¹⁾ Summan av delarna kan avvika bl a på grund av koncernlemineringar



Insert är en komplett leverantör inom utdataområdet. Bolaget har en stor branschkunskap och är väl etablerat med ledande varumärken.

Nyckeldata	00	99 ¹⁾	98 ¹⁾	97 ¹⁾	96 ¹⁾
Nettoomsättning, Mkr	39,4	71,3	70,3	64,1	68,7
Rörelsemarginal, %	neg.	4,6	2,0	2,7	20,5
Medeltal anställda	29	37	34	40	43

¹⁾ I dessa siffror ingår det numera avvecklade Transnordic
Ingår i koncernen fr.o.m. november 1999

Inserts VD
Peter Ståhl



Insert erbjuder kompletta lösningar för utdatahantering, grafiska produkter och system som behövs för print-on-demand och kundrelationshantering (Customer Relationship Management, CRM). Oavsett kundens behov har Insert lösningar, från minsta bordsmodell till stora system för professionella användare. Företaget är generalagent för flera världsledande maskinfabrikat inom dessa områden, däribland Bell+Howell, Bourg, Bryce, EBA, Hunkeler och MB. Insert är också agent för Renz och Scitex.

Kunderna utgörs av till exempel utdata- och tryckeriavdelningar på bland annat banker, försäkringsbolag och myndigheter samt grafisk industri. Till dessa levereras avancerade och snabba adresskrivare, kuverteringssystem, print-on-demand- och efterbehandlingsutrustningar. Systemen är individuellt anpassade efter kundens behov. Insert har bland annat levererat Postens reklamplockningsmaskiner och system som gör handböcker till mobiltelefoner och böcker on demand. Maskinprogrammet för kontor omfattar till exempel adresskrivare, dokumentförstörare, frankeringsmaskiner, inbindningsmaskiner och kuverteringsmaskiner. Insert samarbetar med flera printleverantörer, som till exempel Xerox, IBM, OCE och Wasberger.

Under 2000 svarade produktförsäljning för cirka 53 procent och eftermarknad för cirka 47 procent av omsättningen.

Insert har ramavtal med bland andra Verket för Högskoleservice (VHS), Apoteket och Handelsbanken. Andra kunder är till exempel IBM Global Services, Riksförsäkringsverket, Posten, SEB, Sema Group, Sveriges Riksdag och Xerox. De tio största kunderna svarar tillsammans för drygt 35 procent av omsättningen.

Omstrukturering under året

Under året övertogs generalagenturen för Hunkeler och agenturen för KAS från TurnITs tidigare verksamhet Transnordic. I samband med detta avvecklades agenturen för Kern. Omstruktureringen skapade osäkerhet hos kunderna och ledde till att Insert tappade marknadsandelar. Inserts finländska dotterbolag avyttrades under början av 2001.

Omsättning och resultat

Inserts omsättning uppgick till 39,4 Mkr under 2000. Omsättningsminskningen förklaras av en generellt svag marknad, som ytterligare spädades på av en ökad osäkerhet hos kunderna i samband med avvecklingen av Kernagenturen. Marknaden förbättrades mot slutet av året. Insert hade vid utgången av 2000 en bra orderstock. Rörelseresultatet uppgick till -2,2 Mkr. Mot slutet av året var resultatutvecklingen positiv.

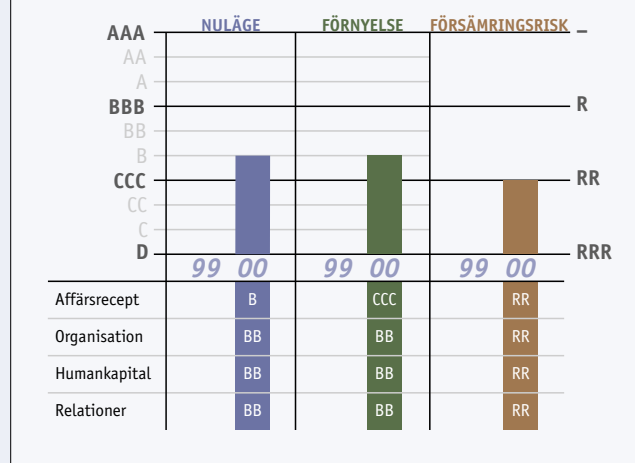
Medelantalet anställda uppgick till 29 personer.

Intellectuellt Kapital - IC Rating™

Sedan förra gången IC Rating™ genomfördes har dåvarande Insert/Transnordic genomgått så pass genomgripande förändringar att en historisk jämförelse inte är relevant.

I stället presenteras den senaste ratingen.

Enligt IC Ratings skala har Insert en relativt låg verk-ningsgrad och gör relativt svaga ansträngningar att förnya och utveckla det Intellectuella Kapitalet. Risken att verk-ningsgraden försämras från dagens nivå bedöms som hög. Medarbetarna och de immateriella rättigheterna är den starkaste delen av Inserts Intellectuella Kapital.



Nya möjligheter till utveckling och expansion

Utdatabranschen är en del av IT-marknaden som hittills haft en långsammare tillväxt än andra områden. Branschen genomgår en kraftig konsolidering genom uppköp, sammanslagningar och outsourcing. Detta skapar nya möjligheter till utveckling och expansion. Utdata växer allt mer ihop med det grafiska området och ges större uppmärksamhet av kunderna, som nu ser det som en integrerad del av företagets IT-strategier.

Pappersburen information står inför stora förändringar. Den förädlas och utgör även i fortsättningen en viktig form av kommunikation. Förädlingen består av ökad automatisering, förenklade gränssnitt mot alternativ IT-teknik, ökad säkerhet och integritet samt förfinad hantering av kundrelationer. Med hjälp av avancerade kunddatabaser och modern utrustning för utdatahantering skapas förutsättningar för att effektivt hantera stora volymer kundunika utskick.

Inom print-on-demand finns stora möjligheter att öka förädlingsgraden. Insert har som mål att kontinuerligt utveckla nya tjänster. I ett längre perspektiv kommer Insert att utveckla sitt utbud med nyckelfärdiga lösningar, där företaget tar hand om alla de verktyg kunderna behöver för sin utdatahantering - maskiner, personal, service, konsulttjänster och finansieringslösningar.

Fokus på lönsamhet

Under 2001 kommer Insert att fokusera hårdare på lönsamma delar av verksamheten. I det sammanhanget utgör servicemarknaden ett viktigt område med hög tillväxt. Ett annat område som bedöms växa är print-on-demand, där Insert har ett starkt produktprogram och ett attraktivt erbjudande av tjänster. Av stor betydelse är även att öka bearbetningen av existerande kunder för att uppnå merförsäljning. Efter att ha tappat marknadsandelar under 2000 räknar Insert med att stärka marknadspositionen under 2001.



LAC Electronics är en väl etablerad och snabbt växande leverantör och utvecklare av komponenter till data- och telekommunikationsindustrin över hela världen.

Nyckeldata	00	99	98	97	96
Nettoomsättning, Mkr	79,7	62,6	55,1	39,9	27,2
Rörelsemarginal, %	26,9	5,3	2,4	2,0	2,8
Medeltal anställda	21	22	20	21	13
Ingår i koncernen sedan 2000					

LAC Electronics
VD Torbjörn
Heidergren



LAC tillhandahåller bland annat komponenter för strömförsörjning, kondensatorer, induktorer, instrument och frekvensutrustning. Produkterna används inom radiofrekvensområdet, signalfiltrering och boostfunktioner för kretsar till mobiltelefoni och datakommunikation. Andra användningsområden är digitala WAN- och mobiltelenät och fasta accessnät.

LAC har ett stort utbud inom de komponentområden som är företagets kärnverksamhet, vilket innebär att man kan ta ett helhetsansvar gentemot kunderna. Kunderna slipper därigenom hantera flera olika leverantörer, vilket förenklar deras planering, inköp och tillverkning.

LACs leverantörer finns i Kina, Taiwan, Malaysia, Mexiko, Spanien, Italien, Schweiz och England. Produkterna köps in mot kundavtal och kontrolleras i distributionscentralen i Stockholm, där anpassning, färdigställning, kontroll och testning sker. LAC administrerar även lager hos kunderna om så önskas. Ungefär 60 procent av omsättningen härrör från produkter som är skräddarsydda för respektive kund.

LAC säkrar ett effektivt flöde av komponenter från flera olika tillverkare till samma kund. Företagets logistiksystem möjliggör leverans direkt in i kundföretagets produktionslinjer. Av stor betydelse för framgång är att kunna leverera rätt kvantiteter just-in-time över hela världen. LAC har en leveranstid på 24 timmar till kunder i Europa och på 48 timmar till övriga världen.

Bland LACs kunder finns många av världens största företag inom telekommunikation och datakommunikation: Ericsson, Nokia, Dell, Compaq, Sun och Hewlett Packard. Under 1999 började LAC bearbeta kontraktstillverkarna med stor framgång. SCI, Celestica, Solelectron, Avex, Flextronics finns bland kunderna i denna kategori.

Mycket god vinstmarginal

LACs omsättning ökade under 2000 med 27 procent till 79,7 Mkr. En mycket god efterfrågan inom samtliga produktområden och den framgångsrika inbrytningen som leverantör till kontraktstillverkarna påverkade omsättningen positivt. Rörelseresultatet uppgick till 21,5 (3,3) Mkr. Resultaten påverkades positivt av att LAC ökade faktureringen på GPRS-system. Dessutom drevs flera projekt som ökade kostnaderna under 1999 och som först under 2000 lett till betydligt ökade intäkter. Medelantalet anställda var 21 (22) personer.

Snabb tillväxt

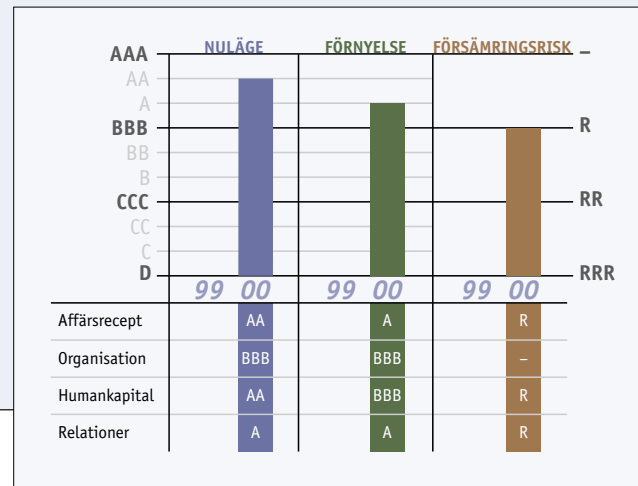
LAC drar nytta av den snabba tillväxten inom tele- och datakommunikation. Företagets breda och djupa sortiment inom respektive produktområde med inriktning på skräddarsydda komponenter innebär en konkurrensfördel. LAC har komponenter för samtliga mobiltelesystem som implementeras de närmaste åren: GPRS, WCDMA och UMTS (3G).

Intellektuellt Kapital - IC Rating™

LAC har en mycket hög verkningsgrad och gör goda ansträngningar att förnya och utveckla det Intellektuella Kapitalet. Risken att verkningsgraden försämras från dagens nivå bedöms som måttlig. Humankapitalet utgör, tillsammans med affärsreceptet, de starkaste delarna av LACs Intellektuella Kapital.

Efterfrågan på LACs produkter bedöms utvecklas väl. Förklaringen ligger i det arbetssätt som företaget utvecklat och förfinat under sin långa tid i branschen. LACs verksamhetskritiska processer för inköp/logistik och lagerhantering fungerar mycket bra och finns till relativt stor del dokumenterade. Försök till förnyelse och effektivisering av de olika rutinerna görs kontinuerligt.

De verksamhetskritiska leverantörs- och distributörsnätverken bedöms som mycket starka medan rekryteringsnätverket hör till de svagare.



Kontraktstillverkarna är en prioriterad kundgrupp. Deras tillväxt drivs av bland annat mobiltelefonföretagen som koncentrerar sina resurser på utveckling och marknadsföring och lägger ut allt mer tillverkning hos underleverantörer. LAC har byggt upp en stark position och finns på listorna över prioriterade leverantörer hos alla de stora kontraktstillverkarna.

I oktober 2000 tecknade LAC avtal med Yageo Phycomp om globala försäljningsrättigheter för komponenter för energilagring, avstörning och radiofrekvensmodulering, så kallade RC-komponenter. Avtalet är ett genombrott och möjliggör en fördubbling av LACs försäljning. Som enda återförsäljare på global basis får LAC unika möjligheter att sälja Yageo Phycomps komponenter till samtliga kontraktstillverkare och även till tillverkare av Nokias och Ericssons produkter. Avtalet ger stora fördelar i och med att LAC kan representera en bredare produktportfölj i kontakterna med befintliga kunder.

I oktober fick LAC även en amerikansk order på komponenter till mobila Internetsystem. Årsvolymen på ordern uppskattas till cirka 32 Mkr.

Tillväxt hos kontraktstillverkarna

Under 2001 avser LAC att fokusera ytterligare på vidareförädlade och kundanpassade komponenter. Marknadsbearbetningen med inriktning mot kontraktstillverkarna kommer att intensifieras. Utvecklingen mot att kunderna vill arbeta med färre men större leverantörer väntas fortsätta, vilket gynnar LAC som har en stark ställning inom sina produktområden.



SweDeltaco är Nordens ledande distributör av datortillbehör med

verksamhet i Sverige, Finland och Danmark. Under 2000 införlivades Network Innovation som ett dotterbolag i SweDeltaco. Därmed tillfördes produkter för professionell kommunikation och grafiska verktyg.

Nyckeldata	00	99	98	97	96
Nettoomsättning, Mkr	282,2	230,5	155,5	105,6	75,3
Rörelsemarginal, %	15,2	17,6	17,5	19,2	12,8
Medeltal anställda	56	48	31	19	15

I samtliga siffror ingår Network Innovation
Ingår i koncernen sedan 1997

SweDeltacos VD
Mohammad
Motazedi



SweDeltaco är Nordens största distributör av datortillbehör till återförsäljare. Med över 4 000 artiklar i lager är ett brett sortiment ett av företagets kännetecken. Produkterna är dels av eget varumärke, dels kända märken såsom Logitech, Samsonite och Zyxel. Sverige och Fjärran Östern, företrädesvis Hongkong och Taiwan, är de största inköpsmarknaderna. Produkterna av eget varumärke har högre marginaler och svarar för cirka 30 procent av omsättningen.

SweDeltacos försäljningskanaler är e-handelsplatsen på hemsidan och produktkatalogen. Under 2000 kom cirka 30 procent av beställningarna via Internet. Målet är att öka andelen till 50 procent 2001. Under 2001 kommer e-handelsplatsen att knytas närmare företagets affärssystem för att ytterligare förenkla för kunderna, bland annat genom att de enkelt kan se till exempel lagersaldo.

På marknaden finns det flera företag som konkurrerar på delar av SweDeltacos sortiment, men det finns inget som kan erbjuda ett lika heltäckande sortiment. SweDeltacos kunder uppskattar att kunna handla allt inom datortillbehör på ett ställe. En stor logistikkunskap, hög servicegrad och stor leveranssäkerhet är ytterligare styrkor.

SweDeltaco har 4 700 registrerade kunder. Bland dem finns distributörer, fristående datorbutiker, industrikunder, PC-byggare, postorderföretag och återförsäljare. Beroendet av enstaka kunder är litet. De tio största kunderna svarar för cirka 20 procent av omsättningen på den svenska marknaden.

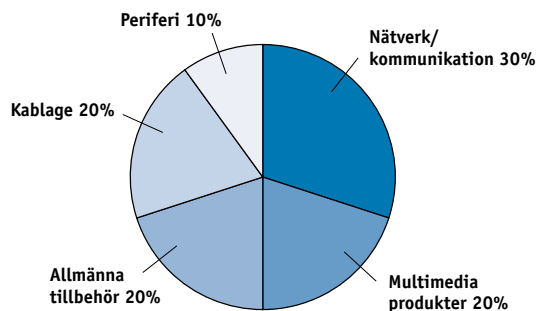
Omsättning och resultat

SweDeltacos omsättning ökade med 22,4 procent till 282,2 (230,5) Mkr under 2000. Ökningen förklaras dels av förvärvet av Network Innovation och dels av ökade marknadsandelar i Sverige. Dessutom ökade exporten till Europa. Rörelseresultatet uppgick till 42,9 (40,5) Mkr, vilket är en förbättring med 6 procent, jämfört med 1999. Exklusive Network Innovation skulle resultatet ökat i takt med omsättningen. Rörelsemarginalen blev 15 procent.

Fokus på snabbväxande produktområden

PC-försäljningen i Sverige minskade under det första halvåret 2000, jämfört med samma period föregående år. Efterfrågan från PC-byggarna var trots det i stort sett oförändrad. Samtidigt ökade försäljningen av bärbara datorer, vilket skapar nya möjligheter för SweDeltaco. De kundkategorier som ökar mest är postorderföretag, till exempel Dustin, och leverantörer av industrilösningar, till exempel Elfa.

SweDeltaco försäljning 2000, %



Intellektuellt Kapital - IC Rating™

Koncernen SweDeltaco har en hög verkningsgrad och gör relativt goda förnyelseansträngningar. Risken att verkningsgraden försämras från dagens nivå bedöms som måttlig. Verkningsgraden är oförändrad från föregående rating, medan förnyelseansträngningarna har stärkts från att tidigare endast vara genomsnittliga. Dessa förändringar härrör från ökade ansträngningar att förnya och utveckla koncernens humankapital. Risken bedömdes sist som hög, men har nu minskat till måttlig tack vare det VD-byte som skett under perioden vilket medfört att ledarskapet spridits på fler personer. Därmed har organisationen blivit mindre sårbar för att nyckelpersoner lämnar företaget. Ytterligare något som minskat risken är att nätverkets kontaktyta har spridits till fler personer inom företaget.

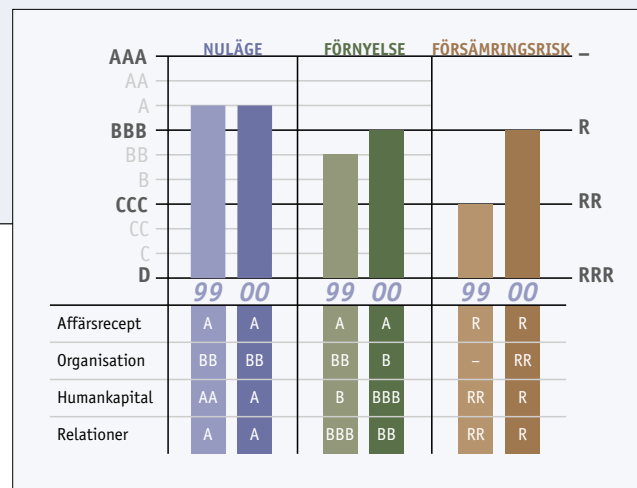
SweDeltaco var tidigare mest känd som en kablageleverantör, men har de senaste åren ökat andelen av försäljningen som kommer från mer snabbväxande områden. Den största tillväxten finns inom nätverk/kommunikation och multimedia. Under 2000 har SweDeltaco fördjupat sortimentet inom respektive kategori.

Network Innovation tillför nya produkter

Network Innovation importerar och marknadsför produkter för professionell kommunikation och grafiska verktyg. Med produkter för professionell kommunikation avses produkter som företag använder i sitt arbetsflöde eller i den interna och externa kommunikationen.

Network Innovations huvudinriktning är försäljning av produkter som riktar sig mot Macintoshvärlden och den grafiska industrin. Företaget företräder ett trettiotal utländska tillverkare på den svenska marknaden. Produktutbudet omfattar cirka 500 artiklar som kan indelas i tre områden: nätverks- och kommunikationslösningar, volymprodukter och grafiska verktyg. Produkterna säljs via återförsäljare i hela landet. Det största affärsområdet är grafiska verktyg och innefattar mjukvara för avancerad grafikbearbetning, multimediat databaser och prepressprodukter. Volymprodukter består av bland annat modem, bildskärmskort, skannrar och enklare tillbehörsprodukter. Inom produktområdet nätverks- och kommunikationslösningar erbjuds bland annat lösningar för distansarbete, ISDN-kommunikation, dataväxlar, brandväggar och så kallade VPN-lösningar.

Det Intellectuella Kapitalet är genomgående starkt med undantag för det svagare organisationsägda strukturkapitalet. När det gäller koncernens processer råder det stora olikheter mellan SweDeltaco och Network Innovation, där Network Innovation har mer utvecklade processer och ett större fokus på dessa. Genom att bättre utnyttja företagets olika styrkor skulle SweDeltaco kunna uppnå synergieffekter som ytterligare ökar värdet av det Intellectuella Kapitalet.



Vidare expansion

SweDeltaco har verksamhet i Finland sedan 1999, då ett företag förvärvades. Den höga servicegraden och leveranssäkerheten har bidragit till SweDeltacos framgångar i Finland. I Danmark har SweDeltaco sedan 1999 en mindre verksamhet. SweDeltaco undersöker kontinuerligt möjligheterna att etablera sig i Norge, via förvärv eller genom samarbeten. Andra länder av intresse för vidare expansion är Tyskland och Holland.

Anpassning mot snabbväxare

SweDeltaco bedömer att den mycket höga tillväxttakten kommer att avta något under 2001 med bibehållen god lönsamhet. Under året kommer sortimentet att anpassas mer mot det snabbväxande industrikundssegmentet, vilket i hög grad innebär nätverks- och kommunikationsutrustning. SweDeltaco kommer även att öka bearbetningen av existerande kunder för att öka kunskapen om företagets hela produktsortiment.

TurnIT Software



Målet för affärsområdet är att ha minst två programvaror som lanserats globalt under varje femårsperiod.



IAR, som börsnoterades under 2000, är TurnITs hittills mest framgångsrika exempel på bolag med globala produkter. Övriga programutvecklingsbolag är CityData och Innovative-IT som visat att de har förmåga att kommersialisera programvaror på kort tid. TurnIT har inte avgränsat investeringshorisonten till något enskilt område, men snarare till vilken fas i utvecklingscykeln det är intressant att förvärva programvarubolag.

Bolagens utveckling inom affärsområdet har väl svarat mot målsättningen. IARs produkter säljs i flera världsdelar och CityData har fått ett erkännande för sina produkter genom samarbeten med såväl Microsoft som IBM, även om detta inte innebär att CityDatas produkter är globalt lanserade ännu.

Marknad

Behovet av effektivisering och systemering inom IT-industrin och dess kunder ökar. Inom allt fler arbetsområden finns behov av olika applikationer som ännu inte utvecklats. För att nyutvecklade programvaror ska nå stor framgång, krävs att utvecklingskostnaderna kan fördelas på en stor marknad och det är därför viktigt med global närvaro.

Strategi

TurnITs strategi är att vara delaktig i utveckling av bolag med mjukvaruprodukter som har nått, eller har förutsättningar att nå en global marknad. Programvarorna skall ha kommit förbi utvecklingsstadiet och fått marknadsacceptans. Härigenom begränsas risken i dessa investeringar.

Hot och möjligheter

I affärsområde Software ligger den största framgångspotentialen i att en global lansering lyckas. Det är också därför de största riskerna finns i detta affärsområde, eftersom misslyckade investeringar kan bli dyrbara. Programvarorna kan också förlora marknadsandelar om marknaden skulle förändras kraftigt, till exempel genom tekniska innovationer eller genom att konkurrerande applikationer utvecklas.

De enskilda bolagen har en bredd i sin produktutveckling med flera applikationer inom olika utvecklingsstadier. Dessutom är bolagen i flera fall återförsäljare av andra programvaror, vilket minskar risken.

Framtidsutsikter

Affärsområdets bolag utvecklas väl och har flera produkter som står inför möjligheten att kunna lanseras globalt. I första hand kan försäljningen samordnas i samarbeten eller i distribution över Internet. Pilotprojekt inom detta område har redan påbörjats och många tusen nedladdningar av så kallade betaversioner har gjorts. Under 2001 avser TurnIT att öka ansträngningarna att finna programvarubolag som ytterligare kan bredda affärsområdets verksamhet.

TurnIT-företag i detta segment: CityData • IAR Systems • Innovative-IT

Andra svenska företag inom detta område: Telelogic • Enea • m.fl.

Nettoomsättning	Mkr	%	Andel av koncernens omsättning 2000 ¹⁾	Andel av koncernens rörelse- resultat före avskrivning på intellektuellt kapital 2000 ²⁾
1997	107,6	28	17%	50% ²⁾
1998	132,9	16		
1999	205,6	17		
2000	270,5	17		
Rörelseresultat (EBITA)				
1997	9,1	21	CityData 5,2% IAR Systems 8,7% Innovative-IT 3,3%	CityData 4,1% Utvecklingsvinst 62,2% IAR Systems neg. Innovative-IT neg.
1998	11,6	14		
1999	20,9	16		
2000 ²⁾	77,2	50		

¹⁾ Summan av delarna kan avvika bl a på grund av koncernelimineringar

²⁾ I Rörelseresultatet för koncernen år 2000 ingår ett positivt resultat genom utvecklingsvinst avseende försäljning av IAR-aktier med 96,5 Mkr

CityData

CityData marknadsför det egenutvecklade dokumenthanteringsprogrammet

Conisio och är Sveriges ledande distributör av AutoCAD och AutoCAD LT med egna branschapplikationer inom bland annat mekanik, bygg, VVS, el och teleregistrering samt 3D-lösningar inom mekanikkonstruktion och visualisering.

Nyckeldata	00	99	98	97	96
Nettoomsättning, Mkr	82,0	65,8	56,0	37,4	37,6
Rörelsemarginal, %	7,7	2,9	5,1	4,0	13,2
Medeltal anställda	28	31	29	16	13

Ingår i koncernen sedan 1996

CityDatas VD
Staffan
Haegermark



Tack vare ett fullvärdigt produktsortiment, utbildning, teknik, support och ett starkt sälj- och marknadsföringsstöd, har CityData en unik position som värdeadderande distributör på den svenska marknaden. För att möta kraven från marknaden och den stora efterfrågan inom flera produktområden, både nationellt och internationellt, har CityData under året gjort interna omstruktureringar samt investeringar inom främst personal- och teknikområdet.

Omsättning och resultat

CityDatas tillväxt fortsatte under år 2000. Omsättningen ökade med 24,5 procent till 82,0 (65,8) Mkr. Rörelseresultatet uppgick till 6,3 (1,9) Mkr. Medelantalet anställda var 28 (31) personer.

AutoCAD och branschapplikationer

Inom CAD distribuerar CityData bland annat Autodesk's produkter AutoCAD och AutoCAD LT med tillhörande branschapplikationer inom bland annat mekanik, bygg, el, VVS och teleregistrering. Under 2000 har de nya versionerna AutoCAD 2000i och AutoCAD LT 2000i lanserats. AutoCAD LT har också genom CityDatas försorg anpassats till den svenska marknaden genom en svenskspråkig version.

Under 2000 har också ett genombrott på marknaden noterats för den av CityData egenutvecklade applikationen

Mechanical LT för AutoCAD LT. Mechanical LT är ett mycket effektivt redskap för mekanisk tvådimensionell konstruktion. Mechanical LT säljs förutom i Sverige även i övriga Norden, England, Benelux, Tyskland, Japan och Korea.

3D Mekanik – på stark frammarsch

CityDatas mekanikgrupp har haft stora framgångar inom området 3D-mekanik, där man distribuerar lösningarna Mechanical Desktop och Autodesk Inventor. Under året har man knutit några av de starkaste återförsäljarna på området till sig, vilket möjliggjorts genom kompetens och hög servicegrad. Den starka konjunkturen inom industrin i kombination med högintressanta produkter har också bidragit till en mycket hög efterfrågan under slutet av 2000.

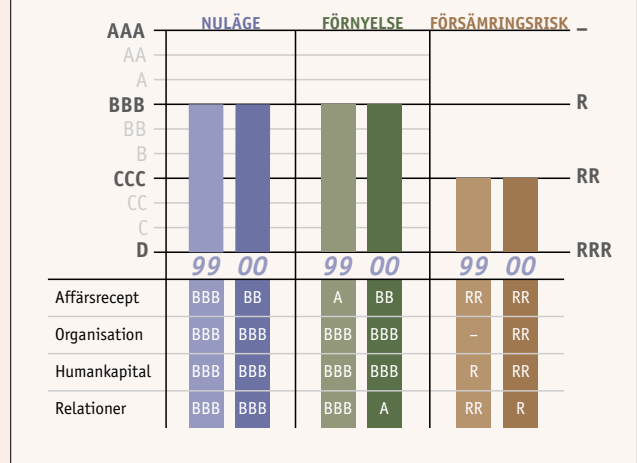
Stort intresse för Conisio

Antalet dokument ökar ständigt i de flesta organisationer. Dokumenten innefattar ofta stora arbetsinsatser och oersättliga kunskaper. Många av dessa dokument ändras ideligen och många olika personer inom till exempel konstruktion, kvalitetssäkring, marknadsföring och produktion deltar i hanteringen.

Inom dokumenthantering erbjuder CityData Conisio, som utvecklas av dotterbolaget GCS Scandinavia AB. Conisio är baserat på en nyutvecklad teknik och eliminerar

Intellektuellt Kapital - IC Rating™

I likhet med föregående IC Rating™ har CityData en relativt hög verkningsgrad och gör relativt goda ansträngningar att förnya och utveckla det Intellectuella Kapitalet. Risken att verkningsgraden försämras från dagens nivå bedöms som måttlig. De försämringar som skett i resultatet sedan föregående års rating kan främst relateras till de ändrade förutsättningarna i affärsmiljön. Den starkaste delen i det Intellectuella Kapitalet är CityDatas immateriella rättigheter.



risken för vanliga och mycket kostsamma misstag i hanteringsprocessen av alla typer av dokument. Eftersom dokumenthanteringen vanligen berör hela organisationen, är Conisio ett system som hör hemma inte bara i CAD-världen, utan på samtliga arbetsplatser.

Conisios användargränssnitt är helt integrerat i Microsoft Windows. Conisio kräver inga kostsamma anpassningar av befintliga applikationer. Windowsmiljön känns naturlig för de flesta användare, vilket minimerar behovet av utbildning och höjer produktiviteten. Den senaste versionen av Conisio innehåller också en webbklient, som gör det möjligt för användarna att följa till exempel ett projekt utan geografisk begränsning. Conisio finns och används i Sverige, Norge, Finland, Danmark, England, Irland, Australien, Nya Zeeland och Japan.

Nya partneravtal

Viktiga avtal förnyades med Microsoft och Autodesk, som möjliggör enkel integration med deras produkter. Avtalen med Microsoft och Autodesk innebär ett fortsatt och utökat marknadssamarbete mellan parterna. Under årets sista veckor tecknades avtal med Cadpoint AB, som utvecklar byggapplikationen Point till AutoCAD. I grundmodulen av Point finns dokumenthanteringssystemet PDoc, vilket har levererats till 20 000 användare i Norden. Avtalet inne-

bär att PDoc ersätts av Conisio som dokumenthanterare i Point-sortimentet. CityData bedömer att avtalet rymmer en stor potential.

Under 2000 har samarbetsavtal också träffats med SolidWorks. GCS Scandinavia AB är med detta avtal den första svenska utvecklare som får statusen SolidWorks Solution Partner. Ett resultat av samarbetet är att Conisio representerades i egen monter under SolidWorks World Conference i Florida i februari 2001.

Under året fick även GCS Scandinavia AB status som "International Software Vendor" av IBM.

Stor efterfrågan på egenutvecklade produkter

Marknaden för CAD-produkter fortsätter att öka, om än i måttligare takt än motsvarande för dokumenthanteringssystem. Den egenutvecklade produkten Mechanical LT bedöms ha stor försäljningspotential. Både Mechanical LT och Conisio utvecklas av CityDatas dotterbolag GCS Scandinavia AB.

CityData ser också en stor potential inom området mekanikkonstruktion, där bland annat Autodesk Inventor har haft en mycket hög efterfrågan inom 3D-mekanik.

CityData har under hösten märkt ett markant ökat intresse från marknaden gällande Conisio, och räknar med en mycket god försäljningsutveckling framöver.



IAR Systems AB är en av världens ledande tillverkare av programvaror för programmering av mikroprocessorer i inbyggda system.



IAR Systems VD
Tomas Wolf

Nyckeldata	00	99	98	97	96
Nettoomsättning, Mkr	137,2	93,7	74,0	56,0	45,9
Rörelsemarginal, %	neg.	12,0	14,8	14,1	17,3
Medeltal anställda	147	92	65	46	39
Ingår i koncernen sedan 1997 TurnITs ägarandel uppgår till 80 procent					

I juni 2000 genomförde TurnIT en ägarspridning i IAR och bolagets aktie noterades på OM Stockholmsbörsen.

IAR erbjuder programprodukter avsedda för att utveckla program i inbyggda system. IARs produkter ingår i ett helhetstänkande som syftar till att reducera kundens utvecklingstid. Inbyggda system styr eller övervakar processer i andra produkter, som till exempel bränsleinsprutningssystem, industrirobotar, kameror, laserskrivare och mobiltelefoner.

Produktportföljen omfattar programmeringsverktyg såsom kompilatorer och debuggers (översättningsverktyg för programspråk), specialanpassade verktyg för Bluetooth-tillämpningar samt grafiska programmeringsverktyg. Grafiska programmeringsverktyg är verktyg som understödjer programmeringen av en mikroprocessor med hjälp av symboler och diagram. Dessutom genereras programkod automatiskt till skillnad från vid traditionell programmering. Därmed går produktutvecklingen snabbare samtidigt som kvaliteten förbättras. IARs produkter är anpassade till ett stort antal mikroprocessorer med olika minneskapacitet - 8-, 16- och 32-bitar. IAR erbjuder även konsulttjänster, en verksamhet som expanderar kraftigt.

Bland kunderna finns både ledande tillverkare av mikroprocessorer och slutkunder, det vill säga företag som använder mikroprocessorer i sin tillverkning av till exempel telekommunikationsutrustning, fordon eller hemelektronik. IAR samarbetar med många tillverkare av mikroprocessorer som till exempel Atmel, Hitachi, Mitsubishi, NEC och Texas Instruments. Bland slutkunderna märks ABB, BMW, Bang & Olufsen, DaimlerChrysler, Ericsson, Nokia och Sony.

Under året lanserade IAR flera nya produkter för olika mikroprocessorer och företaget fick betydande order från ett flertal ledande företag, inte minst på den viktiga amerikanska marknaden. Nya unika produkter för Bluetooth-applikationer introducerades och en embedded workbench-produkt avseende en populär 32-bitars processor från ARM.

IAR förvärvade i december amerikanska Nuvation Labs Corporation i San Jose i Kalifornien. Förvärvet bidrar till att stärka IARs position ytterligare på den amerikanska marknaden. Nordamerika är den största marknaden för inbyggda system med en andel på 50 procent av världsmarknaden, Europa svarar för 30 procent och Asien för 15 procent.

IARs huvudkontor ligger i Uppsala och företaget har förutom i Sverige även egen verksamhet i Danmark, England, Kanada, Tyskland och USA. IARs exportandel är drygt 86 procent och bolagets produkter säljs i cirka 35 länder.

Omsättning och resultat

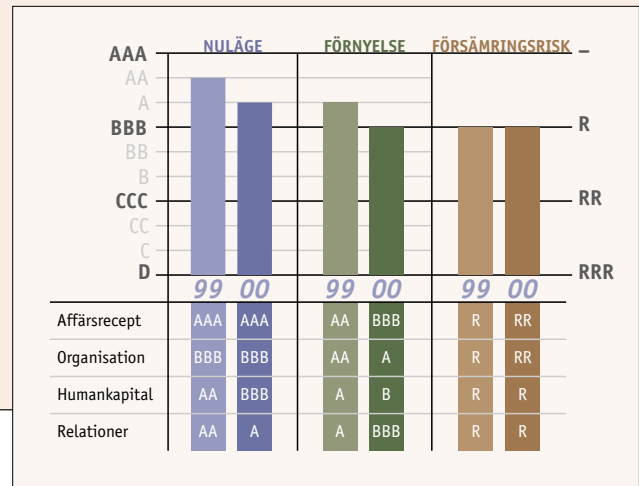
Omsättningen ökade med 46 procent till 137,2 (93,7) Mkr. Av ökningen svarar det förvärvade Nuvation Labs för 30,7 Mkr. Försäljningen av licensierade programvaror uppgick till 91,8 (85,1) Mkr motsvarande en ökning på 8 procent. Försäljningen under det tredje kvartalet var lägre än under 1999 främst beroende på den osäkerhet i marknaden som uppstod bland annat på grund av global komponentbrist. Dock var den organiska tillväxten 25 procent under årets två första kvartal och för det fjärde kvartalet var tillväxten 24 procent. Konsultförsäljningen (applikationsutveckling) ökade till 45,4 (8,6) Mkr, bland annat genom förvärvet av Nuvation Labs. Exklusive förvärvet ökade intäkterna från applikationsutveckling med 80 procent till 15,5 (8,6) Mkr.

Intellectuellt Kapital - IC Rating™

IAR Systems har en hög verkningsgrad och gör relativt goda ansträngningar att förnya och utveckla det Intellectuella Kapitalet. Risken att verkningsgraden försämras från dagens nivå bedöms som måttlig. Affärsreceptet utgör, tillsammans med det externa relationskapitalet, de starkaste delarna av IAR Systems Intellectuella Kapital. Vid föregående rating var verkningsgraden mycket hög och förnyelseansträngningarna goda. Risken bedömdes även då som måttlig.

Förändringen i verkningsgraden förklaras av att humankapitalet, såväl som det relationsbaserade strukturkapitalet, har försämrats något. IAR Systems har sedan föregående IC Rating™ förändrat sin konkurrenssituation genom

att bredda sitt produktsortiment och konkurrera på en global marknad. Detta påverkar främst styrkan i företagets varumärke och nätverk samt risken i affärsreceptet.



Rörelseresultatet före avskrivning på Intellectuellt Kapital/Goodwill uppgick till -4,3 (9,2) Mkr medan resultat efter finansiella poster blev -5,9 (7,2) Mkr. Resultat efter skatt uppgick till -9,9 (4,1) Mkr. Nuvation Labs resultat efter skatt om 1,4 Mkr ingår inte i resultat efter skatt ovan.

Kostnaderna för administration, sålda varor samt försäljning ökade med 67 procent till 146,5 (87,7) Mkr. I huvudsak beror denna ökning på att antalet anställda har ökat. I medeltal ökade antal anställda med 55 personer motsvarande en ökning på 60 procent.

Ökad användning och större komplexitet

De viktigaste drivkrafterna på marknaden är ökad användning av mikroprocessorer, ökad komplexitet i programvaran i nya produkter, kraven på kortare utvecklingstider i ett time-to-market-perspektiv och sist men inte minst bristen på kvalificerade programutvecklare. Värdet av att snabba på utvecklingstiden för industrin som helhet fortsätter att öka i betydelse och IAR ägnar därför stor uppmärksamhet på området, främst med det grafiska programmeringsverktyget visualSTATE™. Likväl som det kan konstateras att de underliggande drivkrafterna stärkts i förväntad riktning kan det också konstateras att komponentbrist orsakat en del förändringar i köpbeteendet hos kunderna. Flera kunder uppvisade tveksamhet i beslut om att starta nya utvecklingsprojekt eftersom det rädde osäkerhet om framtida leveranser av komponenter. Denna osäkerhet förväntas försvinna i takt med att leverantörerna nu börjar kunna uppvisa högre leveranskapacitet.

Det finns idag prognoser som pekar på att programvaran snart står för så mycket som 90 procent av utvecklingskostnaden för inbyggda system. IARs koncept, produkter och tjänster är väl positionerat för expansion inom denna marknad.

Fortsatt snabb tillväxt

Allt kraftfullare mikroprocessorer kräver större programmeringsinsatser, vilket gör att efterfrågan på programmeringsverktyg för 32-bitars mikroprocessorer bedöms öka snabbare än för mindre mikroprocessorer. Telekombranschen förväntas fortsätta utgöra ett dominerande kundsegmentet de närmaste åren. Det snabbast växande kundsegmentet är dock tillverkare av kontorsmaskiner och konsumentelektronik samt fordonstillverkare.

Marknaden förväntas växa kraftigt de närmaste åren. För traditionella programmeringsverktyg väntas ökningen uppgå till cirka 15 procent per år de närmaste åren och för grafiska programmeringsverktyg till cirka 25 procent per år. IAR är väl positionerat och målet är att nå en genomsnittlig omsättningstillväxt om lägst 40 procent per år de närmaste fem åren, genom en kombination av organisk tillväxt och förvärv.



Att sälja programvaror som tillför stora organisationer stora värden är Innovative-ITs specialitet sedan tio år tillbaka. Framgångar med produkter som Ghost, Enterprise Administrator och Strobe har gjort Innovative-IT till en attraktiv partner för mjukvarubolag som vill etablera sig i norra Europa.

Nyckeldata	00	99	98	96/97 ¹⁾	95/96
Nettoomsättning, Mkr	51,5	46,5	56,1	24,5	1,7
Rörelsemarginal, %	neg.	16,2	14,1	11,2	7,1
Medeltal anställda	32	18	12	6	2

¹⁾ Räkenskapsåret 96/97 omfattade 18 månader
Ingår i koncernen sedan 1999

Innovative-ITs
tf VD Jan
Lundberg



Innovative-IT erbjuder produkter, konsulttjänster och utbildning inom områdena: administration och övervakning av stora, Microsoftbaserade nät; integration av stordatorer med Internet; Keynote samt prestandaoptimering. Fram till tredje kvartalet expanderade bolaget alltför snabbt. För att anpassa bolaget till rådande förutsättningar krävdes att en ny VD fick ta itu med ett åtgärdsprogram.

Mjukvara för Windows och stordatorer

Enligt en undersökning från 1999 genomförd av analysföretaget IDC använde 88 procent av alla persondatorer och 38 procent av alla servrar Microsoft Windows. Dominansen till trots är Windows inte alltid anpassat till stora företags behov. Programvarudistribution, övergången till Windows 2000, användaradministration samt övervakning av applikationer som Exchange och SQL Server är exempel på områden där tredjepartsprodukter från Innovative-IT är mycket värdefulla. Innovative-ITs viktigaste leverantörer på området är NetIQ, Configuresoft och Symantec. Stora kunder är till exempel Ericsson, Föreningssparbanken, Tetra Pak och ABB.

Enligt IBM finns 70 procent av världens affärskritiska data på IBM-servrar, varav större delen på stordatorplattformen S/390. Att integrera de enorma mängder data som finns i stordatorerna med nya system och att förse dem med moderna gränssnitt är en verksamhet som växer kraf-

tigt. Basen är produkter från Neon Systems och HiT Software. Eftersom det rör sig om avancerad teknik, utgör också konsulttjänster och utbildning en stor del. Exempel på kunder är Skandia, Postgirot, Trygg Hansa och SJ.

Snabbt växande marknad för lasttester

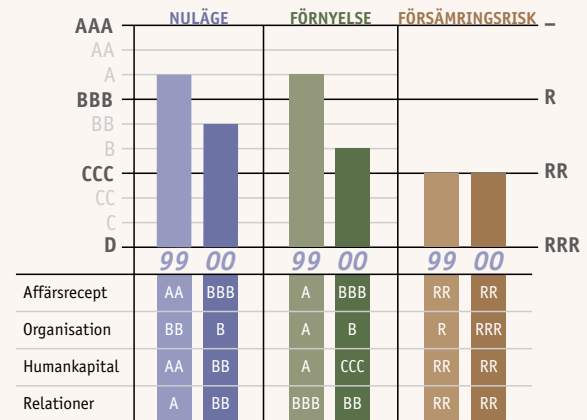
Med Keynote erbjuds övervakning av webbsajter. Prestanda, tillgänglighet och pålitlighet övervakas kontinuerligt 24 timmar om dygnet från upp till 1 100 mätdata utspridda på Internet. Tjänsten, som inte kräver någon programvara, kallas Keynote Perspective och har hittills köpts av bland andra Volvo Cars, SEB och Nokia.

År 2003 kommer världsmarknaden för lasttestprodukter och relaterade tjänster att vara mer än dubbelt så stor som idag och värd över 700 miljoner dollar, enligt analysföretaget Newport Group. Med hjälp av Innovative-ITs egenutvecklade lastgenerator PureLoad, mätverktyget SysLoad samt de avancerade tjänster som byggs upp kring dessa, siktar Innovative-IT på att ta 3-5 procent av världsmarknaden år 2003. Innovative-ITs tjänst för prestandaoptimering består förenklat av simulering av användare med PureLoad, analys av flaskhalsar med SysLoad och utarbetande av rekommendationer för åtgärd. Exempel på kunder är SEB, Avanza, Scandinavia Online, Ericsson, Reuters och LehmanBrothers.

Innovative-IT har kontor i Sverige och Norge. Huvudkontoret ligger i Danderyd.

Intellektuellt Kapital - IC Rating™

Innovative-IT har en genomsnittlig verkningsgrad och relativt svaga ansträngningar görs för att förnya och utveckla det Intellectuella Kapitalet. Detta är en försämring från föregående års IC Rating™ då verkningsgraden bedömdes vara hög och förnyelseansträngningarna goda. I likhet med föregående mättillfälle bedöms risken, att verkningsgraden försämras, vara hög. Affärsreceptet och humankapitalet är de starkaste delarna av Innovative-IT:s Intellectuella Kapital. De främsta orsakerna till försämringen är intern turbulens, VD-byte och hög personalomsättning.



Betydande förlust

Omsättningen ökade under 2000 med 10,7 procent till 51,5 (46,5) Mkr. Efterfrågan var svag under det första halvåret, men förbättrades avsevärt under den senare delen av året. Rörelseresultatet uppgick till -23,6 (7,5) Mkr. Resultatet har belastats med betydande kostnader för internt åtgärdsprogram. Medelantalet anställda uppgick till 32 (18) personer.

Verksamheten delas i två bolag

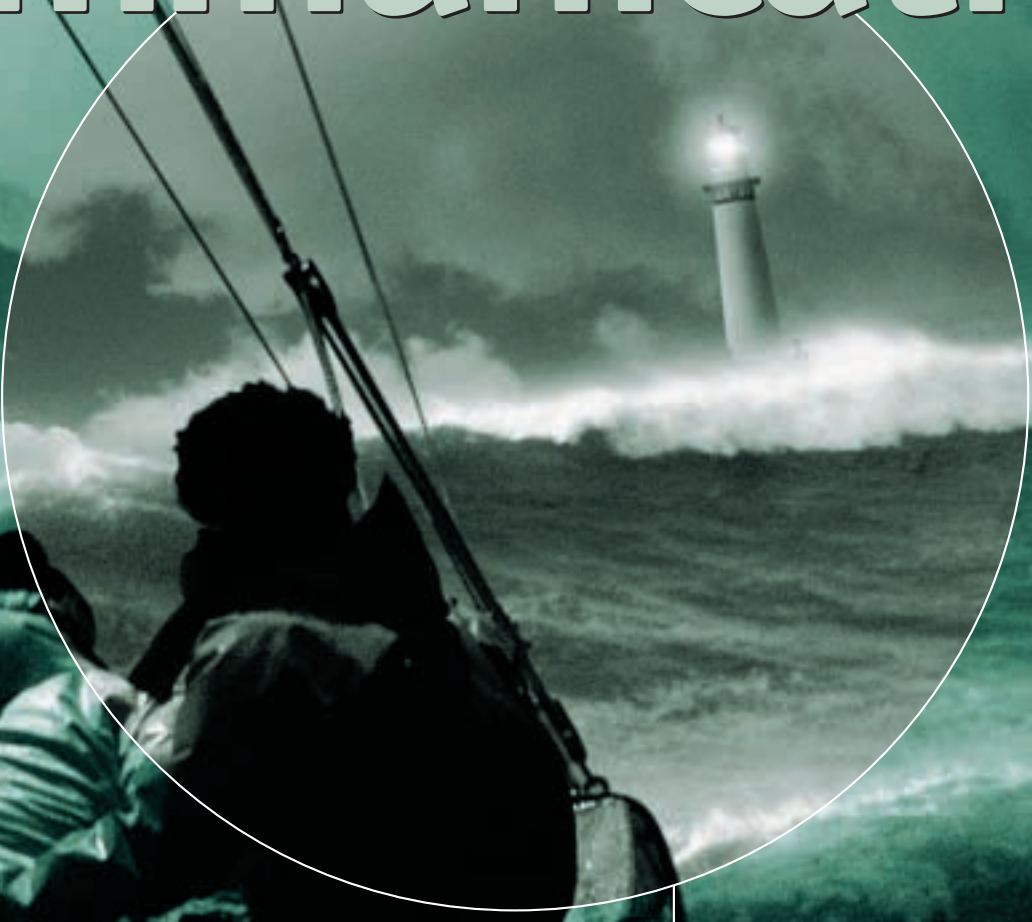
PureLoad bedöms ha stor potential att nå framgång på världsmarknaden. Satsningen på PureLoad, SysLoad och prestandaoptimeringstjänster befinner sig i en utvecklingsfas, medan den övriga verksamheten är mer utvecklad och vinstdrivande. I början av 2001 fattades beslut om att dela upp Innovative-IT i två separata bolag: ett för PureLoad, SysLoad och prestandaoptimeringstjänster och ett för den övriga verksamheten.

Satsningen på att lansera PureLoad, SysLoad och prestandaoptimeringstjänster internationellt kommer att inledas under 2001. Lanseringen sker tillsammans med partners i Europa, USA och Asien

En ny produkt med stor potential är Survey från Scalable Software. Survey mäter hur effektivt datoranvändare utnyttjar olika applikationer, för att hjälpa kunderna att optimera användningen av sina IT-resurser.

Från den 1 mars 2001 tillträder Carl von Blixen-Finecke som ny VD för Innovative-IT.

TurnIT Communication



Målet för affärsområde Communication är att till 2003 etableras som en av Nordens tre största IT-partners för systemintegration och tjänster när det gäller kommunikationslösningar.



Expansionen i Norden har påbörjats och verksamheten har vuxit kraftigt inom framför allt bredbandssegmentet som inbegriper integration av nätverkssystem för bostadsbestånd eller stadsnät. I hård konkurrens har flera stora avtal tecknats om utveckling av kommunikationslösningar över ett till två år.

Marknad

Marknaden för nätverksintegratörer utgörs till lika delar av försäljning av kommunikationstjänster och av konsulttjänster. Inom affärsområdet bearbetas marknaden i tre segment: segmentet för stora företag, stadsnät och regionala nät samt konsumentsegmentet genom bostadsbolag.

Den svenska marknaden för nätverksintegrationstjänster har uppskattats till 1,5 miljarder kronor (IDC: IT Services Industry Market and Trends 1999-2004) och förväntas växa med cirka 17 procent årligen till 2004. Det mest snabbväxande segmentet inom denna marknad är nätverksintegrationstjänster för bredbandsteknik till stadsnät och fastighetsnät, som väntas växa med cirka 50 procent årligen.

I alla segmenten görs stora satsningar och olika aktörer går in med ny teknik, vilket medför ett starkt utvecklingstryck för nätverksintegrationsbolagen. Konkurrenten om nätutbyggnaden har dragit ned lönsamheten inom vissa segment och de som är ensidigt beroende av den största hårdvaruleverantören har svårt att öka marginalerna.

Strategi

Inom affärsområdet är strategin att utveckla nätverk för kommunikationstjänster genom konsulttjänster eller hårdvaruutveckling. En stark position har uppnåtts genom att

erbjuda operatörsberoende bredbandslösningar som har högre säkerhet. Kunderna kan äga lösningarna och själva erbjuda tjänster i sina nät. Genom att samarbeta med flera olika hårdvaruleverantörer kan bolagen i affärsområdet arbeta med flera olika tekniska lösningar och beroendet av en enskild leverantör minskar. Genom möjligheten att anpassa integrationstjänsterna till olika marknadssegment kan också de mer lönsamma segmenten prioriteras.

Hot och möjligheter

Marknadens tillväxt har lockat många olika aktörer och utvecklingen går fort. Exempelvis har nätoperatörer erbjudit ny teknik, men ännu utan påtaglig framgång. I det fall någon av dessa tekniker skall vinna marknadens förtroende, måste dessa integreras med övriga nät. Efterfrågan från offentliga sektorn och fastighetsbolag ökar påtagligt. Segmentet för stora företag går mot en konsolideringsfas inom några år och aktörer som levererar standardprodukter och standardlösningar har lägre marginaler. Detta medför också att det blir nödvändigt att fokusera på tjänster med större mervärde. Den tekniska utvecklingen är svår att förutse och affärsområdet fokuserar på segment med hög tillväxt och teknisk komplexitet.

Framtidsutsikter

Bolagen i affärsområdet har en stark kundbas och flera viktiga ramavtal samt en orderstock som ger goda utsikter till en balanserad utveckling. Med en stark position som systemintegratör och leverantör av tjänster med hög komplexitet är utsikterna att förbättra marginalerna goda.

TurnIT-företag i detta segment: Fiberdata • Retea

Andra svenska företag inom detta område: Cygate • Merkantil Data • TietoEnator

Nettoomsättning	Mkr	%	Andel av koncernens omsättning 2000 ¹⁾	Andel av koncernens rörelse- resultat före avskrivning på Intellektuellt Kapital 2000 ¹⁾
1997	108,6	28		
1998	135,6	17		
1999	205,5	17		
2000	306,7	19		
Rörelseresultat (EBITA)			Fiberdata 17,5% Retea 2,5%	Fiberdata 9,2% Retea 3,8%
1997	9,1	21		
1998	20,5	26		
1999	19,8	15		
2000	18,1	12		

¹⁾ Summan av delarna kan avvika bl a på grund av koncernelimineringar



Fiberdata är en ledande leverantör av rikstäckande, kompletta

kommunikationslösningar med fyra affärsområden: Nät-system, Telecom, Systemutveckling och Process/Video.

Nyckeldata	00	99	98	97	96
Nettoomsättning, Mkr	276,9	173,7	135,6	107,2	70,7
Rörelsemarginal, %	5,1	8,4	14,9	8,3	15,6
Medeltal anställda	171	102	66	59	41
Ingår i koncernen sedan 1996					

Fiberdatas VD
Torbjörn Eriksen



Fiberdatas erbjudande innebär kompletta, säkra, skalbara och därmed kostnadseffektiva kommunikationslösningar i form av teknisk design och produkter samt konsulttjänster för planering, införande, support och utbildning.

Målet är att Fiberdata till 2003 ska vara en av Nordens tre största IT-partners för system och tjänster för kommunikationslösningar. Under 2000 inleddes den nordiska expansionen med förvärv i Norge.

Unik position på marknaden

Fiberdata fokuserar på kvalificerade lösningar med teknik i den absoluta frontlinjen. En egen utvecklingsavdelning löser kundspecifika problem, i både hårdvara och mjukvara. Möjligheten att kombinera standardlösningar med kundspecifika lösningar ger Fiberdata en unik position på marknaden. Företaget kännetecknas av påtagligt hög teknisk kompetens baserat på marknadens viktigaste teknikplattformar som Ethernet, ATM och DTM för att bygga IP-baserade kommunikationssystem. Fiberdata arbetar efter en platt och projektstyrd organisationsmodell och med ett arbetssätt som stöds av ett kvalitetssystem baserat på ISO 9001. Fiberdata finns representerat på 14 orter i Sverige och med ett dotterbolag i Norge. Huvudkontoret ligger i Stockholm.

Kompletta lösningar

Inom **Nätssystem** levererar Fiberdata kompletta och säkra nätverkslösningar för LAN, stadsnät och bostadsnät, men även för WAN. Lösningarna baseras både på standardprodukter från ledande tillverkare och egenutvecklade system. Fiberdata har kvalificerad kompetens inom både switching- och routingbaserade lösningar, samt inom bredbandskommunikation över kabel-TV.

Inom **Telecom** erbjuder Fiberdata kraftfulla lösningar för telefoni och integration mellan telefoni och datakommunikation, till exempel via IP-telefoni. Till detta hör avancerade lösningar för hänvisningssystem och CTI. Affärsområdet har byggts upp under 2000, och genom att Fiberdata i november 2000 övertog stora delar av Alcatels direktförsäljning av telefonisystem i Sverige har företaget ytterligare förbättrade förutsättningar för att kunna bygga såväl telekommunikationslösningar som integrerade system för data- och telekommunikation.

Inom **Systemutveckling** erbjuder Fiberdata framför allt system för kommunikation på fiber. Lösningarna utvecklas mot kundunika krav, varefter många av dessa lösningar tas upp i Fiberdatas sortiment av standardprodukter.

Område **Process/Video** arbetar bland annat med kamera-baserade system för övervakning och felsökning av produktionsprocesser samt plattformar för distribution av realtids-innehåll i nät, som video och musik.

Starka leverantörer och bred kundbas

Fiberdata samarbetar med ledande tillverkare, som Alcatel, Lucent, Marconi och Net Insight.

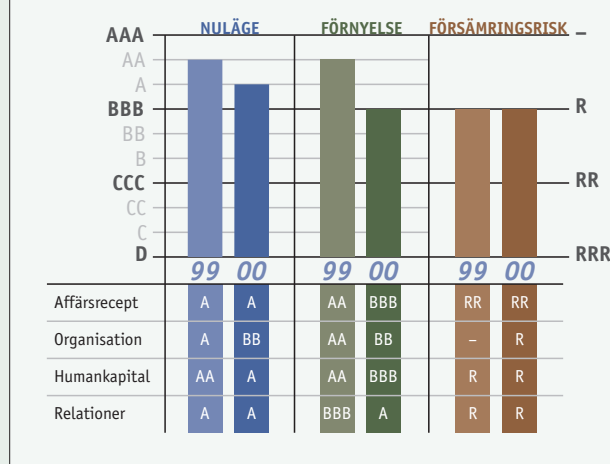
Företaget har ramavtal med bl a Malmö Kommunala Bostäder, RegNet och Statskontoret. Bland kunderna finns dessutom bland andra ABB, Atlas Copco, Ericsson, Göteborg Energi, HSB, Luftfartsverket, Manpower, Riksbanken, Scania, SSAB och Stora Enso.

Kraftig omsättningstillväxt

Fiberdatas omsättning uppgick till 276,9 (173,7) Mkr, vilket är en ökning med 59 procent. Fiberdatas tillväxttakt överstiger konkurrenternas, och företaget har i en hård marknad byggt upp ett stort förtroende för sina lösningar

Intellektuellt Kapital - IC Rating™

Fiberdatakoncernen har en hög verkningsgrad samt gör relativt goda ansträngningar för att förbättra sitt intellektuella kapital. Risken för att verkningsgraden kommer att försämrans från dagens nivå bedöms vara måttlig. Verkningsgraden har sänkts från ett mycket högt till ett högt värde och förnyelseansträngningarna har försämrats från att ha varit mycket goda till relativt goda jämfört med föregående IC Rating™. Risken är oförändrad från föregående rating. Humankapitalet utgör i likhet med föregående ratingtillfälle, den starkaste delen. Affärsreceptet och det relationsbaserade strukturkapitalet hör också till Fiberdatakoncernens starkaste områden. Det organisationsägda strukturkapitalet hör till den svagaste delen.



inom stadsnät, regionnät och bostadsnät. Rörelseresultatet uppgick till 14,3 (14,6) Mkr. Resultatet har påverkats av betydande investeringar i företags expansion.

Expanderande bredbandsmarknad

Bredbandsmarknaden kan delas upp i tre segment: företag, stadsnät och regionala nät samt bostadsnät. Marknaden för stadsnät, regionnät och bostadsnät uppvisar den högsta tillväxttakten, väl över 50 procent per år. I Sverige bedöms marknaden vara värd 10 miljarder kronor den närmaste femårsperioden. Fiberdata avser att ta 20 procent av den marknaden.

Konkurrensen på företagsmarknaden är hård och tillväxttakten lägre. För närvarande uppgår den till cirka 20 procent per år. Fiberdata prioriterar lönsamhet och fokuserar därför på marknadssegment med hög tillväxt, parat med behov av lösningar med hög teknisk komplexitet. Fiberdata verkar för operatörsberoende bredbandslösningar till bostadsnätmarknaden. Ett oberoende bredband ger möjligheter att fritt välja leverantörer av bland annat Internetaccess, videotjänster och IP-telefoni. Konceptet har varit mycket framgångsrikt. Under 2000 tecknades avtal om leverans av bredbandsutrustning med bland annat Malmö Kommunala Bostäder (MKB). Fram till år 2002 ska MKBs samtliga 20 000 bostäder förses med bredband, med valfrihet för de boende att själv välja operatör. Avtalets värde uppskattas till cirka 100 Mkr.

Genom dotterbolaget Broadway Sweden kan Fiberdata även fungera som en operatörsberoende leverantör av bredbandstjänster till bostadshus och företagshus. Broadway tillhandahåller infrastruktur och levererar drift, tjänster och underhåll.

Fiberdata tecknade i april ramavtal med Regnet om leverans av kommunikationsutrustning för uppbyggnad av ett regionalt bredbandsnät som knyter ihop cirka 40 orter i Gävleborgs Län. Avtalet uppskattas ha ett potentiellt värde på över 100 miljoner kronor. RegNets syfte är att skapa en konkurrenskraftig och operatörsberoende IT-infrastruktur i Gävleborgs län.

Fortsatt hög tillväxt

Fiberdatas målsättning är att hålla en organisk tillväxttakt på 35 procent per år med bibehållen hög lönsamhet i rörelsen. Tillväxten kommer därutöver att komma från en förvärvsledd horisontell expansion. Förvärv som ger en stark etablering i övriga nordiska länder där synergier i tekniska koncept, produktplattformar och marknadssegment eftersträvas.

Under 2000 förvärvades 49 procent av aktierna i BJ El- & Datateknik i Norrköping, med rätt att förvärva återstående aktier under första kvartalet 2001. Bolaget är ett integrationsbolag med verksamhet inom områdena nätinstallation och teleteknik och verkar i den expansiva regionen kring högskolestäderna Linköping och Norrköping. Dessutom förvärvades norska Informationsteknologi Rådgivning AS, ITR. Bolaget är ett renodlat konsultbolag med verksamhet inom områdena strategisk IT-rådgivning, projektledning, system- och nätadministration, drift av IT-plattformar samt kommunikations- och databasinriktad applikationsutveckling. ITR har flera av Norges största företag som kunder och växer mycket snabbt med god lönsamhet.



Retea är ett renodlat konsultbolag med stor samlad kompetens inom strategiska lösningar för datakommunikation, e-handel, elmiljö, elnät, telefonisystem och teleteknik.

Nyckeldata	00	99	98	97	96
Nettoomsättning, Mkr	38,9	33,6	20,8	14,7	2,7
Rörelsemarginal, %	15,1	15,7	11,8	8,4	13,5
Medeltal anställda	40	33	22	15	4
Ingår i koncernen sedan 1999					

Reteas VD
Bengt Lundgren



Retea skall genom strategiska nätlösningar göra det möjligt för kunderna att förverkliga sina mål och visioner. Det gör Retea genom att lyssna, analysera och förstå de verkliga behoven. Reteas lösningar skall upplevas som långsiktiga, genomtänkta, relevanta och företaget skall alltid lämna efter sig ett mervärde för kunden.

Snabb tillväxt för Datakommunikation

Retea fungerar som beställarens kompetensstöd vid projekt och bistår med analys, design, kravspecifikation, upphandling, förhandlingsledning, projektledning, kontroll och besiktning. Fokus ligger på utbyggbara och skalbara lösningar. En stor fördel för kunderna är att Retea är leverantörsoberoende. Konvergensen mellan datakommunikation och telefoni ger en snabb tillväxtökning. Följaktligen arbetar områdena Datakommunikation och Telefonisystem nära tillsammans.

Retea arbetar till exempel med att utforma en helt ny data- och telekommunikationslösning för den nybildade myndigheten Institutet för tillväxtpolitiska studier. I myndigheten ingår Sveriges tekniska attachéer. Uppdraget innebär bland annat att utforma lösningar med hög integration för samtliga kontor i utlandet samt etableringarna i Stockholm och Östersund.

Hög kompetens inom Telefonisystem

Retea har den kunskap som krävs för att ta hand om hela processen kring införandet av moderna telekommunikationslösningar. Upphandlingarna omfattar allt oftare kundunika lösningar, som är integrerade med olika databaserade stödsystem. Ett sådant område är så kallade contact centers. Denna del av marknaden växer mycket snabbt och Retea har hög kompetens inom området.

Retea har under året deltagit i arbetet med Stockholm Läns Landstings och Stockholms Stads stora upphandlingar av fasta och mobila telefonitjänster. Retea har utarbetat nuläges- och upphandlingsunderlag tillsammans med beställarna samt ansvarat för förhandlingsledning.

Teleteknik expanderar

Teleteknik innefattar allt som har med infrastruktur för tele- och datakommunikation att göra: datauttag, basin-stallationer för teletekniska anläggningar, larmsystem och fiberoptik för olika bredbandslösningar. Området expanderar i mycket snabb takt. Retea har spetskompetens inom bredband och har bland annat deltagit i arbetet med att ta fram en "Generell vägledning till framtidssäker IT-infrastruktur" på uppdrag av IT-kommissionen. Retea leder ett flertal förvaltnings- och dokumentationsprojekt för de sjukhusbyggnader och andra fastigheter som förvaltas av Locum, Stockholms Läns Landstings fastighetsbolag.

Installationskonsulter inom Elmiljö

Retea fungerar som installationskonsulter och handhar totalplanering av elmiljöer vid nybyggnationer och olika ombyggnadsprojekt. Ett projekt kan innefatta allt från grundläggande kraftförsörjning till belysning. Efterfrågan på kommersiella lokaler och insikten om betydelsen av en god elmiljö ökar, vilket driver efterfrågan inom området.

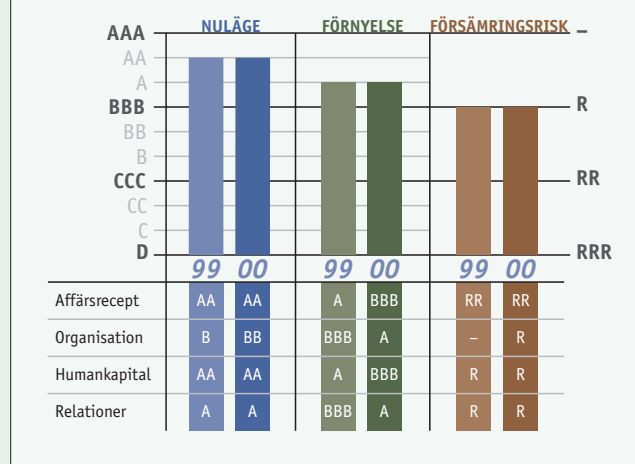
Elnät har unik kombination av kunskap

Retea erbjuder en unik kombination av kunskap och erfarenhet inom områdena eldistribution och gatubelysning. Retea har stor kompetens även inom andra tekniskt komplicerade fack inom området. Anläggningsägare och entreprenadkonsultföretag prioriterar sällan denna kompetens

Intellektuellt Kapital - IC Rating™

Retea har en mycket hög verkningsgrad och gör goda ansträngningar för att förbättra sitt Intellektuella Kapital. Risken för att verkningsgraden kommer att försämrans från dagens nivå bedöms vara måttlig. Verkningsgraden, förnyelseansträngningarna samt risken är oförändrad från föregående rating. Affärsreceptet och humankapitalet utgör i likhet med föregående rating de starkaste delarna medan det organisationsägda strukturkapitalet är det svagaste området av Reteas Intellektuella Kapital.

En liten förbättring har skett inom det organisationsägda strukturkapitalet. Inga större förändringar kan emellertid skönjas i affärsreceptet, humankapitalet samt det relationsbaserade strukturkapitalet, vilket medför ett oförändrat totalresultat jämfört med tidigare ratingtillfälle.



och är därför stora uppdragsgivare. Avregleringen av elmarknaden och en ökad koncentration på kärnverksamheten inom elnätsbolag och kommuner har lett till ett stort behov av konsulttjänster. Affärsområdet har en hög kompetens inom markförläggning av kabel, vilket innebär att Retea med övriga affärsområden kan åta sig kompletta projekt inom bredbandsområdet.

E-handel – nytt kompetensområde

Under året har Retea etablerat ett kompetensområde för e-handel. Retea fokuserar på lösningar för handel mellan företag, så kallad business-to-business, B2B, där tillväxten förväntas öka mest.

Fortsatt omsättningsökning

Reteas omsättning ökade med 16 procent till 38,9 (33,6) Mkr. Efterfrågan har under året varit god, men omsättningsökningen har hämmats av bristen på konsulter. Ökningen beror huvudsakligen på att antalet anställda konsulter har ökat. E-handel har haft en lägre omsättning än förväntat, men uppdragsvolymen har ökat under slutet av året. Rörelseresultatet uppgick till 5,9 (5,4) Mkr. Medelantalet anställda uppgick till 40 (33) personer.

Prisbilden för Reteas tjänster har utvecklats väl under året och slutna ramavtal ligger på en bra nivå. Vid nyetablering av kompetensområden såsom e-handel ökar kostnaderna medan intäktsidan tar en viss tid att bygga upp till en stabil nivå.

Helhetsansvar efterfrågas

Till Reteas styrkor hör en bred och djup kompetens. Den hämtas bland annat från konsulternas långa erfarenhet; de flesta har minst tio års erfarenhet inom sitt område.

När kundföretagen koncentrerar sig på sina kärnverksamheter, ökar efterfrågan på den typ av beställarkompetens som Retea innehar. Företagets kompetensmix bedöms ligga rätt till för att dra nytta av framtida tillväxt inom samtliga verksamhetsområden. Kombinationen av kompetensområden innebär att Retea kan ta helhetsansvar för projekt med stigande komplexitet, vilket kunderna efterfrågar.

Ramavtal är mycket viktiga för att få en kontinuitet i verksamheten. Retea har ramavtal med bland andra Birka Energi, Locum, Stockholms Läns Landsting, Stockholms Stad, Vattenfall och Vägverket. Under året tecknades dessutom ett omfattande ramavtal med Försvarets Materielverk.

Reteas kunder utgörs, till ungefär lika stor andel, av privata företag och offentlig sektor. Bland kunderna finns även Manpower, NCC, SEB, Trygg Hansa och Vasakronan. Vid upphandlingar för offentlig verksamhet har Retea en konkurrensfördel genom företagets goda kunskaper i Lagen om offentlig upphandling (LOU). Retea har en lång erfarenhet av uppdrag åt offentliga beställare.

Fortsatt god efterfrågan

Retea räknar med att fortsätta att utvecklas i samma takt som tidigare. Företaget är öppet för kompletteringsförvärv eller förvärv som tillför ökad kompetens inom existerande områden.

Efterfrågan på marknaden bedöms vara fortsatt god inom samtliga verksamheter. Särskilt fokus kommer under 2001 att riktas på den expansiva bredbandsmarknaden och komplexa projekt inom data och telekommunikation, exempelvis contact centers.

TurnIT Consulting

Målet för affärsområde Consulting är att etablera verksamheten i Norden senast under 2002.



Under 2000 har stora förändringar genomförts i och med förvärvet av det börsnoterade konsultbolaget Arete. TurnITs svenska konsult-rörelse med Ambrosia, AU-Gruppen, Catwalk, Libro och Systemering har samordnats under Aretes starka varumärke och gemensamma ledning, vilket ger ökade möjligheter att vinna större ramavtal. Det norska bolaget Computas, som utvecklar ett eget koncept för knowledge management, kommer inte att inordnas under Arete.

Marknad

Marknaden för IT-tjänster inom implementering och systemutveckling i Sverige beräknas ha omsatt cirka 12 miljarder kronor (enligt IDC: IT Services Industri Market and Trends 1999-2000) under 2000 och för 2001 förutspås en tillväxt om cirka 19 procent. Över en femårsperiod beräknas den årliga tillväxten uppgå till cirka 14 procent. Efterfrågan på konsulttjänster motsvarade inte förväntningarna under första halvåret. Millennieskiftet innebar större neddragningar än vad marknaden förutsett. Under senare delen av året ökade emellertid efterfrågan på traditionell IT-konsulting.

Inom affärsområdet inriktas verksamheten mot finansiella sektorn, telekom, industri och handel, samt offentliga sektorn.

Upphandlingen av IT-tjänster i större företag och myndigheter har i allt större utsträckning kommit att ske genom ramavtal och Arete har sammanlagt ett tiotal större ramavtal.

Strategi

I och med förvärvet av Arete har ett avsteg gjorts från strategin att uteslutande förvärva onoterade bolag. I gengäld har en större rörelse som har samma kultur och inriktning som TurnITs övriga svenska konsultbolag kunnat förvärfvas.

Förvärvet av Arete medför en väsentligt större konsult-rörelse med goda möjligheter att expandera i Norden i takt

med kundernas internationalisering. Verksamheten inriktas på kvalificerad projektledning och konsulter med hög kompetens och lång erfarenhet av komplexa system. Integration av stordatorsystem med Internet är ett område där Arete besitter stort kunnande. Inom Arete är verksamheten organiserad i separata bolag som utvecklas organiskt och där individbaserade incitamentsystem är en stark drivkraft. Samordning av kompetensutveckling och försäljning sker för att dra nytta av Aretes storlek och position på marknaden.

Hot och möjligheter

Inom webbdesign, som fortfarande i huvudsak inriktas mot bolagens marknadsavdelningar, har konkurrensen ökat dramatiskt, området utgör dock mindre än 10 procent av affärsområdets verksamhet.

Inom finansiella sektorn används IT allt mer som ett konkurrensmedel, vilket skapar ett större behov av professionella IT-konsulter/tjänster. Offentliga sektorns ökade upphandling genom ramavtal gynnar de företag som är väl positionerade för att delta i upphandlingarna. När det gäller stora ärendehanteringssystem kommer Computas att kunna ta marknadsandelar.

Framtidsutsikter

Marknaden för etablerade konsulter är god och teknikutvecklingen skapar nya behov, vilket ökar efterfrågan ytterligare. Arete beräknas växa genom att ta marknadsandelar och även genom en geografisk expansion i Sverige och övriga Norden. Nya tjänster kommer att utvecklas inom befintliga segment. Integrationen mellan TurnITs konsultbolag och Arete har medfört goda möjligheter till effektiv säljsamordning. Arete-koncernen har nu den styrka som krävs för att vinna ramavtal i upphandling av systemutvecklingstjänster. Befintliga ramavtal har tecknats till goda prisnivåer och vid ingången av 2001 är beläggningsgrad och fakturering god.

TurnIT-företag i detta segment: Arete • Computas

Andra svenska företag inom detta område: TietoEnator • VM-Data • Modul1 • CyberCom • Adcore

Nettoomsättning	Mkr	%	Andel av koncernens omsättning 2000 ¹⁾ 23% Arete 14,5% ²⁾ Computas 9,4%	Andel av koncernens rörelse- resultat före avskrivning på intellektuellt kapital 2000 ¹⁾ 12% Arete 6,7% ²⁾ Computas 8,1%
1997	32,9	9		
1998	165,5	21		
1999	293,3	24		
2000	368,6	23		
Rörelseresultat (EBITA)				
1997	3,8	9		
1998	13,3	17		
1999	19,7	15		
2000	18,8	12		

¹⁾ Summan av delarna kan avvika bl a på grund av koncernelimineringar

²⁾ Siffrorna avser TurnITs svenska konsultbolag och Arete som ingår från november.



Sammanläggningen av Arete och TurnITs fem svenska konsultbolag skapar en stark koncern med IT-konsultbolag under Aretes varumärke.



Koncerncontroller Kent Pettersson, Informationschef Pernilla Jernberg och VD Anders Hägg

Nyckeldata TurnITs svenska konsultbolag exklusive Arete					
	00	99	98	97	96
Nettoomsättning, Mkr	192,8	195,9	192,4	153,7	118,1
Rörelsemarginal, %	2,1	7,1	8,2	9,0	7,3
Medeltal anställda	195	175	152	136	115

Nyckeldata Arete exklusive TurnITs svenska konsultbolag					
	nov-dec 00	99/00	98/99	97/98	96/97
Nettoomsättning, Mkr	36,0	158,2	104,4	75,4	59,3
Rörelsemarginal, %	17,6	9,0	20,3	21,1	16,5
Medeltal anställda	158	137	82	61	51

Ingår i koncernen sedan november 2000

Arete hade 358 anställda vid ingången av 2001, varav 305 konsulter. Företaget erbjuder tjänster inom områdena Systemutveckling, Marknadskommunikation & Internet och Driftsstöd till finansmarknaden.

Inom Systemutveckling erbjuder Arete såväl spjutspetskompetens inom alla enskilda delar av ett projekt som ansvar för helhetslösningar, med stora krav på kvalitet. Därigenom fungerar Arete som partner till de stora IT-tjänstköparna på sin marknad.

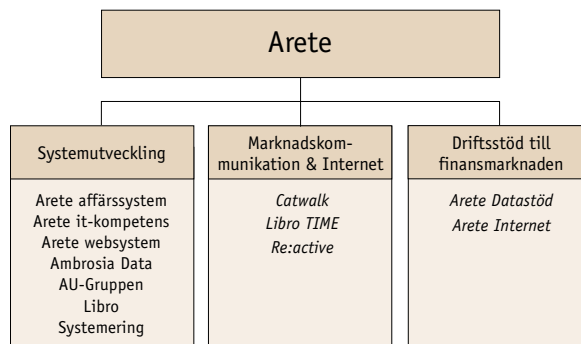
Inom Marknadskommunikation & Internet erbjuder Arete kreativa helhetslösningar inom marknadskommunikation med tonvikt på Internet- och multimedialösningar.

Inom Driftsstöd till finansmarknaden erbjuds kvalificerade drifts- och tekniktjänster inom IT till bank-, finans- och försäkringsmarknaderna. Här finns en stor verksamhetskunskap och kraven på service och tillgänglighet är extremt höga. Inom detta område erbjuds även Internetanslutning med hjälp av bredbandsteknik för små och medelstora företag.

Marknadsposition

Arete är en välpositionerad aktör inom de växande marknadssegmenten finans, telekommunikation, offentlig sektor och industri.

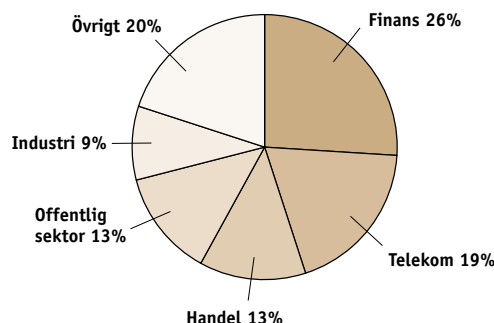
Arete har en stark position på Stockholmsmarknaden och verksamhet finns även i Västerås och Uppsala. Traditionella IT-konsultföretag efterfrågas alltmer i takt med att företagens behov av att kombinera Internet med affärskritiska, stordatorbaserade system ökar. Satsningar på hög kompetens kombinerad med lång erfarenhet har, inte minst under det senaste året, visat sig vara utslagsgivande när det gäller att ha hög beläggning med bibehållen lönsamhet. Detta ger en säkerhet inför eventuell avmattning i marknaden.



Organisation

De olika bolagen bedriver sina verksamheter i huvudsak som självständiga enheter, vilket ger största möjliga drivkraft för vidareutveckling och organisk expansion. En samordning sker av sälj- och kompetens-utvecklingsaktiviteter för att dra fördel av koncernens storlek och position på marknaden.

Branschfördelning



Affärsidé

Arete ska verka som partner till sina kunder och erbjuda lösningar och stöd inom systemutveckling, Internetbaserad marknadskommunikation samt driftsstöd till finansmarknaden.

Mål

Aretes övergripande mål är att ha en kontrollerad tillväxt på minst 20 procent per år med bibehållen lönsamhet. Aretes primära marknad har hittills varit Stockholmsregionen. För att stärka positionen inom branscher som industri och telekom är dock en geografisk expansion i Norden av intresse, främst genom förvärv av strategiska kompetenser. En sådan expansion kan också ge en konkurrensfördel vid förhandlingar om ramavtal med kunder som har geografiskt spridd verksamhet.

Framtidsutsikter

Aretes bedömning är att marknaden för kvalificerad kompetens är fortsatt mycket god. Aretes största marknad, finansbranschen, har en hög investeringstakt i IT-tjänster, eftersom branschens produkter i stor utsträckning bygger på utnyttjandet av IT. Den tekniska utvecklingen, som till stor del innebär en konvergens mellan tele och data, medför en allt större efterfrågan på mobila tjänster. Tredje generationens mobiltelefoni öppnar möjligheterna att erbjuda konsumenterna nya tjänster. Detta teknikskifte innebär en stor efterfrågan på konsulttjänster.

Basindustrin satsar idag allt mer på e-handelsprojekt. För att kunna driva sådana projekt krävs inte bara att man behärskar hela bredden från bassystem till webbgränssnitt, utan det krävs också kvalificerad projektledning och ett stort mått av affärsmannaskap. Attraktiva leverantörer kommer att vara de som har helheten och tyngden inom

traditionell konsulting, dvs med stark projektlednings- och systemutvecklingskompetens. Arete har tillräcklig storlek och bredd för att fungera som en heltäckande partner med kompetens inom hela kedjan från bassystem till webb.

Strategier

Arete är ett nätverk av mindre, hanterbara enheter med starka företagskulturer och hög grad av självständighet, men med en hög grad av marknadssamordning. På detta sätt ska Arete kombinera det stora företags effektiva försäljning och kompetensutveckling med det lilla företags flexibilitet och förmåga att snabbt anpassa sig efter förändringar i marknadens krav och den allt snabbare tekniska utvecklingen. Genom satsning på utvecklande uppdrag och kompetensutveckling ska Arete attrahera, utveckla och behålla marknadens bästa IT-konsulter och skapa en stark företagskultur.

Ledstjärnor

Varje kontakt med Arete ska innebära en känsla av hög kvalitet. Aretes verksamhet ska kännetecknas av erfarenhet, kunskap och delaktighet.

Hög kompetens hos medarbetarna

Medarbetarna har hög kompetens och lång branschfarenhet, i genomsnitt 13 år. Av konsulterna är 65 procent högskoleutbildade. Erfarenhet och kunskap är avgörande faktorer för att tillfredsställa kundernas behov och nå framgång på en marknad med hård konkurrens.

För att behålla och utveckla duktiga medarbetare betonas särskilt betydelsen av att erbjuda intressanta och utvecklande uppdrag och att skapa delaktighet och engagemang bland medarbetarna. Genom en stark säljorganisation ger Arete medarbetarna tillgång till intressanta uppdrag och projekt.

Kunders IT-avdelning		Kunders ledning & marknadsfunktion	
Information	Funktion	Presentation	
Arete it-kompetens • Libro • AU-Gruppen • Systemering • Arete affärssystem			
Ambrosia • Arete Websystem			
		Arete Re:active • Catwalk • TIME	
		Arete Datastöd	
		Arete Internet	

Aretekoncernen har ett brett utbud av tjänster som täcker kundernas behov av flerskiktslösningar, från informationslager, via applikationer och presentationen för användare. Tendensen är att uppdragen i ökad utsträckning upphandlas av IT-avdelningarna.

Kontinuerlig kompetensutveckling

Utöver intressanta uppdrag är även kontinuerlig vidareutbildning av stor betydelse för fortsatt framgång. Varje år utformar varje medarbetare en utbildningsplan tillsammans med sin närmaste chef. Målsättningen är att medarbetarna skall avsätta tid för minst två veckors utbildning varje år. Utbildning sker både externt och internt. Utöver ett stort antal olika tekniska utbildningar erbjuds kurser inom bland annat ekonomi och individuell utveckling, t ex presentationsteknik, företagsspel, förhandlingsteknik och stresshantering. Man bygger även upp ett stort verksamhetskunnande genom uppdragen inom olika branscher.

En viktig drivkraft för att öka kompetensen är de kompetensnätverk som finns inom Arete. Nätverken är organiserade efter intresseinriktning. Här planeras och genomförs olika utbildningar, seminarier och workshops, där många leder vidare till certifiering. Deltagarna i ett nätverk träffas regelbundet för att utbyta kunskaper och erfarenheter, göra studiebesök och följa utvecklingen inom sitt område. Nätverk finns idag inom följande kompetensområden:

- Projektledning. Arete it-kompetens har gjort en särskild satsning på kvalificerad projektledning. I slutet av 2000 certifierades åtta projektledare enligt PMI:s (Project Management Institute) standard, som innebär mycket höga krav på utbildningsnivå och projekterfarenhet.
- Databasteknik, informationshantering och prestanda,
- Microsofts arkitektur och produkter,
- Linux,
- Java,
- Systemarkitektur och
- E-handel

Systemutveckling

I område Systemutveckling återfinns Ambrosia Data, Arete affärssystem, Arete it-kompetens, Arete web-system, AU-Gruppen, Libro och Systemering. Totalt arbetar 255 personer i bolagen.

Stor samlad kompetens

Ambrosia, Arete it-kompetens, Arete websystem, AU-Gruppen, Libro och Systemering verkar inom systemutveckling, systemförvaltning och systemintegration. Genom sin samlade kompetens inom moderna utvecklingsmiljöer och mogen stordatormiljö kan Systemutveckling arbeta i så kallade flerskiktslösningar, där bassystemen integreras med webbaserade gränssnitt. En av de viktigaste drivkrafterna är behovet av att göra information i stordatorer tillgänglig i webbaserade system. Inom till exempel finansbranschen bedöms mobila Internettjänster bli ett allt viktigare konkurrensmedel.

Bred kundbas

I huvudsak utgörs kunderna av medelstora och stora företag och organisationer i Stockholmsregionen. Tyngdpunkten ligger inom finansbranschen. Stora kunder är Folksam, OM, SEB, Skandia, SPP och Trygg Hansa. Uppdrag finns även inom telekommunikationsbranschen, handel, industri och offentlig verksamhet. Ericsson, Telia, Atlas Copco, ICA och Regeringskansliet är några av de större kunderna. Kundrelationerna sträcker sig ofta över många år.

Många stora köpare av konsulttjänster väljer att begränsa sina upphandlingar till ett mindre antal stora konsultbolag, som tecknar ramavtal med. Genom sammanslagningen mellan Arete och TurnITs svenska konsultbolag ökar förutsättningarna för framgång i ramavtalsförhandlingar. Ramavtal har tecknats med bland annat Regeringskansliet, Telia Prosoft, SPP, Folksam och FMV. Storleken gör det också möjligt att erbjuda rätt konsultkompetens vid rätt tidpunkt till kunderna.

Omsättning och resultat

Räknat proforma för helåret 2000 jämfört med helåret 1999 ökade omsättningen för de sammanslagna enheterna med 20 procent till 377 (312) Mkr. Antalet anställda ökade med 12 procent från 319 till 357 under 2000. På grund av den allmänt vikande efterfrågan minskade resultatet till 16,1 Mkr från 33,9 Mkr. En stor del av resultatförsämringen härrör från omstruktureringskostnader till följd av den minskade efterfrågan på Internetkonsulttjänster.



Per-Olof Steen, AU-Gruppen, Pär Larsson, Ambrosia Data och Arete web-system, Lars Widén, Systemering, Gunnel Pettersson, Arete it-kompetens och Ulf Ringblom, Arete affärssystem

Ett ökande antal uppdrag kommer från telekombranschen. I den framtida expansionen kommer Arete att prioritera telekomområdet och särskilt mobilt Internet.

Efter en något försvagad marknad under det första halvåret 2000, ökade aktiviteten avsevärt under det andra halvåret. Arete bedömer att investeringarna inom koncernens största kundsegment, finans, kommer att öka kraftigt de närmaste åren. Ett tecken på detta är den ökande aktiviteten hos kunderna vad gäller planering av nya projekt, vilket bland annat tagit sig uttryck i ett ökande antal ramavtal på marknaden.

Brett erbjudande av tjänster

Ambrosia Data har lång erfarenhet från e-handel och b2b-integration och kombinerar tekniska kunskaper med mycket goda verksamhetskunskaper inom till exempel logistik, inköp och ekonomi. Sedan 1 februari 2001 pågår ett nära samarbete mellan Ambrosia och **Arete websystem**. Arete websystem erbjuder lösningar som kombinerar Internet som kanal med kundernas affärsverksamhet, och förstärker därmed Ambrosias styrka inom Internet, intranät- och integrationslösningar. Bland annat har Ambrosia nyligen gjort en förstudie till ett e-handelssystem för Atlas Copco. Man blir tillsammans en av de största aktörerna i Mälardalen på Lotus/Notes-området.

Arete it-kompetens tillhandahåller tjänster inom tre huvudområden: projektledning, objektorienterad systemutveckling i Microsoft- och Unixmiljö samt utveckling av såväl nya servertjänster som traditionella applikationer i stordatormiljö. Bolaget erbjuder specialisttjänster inom samtliga områden, men arbetar främst i storskaliga projekt där befintlig information används på ett nytt sätt via nya kanaler.

Arete it-kompetens har en stor del av sina uppdrag inom finanssektorn, bland annat inom värdepappershandel och riskbedömning. Man har också varit projektledare för ett e-handelssystem för NCC. Systemet ska stödja allt från avrop via ett pris/artikelregister till att skapa fakturor och initiera betalning och ska också hantera utbyte av elektroniska affärsmeddelanden med leverantörer.

AU-Gruppens huvudsakliga kompetensområden är utveckling av client/serversystem i öppen miljö med UNIX eller Windows-NT som teknisk plattform, extranet och intranät-lösningar, utveckling av system inom IBM-stordatormiljö samt projektledning och förstudier. AU-Gruppen har varit huvudkonsult åt AB Familjebostäder vid utvecklingen av ett helt nytt fastighetsadministrativt

system, som bland annat omfattar fastighetsregister, avtalshantering och hyresdebitering.

Libros kompetens spänner från verksamhetsanalys, modellering och IT-arkitektur till systemutveckling med såväl flerskiktad client/serverteknik som webbt teknik. Bolaget erbjuder allt från förstudie, analys och design till konstruktion och utbildning och levererar helt kundanpassade system.

Libro har bland annat byggt ett system för Pharmacia, som hanterar flödet av dokument i kliniska studier. Systemet består av en client/server-applikation för cirka 30 lokala användare samt en webb-applikation för cirka 300 användare över hela världen.

Systemering är ett renodlat datakonsultföretag med inriktning på administrativ systemutveckling inom tre huvudområden: projektledning och utredning, client/server- och Internetutveckling samt stordatorutveckling. Systemering har en gedigen erfarenhet och kunskap inom bland annat debiteringssystem och har länge samarbetat med Telia som en av de större leverantörerna till Telia Prosoft. Systemering har bland annat utvecklat en tilläggs tjänst inom Internet-portalen Passagen.

Arete affärssystem bedriver konsultverksamhet inom implementering av affärssystem, främst SAP R/3. Bolaget har bred och djup kompetens inom förstudie, processanalys, implementering, utbildning, förvaltning och vidareutveckling. Inriktningen ligger främst på medelstora företag, som erbjuds såväl team- som individbaserade konsulttjänster, inklusive totalåtaganden.

Arete Affärssystem har bland annat implementerat SAP R/3:s ekonomi- och logistikdelar i Goodyear Dunlops Nordenorganisation. Även hos Wella har Affärssystem implementerat ekonomi- och logistikkomponenterna inom SAP R/3.

Marknadskommunikation & Internet

Dotterbolagen Catwalk, Libro TIME och Arete Re:active utgör område Marknadskommunikation & Internet. Antalet anställda uppgår till 63 personer.



Petter Stahre, Catwalk och Simon Disheden, Arete Re:active

Internet integrerad del i kundernas verksamhet

Från att tidigare ha varit ett sätt att presentera marknadskommunikation utnyttjar företag allt oftare Internet- och multimedialösningar för att öka sin konkurrenskraft. Internet är i hög grad en integrerad del av många företags affärsverksamhet, vilket ställer stora krav på en effektiv integration med bakomliggande verksamhetssystem.

Under år 2000 pressades lönsamheten bland annat av ett ändrat köpbeteende hos kunderna: uppdragen har blivit mer avancerade och säljcyklerna längre. I kombination med en snabb expansion har detta medfört en svag lönsamhet för bolagen inom Marknadskommunikation & Internet. Åtgärder har vidtagits i bland annat Catwalk för att minska kostnader och återställa lönsamheten.

Kunderna återfinns inom både privat näringsliv och offentlig sektor. Beroendet av någon enskild kund är litet och få av kunderna är så kallade dotcom-bolag. Apoteket, Banverket, Europoliten, Försvarets Materielverk, Interflora, NCC, Pizza Hut, Posten, SAS, Tetra Pak och UD finns bland kunderna.

Kompetens och kreativitet

Catwalk är en fullservicewebbyrå vars affärsidé är att skapa effektiva och framgångsrika relationer på Internet genom att använda ett affärsstrategiskt synsätt. Catwalk har bland annat utvecklat Interfloras e-handel, en av Sveriges första lönsamma e-handelstjänster. Man har också byggt en skräddarsydd applikation för SAPA, med vars hjälp kunden enkelt och kostnadseffektivt kan marknadsföra sig via ett tiotal egenproducerade Internetsajter.

Libro TIME arbetar med det mesta inom modern gränssnittsberoende multimediateknik, såsom e-utbild-

ningssystem, företags- och produktpresentationer, spel för Internet samt sälj- och demonstrationsverktyg för exempelvis mässor. Företaget tillhandahåller även helhetslösningar inom Streaming Media. Verksamhetsområdena sammanfattas av begreppet TIME; Telecom, Information, Media och Entertainment.

Libro TIME har ett avtal med Regeringskansliet om webbutskändningar med streamingmedia-teknik av alla stora EU-möten under Sveriges EU-ordförandeskap. Man har även gjort stora uppdrag åt Scania.

Arete Re:active erbjuder helhetslösningar inom reklam, webb och PR. Man arbetar med integrerad marknadsföring både on-line och off-line, från traditionell kommunikation till varumärkesbyggande på Internet. Bland annat har man marknadsfört Pizza Hut under flera år. Ett nytt och spännande projekt är Ericsson Terraplay, en revolution inom spelmarknaden. I detta uppdrag utnyttjades Internetbaserad "Speedmarketing".

Driftsstöd till finansmarknaden

Område Driftsstöd till finansmarknaden består av dotterbolagen Arete Datastöd och Arete Internet. Antalet anställda uppgår till 32 personer.



Fredrik Thelander, Arete Internet och Steen Petersen, Arete Datastöd

Kvalificerade drifts- och tekniktjänster

Arete Datastöd tillhandahåller kvalificerade och kundnära drifts- och tekniktjänster inom IT till bank-, finans- och försäkringsmarknaderna med stor verksamhetskunskap och hög servicenivå. Företaget har kompetens inom driftledning, teknikstöd, projektledning och affärsutveckling för stora och medelstora företag främst inom kapitalmarknaden.

Arete Datastöd har ett totalansvar för IT-verksamheten hos flera av kunderna som huvudsakligen finns i Stockholmsområdet. Bland dem kan nämnas Deutsche Bank, MeritaNordbanken, OM Gruppen och SPP.

Tillväxten i marknaden drivs av att allt fler företag väljer att lägga ut sina dataavdelningar på entreprenad. Dessutom har det de senaste åren kommit till många nya aktörer på finansmarknaden. Dessa väljer i hög grad att koncentrera sig på sin kärnverksamhet och outsourcar flera funktioner. Under 2001 kommer ett outsourcingkoncept för större företag med egna finansavdelningar att lanseras.

Snabb och driftsäker anslutning

Arete Internet erbjuder små och medelstora företag en snabb och driftsäker fast Internetanslutning till mycket konkurrenskraftigt pris, med hjälp av den senaste bredbands-tekniken. Företaget säljer tjänster, övervakar nätet och erbjuder support.

Arete Internet äger sin egen infrastruktur runt Stockholm samt i Göteborg, Malmö, Linköping och Norrköping. Nätet byggs hela tiden ut. Företaget fungerar ofta som ett teknikstöd åt Arete Datastöd när det gäller kommunikation.

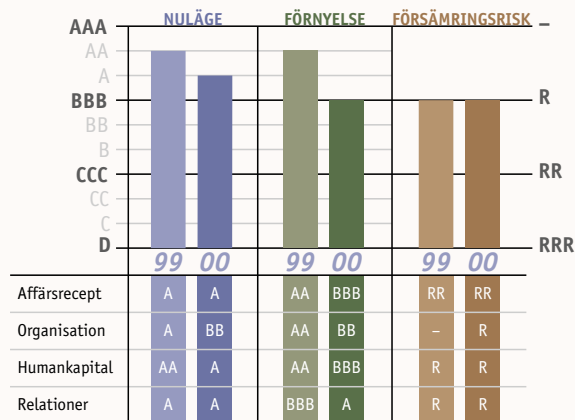
Marknaden för bredbandsuppkopplingar är i snabb tillväxt. Arete Internet har en nära kontakt med kunderna och vidareutvecklar utbudet av kringtjänster för att ytterligare stärka produkt- och tjänsteerbjudandet. Kundbasen är bred och består av små och medelstora företag.

Intellectuellt Kapital - IC Rating™

Sedan förra IC Ratingen™ har de svenska bolagen i TurnITs affärsområde Consulting integrerats med Arete. För att få en kontinuitet i ratingen har dessa bolags resultat lagts samman och jämförts med motsvarande värden för två år sedan. För de bolag som redan tidigare ingick i Arete har en ny rating genomförts. Dessa båda utvärderingar presenteras var för sig.

TurnITs konsultbolag före samgåendet

De fem konsultbolagen från TurnIT bedöms ha en genomsnittlig verkningsgrad och gör genomsnittliga ansträngningar att förnya och utveckla det Intellectuella Kapitalet. Detta är en försämring jämfört med föregående måttillfälle, då verkningsgraden var relativt hög och även ansträngningarna att förnya och utveckla det Intellectuella Kapitalet bedömdes som relativt goda. Risken att verkningsgraden försämras bedöms vid denna mätning, såväl som vid den föregående, som måttlig. Humankapitalet utgör i likhet med tidigare IC Rating™, den starkaste delen i TurnITs kon-

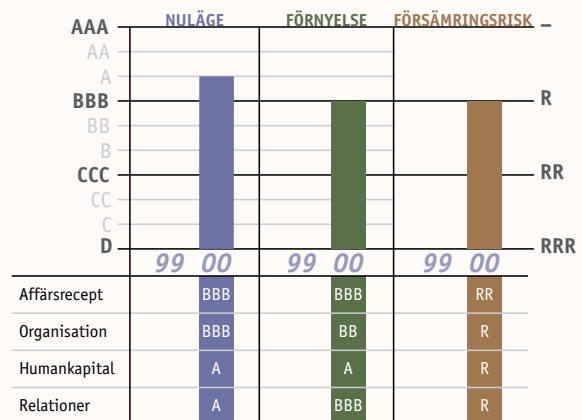


TurnITs svenska konsultbolag före samgåendet

sultbolags Intellectuella Kapital. De förändringar som skett i resultatet sedan föregående IC Rating™ härrör främst från förändringar i affärsmiljön. Konkurrensen har ökat och köparna har blivit allt starkare, vilket även har medfört ökade krav på konsulternas kompetens. Bedömningarna om IT-konsultbranschen och resurskonsulter är mer kritiska än för ett eller två år sedan.

Arete före samgåendet

Arete bedöms ha en hög verkningsgrad och bedöms göra relativt goda ansträngningar att förnya och utveckla det Intellectuella Kapitalet. Risken att verkningsgraden försämras från dagens nivå bedöms som måttlig. Humankapitalet och till viss del även det relationsbaserade strukturkapitalet är de starkaste delarna i Aretes Intellectuella Kapital. Genom att bättre utnyttja de olika företagens styrkor inom koncernen skulle Arete kunna uppnå synergieffekter som ytterligare skulle kunna öka värdet av det Intellectuella Kapitalet.



Arete före samgåendet



Computas expanderar med etablering i Nordamerika genom förvärv samt nytt kontor i Storbritannien. Den ökade licensförsäljningen vittnar om tilltagande acceptans på marknaden för bolagets egenutvecklade programvaror.

Nyckeldata	00	99	98	97	96
Nettoomsättning, Mkr	149,4	109,8	93,9	77,0	49,3
Rörelsemarginal, %	8,4	6,2	4,5	6,5	8,4
Medeltal anställda	153	138	130	99	63

Ingår i koncernen sedan 1998
TurnITs ägarandel uppgår till 60 procent

Computas VD
Lasse K Fjell



Computas är ett konsultföretag som erbjuder teknologi-baserad kunskapshantering, så kallad knowledge management. Företaget utvecklar datorbaserade system som gör det möjligt att kartlägga, bevara, skapa, distribuera, använda och förbättra den kollektiva kunskap som finns i organisationer. Den stora skillnaden mellan Computas och traditionella systemleverantörer är distinktionen mellan kunskap och information. Användningen av artificiell intelligens, objektorienterad modellering och förståelsen för kunskap som fenomen har gjort att Computas kunnat utveckla en teknologi och metoder som är unika och avancerade och som kan patentskyddas.

Effektivt utnyttjande av kunskap

Computas utvecklar system som innehåller modeller och regler för arbetsprocesser i företag. Företaget bistår med den kompetens som krävs för att skapa modellerna och reglerna av kundernas kunskap. Kunderna står för kunskapen om den egna verksamheten. Eftersom processerna i många företag är snarlika kan samma sätt att modellera kunskap återanvändas. Computas har utvecklat generiska programvaror, så kallade ramverk, som licensieras till kundföretagen. De teknologioberoende ramverken fylls sedan med kundunika lösningar. Programmen kan utnyttja kunskap som är uttryckt i klartext och inte i datorkod. Computas hjälper därmed kunderna att utnyttja sina fackkunskaper på ett väsentligt mer effektivt sätt än annan teknologi.

Flera stora projekt under 2000

Acceptansen för Computas koncept har ökat väsentligt under 2000 och företaget tecknade avtal om flera stora projekt. Kunderna finns framför allt inom offentlig förvaltning. Computas har bland annat utvecklat en lösning för ärendehantering inom polis- och domstolsväsendet som stödjer hela processen från det en anmälan om ett brott kommer in till dess en eventuell dom faller. Lösningen omfattar 1 300 användare.

Computas övriga kunder finns bland annat inom sjöfartsnäringsen som till exempel klassningssällskapet Den Norske Veritas och inom offentliga sektorn. En särskild satsning görs för närvarande på bank-, försäkrings- och finansmarknaden. Ett kontor etablerades i London för att komma närmare den stora marknaden av finansiella institutioner som finns där.

Computas huvudkontor finns i Lysaker utanför Oslo och företaget är även etablerat i London och Seattle. Medelantalet anställda uppgick under året till 153 (138) personer.

Förvärv öppnar den amerikanska marknaden

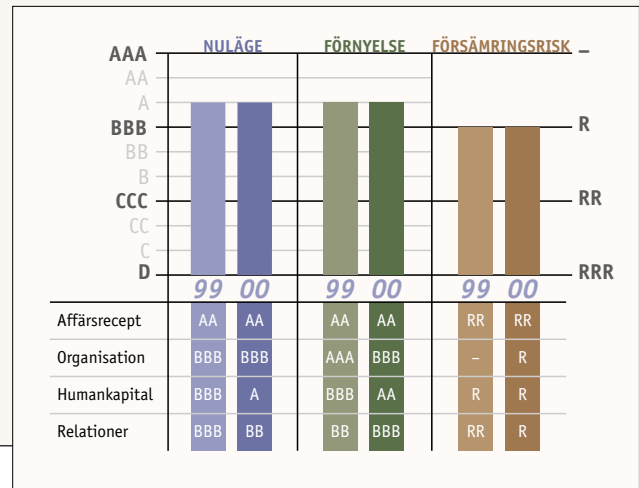
Computas förvärvade under 2000 programvaran Metis från amerikanska NCR. Metis är ett kraftfullt verktyg för visuell modellering som stödjer användare av komplex verksamhetskunskap, när dessa skall lösa verksamhetskritiska frågeställningar och problem. Metis förenklar hämtning och koppling av information från olika områden av en verk-

Intellektuellt Kapital - IC Rating™

Computas har en hög verkningsgrad samt gör goda ansträngningar för att förbättra sitt Intellektuella Kapital. Risken för att verkningsgraden kommer att försämrast från dagens nivå bedöms vara måttlig. Verkningsgraden, förnyelseansträngningarna samt risken är oförändrad från föregående rating. Affärsreceptet utgör i likhet med föregående rating den starkaste delen. Det relationsbaserade strukturkapitalet är det svagaste området av Computas Intellektuella Kapital och har sänkts till ett genomsnittligt värde från att tidigare varit över genomsnittet.

En svag försämring har skett av det relationsbaserade strukturkapitalet medan humankapitalet har förbättrats något. Affärsreceptet och det organisationsägda struktur-

kapitalet erhåller konstanta värden. Detta medför att totalresultatet är oförändrat från föregående ratingtillfälle.



samhet: från produkter och processer till system. Användaren kan se på hela verksamheten eller fokusera på detaljer. Med hjälp av Metis kan användaren till exempel analysera effekterna av förändringar och därigenom få ett bättre beslutsunderlag.

Förvärvet av Metis ger Computas tillgång till etablerade försäljningskanaler i Nordamerika. Computas har även bildat ett amerikanskt dotterbolag och ser en stor potential att erbjuda kunderna ett helhetskoncept med Computas ramverk och Metis.

Stora projekt och ökad licensförsäljning gav ökad omsättning

Computas omsättning ökade under 2000 med 36 procent till 149,4 (109,8) Mkr. Flera stora projekt och en femfaldigad licensförsäljning bidrog till omsättningsökningen. Rörelseresultatet uppgick till 12,6 (6,8) Mkr. Bättre kvalitet i projekten samt försäljningsframgångarna för ramverken och Metis, som har höga marginaler, förklarar det förbättrade resultatet. Under 1999 hade Computas dessutom kostnader för uppbyggnaden av marknadsförings- och försäljningsorganisationen.

Paradigmskifte till fokus på kunskap

Tillväxten inom datorbaserad kunskapshantering drivs av företagets strävan att bättre ta tillvara den kunskap som finns hos de anställda och i företagets processer. Med hjälp av rätt utformade system ökar avkastningen på de investe-

ringar som görs i IT. Computas styrka är företagets unika teknologi och dess kunniga medarbetare, som samtliga har någon form av akademisk examen. En faktor som till viss del kan hämma företagets expansion är bristen på kompetent arbetskraft och företagets relativa litenhet. Computas anser att IT-branschen står inför ett paradigmskifte, från fokus på informationsteknologi till fokus på kunskap. Företaget har de kunskaper och de lösningar som krävs för att nå framgång när företagen rationaliserar och systematiserar sin kunskapshantering.

Bland konkurrenterna finns globala systemleverantörer som Accenture och Cap Gemini.

Grunden lagd för fortsatt snabb tillväxt

Computas har under 2000 etablerat en plattform för fortsatt snabb expansion under de närmaste åren. Företaget bedömer att efterfrågan från den offentliga sektorn fortsätter att öka, men att den stora potentialen finns i det privata näringslivet. Intresset för teknologi ökar kraftigt inom den privata sektorn. Med förvärvet av Metis och etableringen i England finns förutsättningar även för en lyckosam geografisk expansion. Licensförsäljningens tillväxttakt bedöms öka under 2001. Målet är att 2003 generera hälften av omsättningen utanför Norge och att produkt- och licensförsäljningen svarar för hälften av Computas omsättning.

TurnIT Outsourcing



Målet för affärsområde Outsourcing är att under 2002 nå
kritiska volymer för lönsam tillväxt i Norden.



Under året har flera stora förvärv genomförts, vilket har stärkt verksamheterna i Sverige och öppnat för en framtida expansion i Norden.

Arbetet med utvecklingen av ASP-tjänster har drivit företagen inom affärsområdet, men året har också präglats av nödvändigheten att förbättra lönsamheten för support-tjänsterna och av arbetet med att integrera de nyförvärvade verksamheterna.

Marknad

Marknaden för outsourcing omsatte mer än 6 miljarder kronor (enligt IDC: IT Services Industry Market and Trends 1999-2004) och kan indelas i traditionell outsourcing, outsourcing av applikationer och drift på distans (så kallad ASP). Marknaden för ASP-tjänster börjar öka, med en förmodad tillväxt över de närmaste åren på cirka 25 procent. För traditionell outsourcing har tillväxten varit väsentligt svagare under det gångna året.

Vissa riktigt stora avtal har tecknats på marknaden, men det vanligaste är att företagen tecknar selektiva outsourcing-avtal inom olika delar av sin verksamhet. Den främsta drivkraften är att kunderna genom outsourcing kan fokusera på den egna verksamheten och att det inte blir nödvändigt att hålla den dyrare kompetensen inom företaget.

Strategi

Strategin är att utveckla tjänster med större mervärde och att inrikta försäljningen på segment där bolagen har djupare verksamhetskunskap. Detta har varit vägledande i förvärv som kompletterat verksamheten mot offentliga sektorn och det har också varit viktigt i utvecklingen av de första ASP-tjänsterna. Genomgående strävar företagen efter att teckna längre avtal och att öka mervärdet i tjänsterna och i applikationerna.

Hot och möjligheter

Bland hoten märks att företag fortfarande kan tveka om att lägga ut IT-verksamheten. Inom vissa applikationsområden, som till exempel human resources, finns hinder mot expansion till andra länder i form av kostnader för översättning av skillnader i lagar, avtal och kultur. Inom outsourcing av rena drift- och supporttjänster kan globala aktörer konkurrera, men de saknar verksamhetskunskap och kundbas i Sverige.

Möjligheterna ligger i att utveckla det djupa verksamhetskunnandet och kundrelationerna till tjänster där mer effektiva tekniska lösningar kan användas (som exempelvis ASP) eller att öka värdeinnehållet i tjänsterna genom tillägg i applikationerna. De ökade kraven på offentliga sektorn att producera mer tjänster med oförändrade eller krympande ekonomiska resurser medför också möjligheter att erbjuda kostnadseffektiva IT-lösningar.

Framtidsutsikter

Genom kompletterande förvärv har marknaderna för TurnITs bolag väsentligen breddats till strategiskt viktiga områden som drift och lönesystem för den offentliga sektorn. Bolagen har en mycket stor kundbas och djupt verksamhetskunnande, vilket ger goda förutsättningar för att utveckla nya ASP-tjänster. Tillväxten för de kommande åren kan ske inom ramen för den nuvarande verksamheten utan att marginalerna försämrats.

TurnIT-företag i detta segment: Careda • Svenska PA

Andra svenska företag inom detta område: TietoEnator • Sema • VM-Data

Nettoomsättning	Mkr	%	Andel av koncernens omsättning 2000 ¹⁾	Andel av koncernens rörelseresultat före avskrivning på Intellektuellt Kapital 2000 ¹⁾
1997	—	—	15%	5%
1998	145,4	18		
1999	202,7	17		
2000	230,0	15		
Rörelseresultat (EBITA)	Mkr	%		
1997	—	—	Careda 7,4% Svenska PA 7,5%	Svenska PA 21,7% Careda neg.
1998	11,6	14		
1999	32,8	25		
2000	8,1	5		

¹⁾ Summan av delarna kan avvika bl a på grund av koncernelimineringar



ID Network gick under 2000 samman med Telenors svenska IT-division.

Den 1 januari 2001 bytte företaget namn till Careda.

Företagets vision är att vara Sveriges ledande leverantör av driftstjänster inom IT.

Nyckeldata	00	99	98	97	96
Nettoomsättning, Mkr	116	109	142	135	109
Rörelsemarginal, %	neg.	6,4	6,0	1,9	2,1
Medeltal anställda	156	101	100	66	45
Ingår i koncernen sedan 1998					

Caredas VD
Stefan Bohman
tillträde
8 februari 2001



Caredas affärsidé är att erbjuda medelstora och stora företag och organisationer kvalificerade tjänster för trygg drift, service och utveckling av IT-miljöer genom verksamhetsinsikt, nytänkande och kompetens.

Drifttjänster som nätövervakning och ASP-lösningar utgör Caredas kärnverksamhet. Runt kärnverksamheten finns konsulttjänster, service, support och produktförsörjning. Careda erbjuder hela skalan av tjänster från enklare drift till komplett, strategisk outsourcing.

Caredas modell för strategisk outsourcing innebär att IT aktivt införlivas som ett strategiskt och flexibelt verktyg i kundernas verksamhetsprocess. Företagets IT-tjänster kännetecknas av hög kvalitet och ger mätbara resultat. Strategisk outsourcing omfattar mer än att bara lägga ut driften på entreprenad. Begreppet inbegriper också alla mervärden IT-tjänsterna tillför kundernas verksamhet.

Careda är en ledande leverantör av driftstjänster inom IT. Kunderna återfinns inom stat, kommun, landsting samt privata företag i ett flertal branscher. Till kunderna hör bland annat Postgirot, Lerums Kommun, Södersjukhuset och Enköpings kommun. Vid utgången av 2000 ansvarade Careda för cirka 7 000 PC-arbetsplatser genom outsourcingavtal.

Under året förlängdes avtalen med Lerums Kommun i ytterligare tre år och med Postgirot i ytterligare två år. Dessutom förlängdes avtalet om ansvaret för drift, helpdesk, kommunikationslösningar och konsulttjänster för verksam-

hetskritiska applikationer och system inom både Stockholms Södra Produktionsområde och Södersjukhuset.

Totalt berör de tre avtalen cirka 4 500 arbetsplatser.

Careda har verksamhet i Östersund, Sundsvall, Örebro, Västerås, Norrköping, Stockholm, Göteborg och Malmö. Huvudkontoret ligger i Danderyd. Företaget har cirka 160 anställda.

Samgåendet med Bravida

TurnIT förvärvade i juni Telenors före detta svenska IT-verksamhet, Bravida. Verksamheten integrerades med ID Network i oktober och ett av landets största driftsbolag bildades. Genom förvärvet ökade dåvarande ID Networks geografiska täckning och kundbas avsevärt. Bravidas kunder fanns i större utsträckning inom den privata sektorn och landstingen medan ID Network var starka hos kommuner och statliga verk.

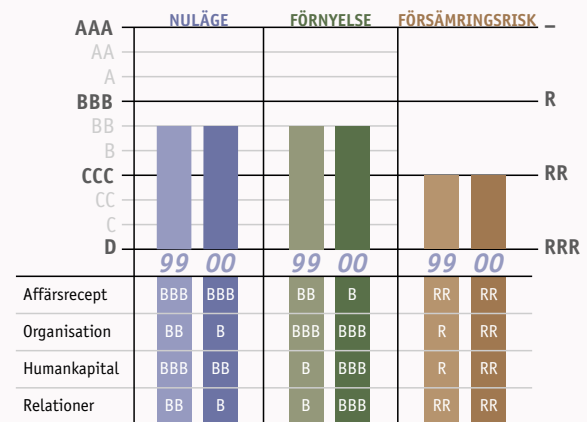
Dessutom tillfördes en organisation för service av hårdvara, en tjänst ID Network tidigare köpt av externa leverantörer. På de orter där det finns överlappande kontor kommer dessa att sammanföras till en enhet.

Förvärvet har inte motsvarat förväntningarna. Åtgärder har vidtagits genom en mer omfattande omstrukturering än vad som ursprungligen var planerat, bland annat har en personalreduktion med cirka 40 personer gjorts.

Intellektuellt Kapital - IC Rating™

Careda har en genomsnittlig verkningsgrad och gör genomsnittliga ansträngningar för att förbättra sitt Intellektuella Kapital. Risken för att verkningsgraden kommer att försämras från dagens nivå bedöms vara hög. Verkningsgraden, förnyelseansträngningarna samt risken är oförändrad från föregående rating. Affärsreceptet utgör, i likhet med föregående ratingtillfälle, den starkaste delen medan de organisationsägda och relationsbaserade strukturkapitalen är de svagaste områdena av Caredas Intellektuella Kapital.

En svag försämring har skett av humankapitalet samt de organisationsägda och relationsbaserade strukturkapitalen. Inga större förändringar kan emellertid skönjas i affärsreceptet, vilket resulterar i att totalresultatet är oförändrat jämfört med tidigare ratingtillfälle.



Omsättning och resultat

Telenors fd svenska IT-verksamhet, Bravida, ingår i omsättning och resultat från juni månad.

Under det första halvåret var efterfrågan svag. Många kunder valde att avvakta med beslut om nya investeringar. Under det andra halvåret ökade aktiviteten på marknaden avsevärt, med ett stort antal kundförfrågningar.

Omsättningen har ökat till 116,2 (109,3) och rörelse-resultatet blev en förlust på -25 Mkr (7,0).

Fortsatt tillväxt på marknaden

Inom den privata sektorn drivs efterfrågan på drifttjänster av att kunderna i allt högre utsträckning ser en verksamhetsanpassad IT-miljö som ett nödvändigt konkurrensmedel för verksamheten. De efterfrågar lösningar och koncept som ger dem trygg drift, service och en flexibel utveckling av sina IT-miljöer. Efterfrågan gynnas också av ökade krav på drift dygnet runt inom e-handel och webbhotell. Inom offentlig verksamhet är den största drivkraften kostnadsbesparingar. Men även bristen på kompetent personal hos kunderna driver marknaden för outsourcing.

Externa prognoser pekar på att tillväxten de närmaste åren kommer uppgå till cirka 15 procent per år. Tillväxten kommer att vara störst på marknaden för offentlig verksamhet, där Careda har sin starkaste position.

Utveckling av nya koncept

Careda har de senaste åren fokuserat på drift. Försäljningen av hårdvara och mjukvara, som så sent som 1998 svarade för 30 procent av företagets omsättning, svarar idag för en mindre del av omsättningen och betraktas tillsammans med annan produktförsörjning som en service som kompletterar kärnverksamheten.

Careda utvecklar kundanpassade ASP-lösningar, som innebär leverans av program över Internet. Bland annat utformas en paketslösning med drift och IT-tjänster för kunder inom landsting. ASP-lösningar anpassade för företagets övriga kundkategorier är under utveckling.

Caredas produkt ESI (Entreprenadstyrningsinformation) finns i drift hos flera kunder. ESI ger kunderna åtkomst till Caredas verksamhetssystem via ett webbgränssnitt. All information som rör driften hos kund finns tillgänglig. Systemet ger kunderna en bättre kontroll över sin IT-miljö och utgör ett viktigt verksamhetsstöd. Careda är ensamt i branschen om att erbjuda en sådan tjänst.



Svenska PA, Palett och norska Time Recorder Data bildar tillsammans en egen koncern inom TurnIT Outsourcing. Målet är att verksamheten skall bli Nordens ledande inom Human Resources Management (HRM). Koncernen avser att expandera i Norge och Danmark samt på sikt även i Finland.



Svenska PAs VD
Ulf Ericsson

Nyckeldata	00	99	98	97	96
Nettoomsättning, Mkr	119,3	94,2	75,0	48,4	36,1
Rörelsemarginal, %	28,2	26,0	9,8	neg	neg
Medeltal anställda	65	61	48	46	28

Ingår i koncernen sedan 1998

Svenska PA är ett renodlat specialistföretag inom den expanderande HRM-sektorn. Företaget erbjuder företag och organisationer främst inom den privata sektorn totallösningar innefattande tjänster, produkter och produktion inom området lön och personaladministration. Bolaget utvecklar, underhåller och marknadsför POL personal-system, ett totalintegrerat system baserat på en gemensam databas. Inom konceptets ram ryms företagets båda löne-system POL/BAS och Svensk Lön.

Bland kunderna finns ett betydande antal stora svenska företag, representerande ett brett spektrum av branscher. Företaget är inte beroende av någon enskild kund, eftersom ingen kund svarar för mer än cirka 5 procent av omsättningen.

Huvudkontoret ligger i Kista utanför Stockholm och lokalkontor finns i Eskilstuna och Göteborg.

Förvärv av IBM Palett

I december tecknades avtal om förvärv av IBM Palett, som har en ledande ställning inom lön och personaladministration på marknaden för landsting och kommuner i Sverige. Paletts system, som hanterar 200 000 anställda i landsting och kommuner, omfattar ett stort antal applikationer för bland annat lönehantering, bemanningsplanering och personalbudgetering.

Palett och Svenska PA kompletterar marknadsmässigt varandra mycket väl och blir tillsammans en av de största leverantörerna av HRM-system på den svenska marknaden.

Mellan de båda bolagen finns det kortsiktigt samordningsfördelar inom ekonomi och administration, och på längre sikt även inom produktutveckling och konsulttjänster.

Palett har hittills sålts enbart i Sverige, men är delvis förberett för lansering i Danmark och Norge. Under 2001 kommer Palett att installeras i ytterligare två av de åtta största kommunerna i Sverige.

Time Recorder Data ledande i Norge

Norska Time Recorder Data (TRD) är Norges ledande leverantör av tidssystem. Företagets egenutvecklade system WinTid är modernt och flexibelt och passar både små och stora företag. TRD är även representerat i Danmark och i de båda länderna finns över 1 000 installerade system från TRD. Under 2000 har företaget fått över 100 nya kunder. De första installationerna av systemet i Sverige genomfördes under året. Tillgången till etablerade plattformar i olika länder underlättar Svenska PAs fortsatta expansion.

Betydande storlek och tillväxt

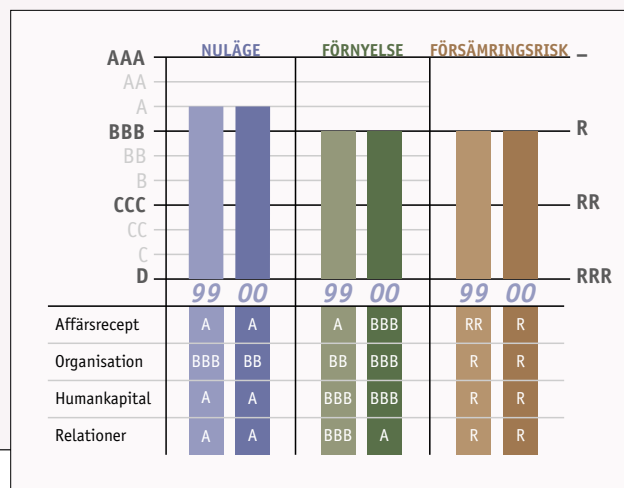
HRM-verksamheten har efter förvärvet av Palett sammanlagt cirka 125 specialister inom löne- och personaladministrationsområdet. Totalt har HRM-verksamheten över 200 kunder – privata företag, statliga bolag och offentlig sektor – med sammanlagt cirka 500 000 anställda. Omsättningen för verksamheten beräknas för 2001 uppgå till cirka 200 Mkr med en rörelsemarginal som beräknas överstiga 25 procent. Tillväxten är mycket god.

Intellektuellt Kapital - IC Rating™

Svenska PA har en hög verkningsgrad samt gör relativt goda ansträngningar för att förbättra sitt Intellektuella Kapital. Risken för att verkningsgraden kommer att försämrans från dagens nivå bedöms vara måttlig. Verkningsgraden, förnyelseansträngningarna samt risken är oförändrad jämfört med föregående IC Rating™. I likhet med föregående rating utgör affärsreceptet, humankapitalet samt det relationsbaserade strukturkapitalet, de starkaste delarna. Det organisationsägda strukturkapitalet är det svagaste området av Koncernens Intellektuella Kapital, vilket också var fallet vid föregående rating.

En svag försämring kan skönjas för det organisationsägda strukturkapitalet. Däremot har inga större förändringar skett vad beträffar affärsreceptet, humankapitalet samt det rela-

tionsbaserade strukturkapitalet, vilket medför att totalresultatet förblir oförändrat på en övergripande nivå.



Fortsatt omsättningsökning

Svenska PAs omsättning ökade under 2000 med 26,6 procent till 119,3 Mkr (94,2). Omsättningsökningen förklaras av en fortsatt god efterfrågan på både Svenska PAs och Time Recorder Datas produkter och tjänster samt att Time Recorder Data ingick under hela 2000, jämfört med 1999 då det bara ingick under det fjärde kvartalet. Tillväxten har skett inom såväl produktion, underhåll och licensförsäljning som konsultverksamhet.

Rörelseresultatet uppgick till 33,7 Mkr (24,6), vilket är en ökning med 37,0 procent jämfört med 1999. Det förbättrade resultatet förklaras av dels den ökade omsättningen, dels av att samtliga intäktslag, tjänster, produkter och produktion, ökat mer än kostnaderna inom respektive område. Rörelsemarginalen ökade till 28,2 procent (26,0). Medelantalet anställda var 65 (61) personer.

Högt specialiserat och djup kompetens

Marknaden för outsourcing drivs av att allt fler företag koncentrerar sig på sin kärnverksamhet. De anlitar därför i ökad utsträckning externa leverantörer för att utföra uppdrag som de bedömer faller utanför denna. Det gäller funktioner som till exempel IT-support, lönehantering, reception och bevakningstjänster. Marknaden växer med drygt 10 procent per år, enligt externa analyser.

Utvecklingen inom Internet skapar möjligheter för Svenska PA att erbjuda mindre företag system, konsulttjänster och

support via ett webbgränssnitt, så kallad ASP. Även möjligheterna att ta över löneadministration från företag, så kallad Business Process Outsourcing, undersöks.

För att etablera sig på nya marknader krävs i allmänhet förvärv. Förklaringen är att lönesystem och personaladministrativa system ofta är lokala, eftersom de är områden som är reglerade av lokala lagar och avtal. Svenska PAs system finns anpassat för samtliga branscher i Sverige. Till Svenska PAs styrkor hör att företaget är högt specialiserat med en hög kompetens inom HR. Konceptet bedöms rätt positionerat, såväl teknologiskt som produktmässigt. Svenska PAs kundrelationer har byggts upp under lång tid och man har en god kapacitet för nya kunder.

Tillväxt med fortsatt hög lönsamhet

Svenska PAs strategi bygger på organisk tillväxt i kombination med selektiva förvärv och med bibehållen lönsamhet. Den organiska tillväxten bedöms uppgå till 12-15 procent årligen, det vill säga minst i takt med marknaden, och kommer att understödjas av fortsatta förvärv i Norden. Därutöver kommer under 2001 särskilt fokus att riktas mot att intensifiera marknadsbearbetningen.

TurnIT Development

TurnIT Developments VD
Bertil Sahlberg



TurnIT Developments affärsidé är att investera i IT-bolag som befinner sig i ett tidigt utvecklingsskede. Med ett aktivt ägande bidrar TurnIT Develop-

ment till att skapa värdetillväxt i bolagen. Genom en väl definierad portfölj och ett begränsat ekonomiskt engagemang blir riskprofilen låg.



Bolagen som TurnIT Development investerar i skall ha en existerande marknad och tillföra en väl definierad kundnytta. Ägarandelen bör inte långsiktigt överstiga 30 procent och varje investering bör ligga i intervallet 3-10 Mkr. Enskilda större investeringar kan komma ifråga.

Målsättningen är att utveckla ett bolag under en treårsperiod för att därefter sälja innehavet.

Det avkastningskrav som TurnIT Development ålägger investeringarna är att innehaven minst skall fördubblas i värde inom en treårsperiod. Sex av tio investeringar skall uppnå målet.

Utveckling under året

Året har kännetecknats av en kraftig investeringstakt. Parallellt med detta har organisationen byggts upp till tre personer, VD, controller och investment manager. Huvuddelen av bolagets rörelsekostnader på 1,2 Mkr är hänförligt till personal- och administrationskostnader. Årets investeringar har delvis finansierats externt, vilket medför finansiella kostnader på 1,8 Mkr.

Som en följd av gällande redovisningsprinciper visas en resultatandel från intressebolag på -1,8 Mkr hänförligt till innehav överstigande 20 procent. Berörda bolag är nystar-

tade och således i ett uppbyggnadsskede. Något reellt nedskrivningsbehov anses ej föreligga. Posten måste dock redovisas, även om bolagets uppfattning är att gällande regelverk ej ger en rättvisande bild. TurnIT Developments verksamhet går ut på att avyttra samtliga positioner efter några års innehav, vilket gör att den gängse bilden av intressebolag ej borde appliceras på denna typ av verksamhet.

Riskkapitalmarknaden har under slutet av året präglats av osäkerhet och TurnIT Development har anpassat investeringsnivån efter marknadens förutsättningar. De bolag som TurnIT Development investerat i har för närvarande ett begränsat behov av ytterligare kapitaltillskott.

Framtidsutsikter

En stor del av fokus år 2001 kommer att ligga på att gjorda investeringar utvecklas i rätt riktning. Möjlighet till ett mindre antal ytterligare investeringar finns då bolaget har ett kontinuerligt inflöde av intressanta investeringsobjekt.

Genom TurnIT Development får TurnIT en värdefull insyn i vad som händer inom IT-sektorn i termer av nya tekniker och företagsidéer. Avsikten var tidigare att notera TurnIT Development. Mot bakgrund av marknadsförutsättningarna har TurnIT valt att avvakta med en notering.

Tolv investeringar under året

Tolv investeringar genomfördes under 2000: Allt om bostad i Skandinavien, BuyOne, Coomtool, DCM, Decam, EEL Corporate e-learning, Gear Management, Mitt-liv.nu, Rabattkupon.com, ReuseIT, Stockticket och X-OBI. Totalt investerades 55 Mkr i bolagen. Sedan tidigare fanns innehav i MiniMax Data.

Väl diversifierade investeringar

Allt om bostad i Skandinavien är en vertikal portal på Internet för allt som rör bostadsfrågor. Portalen innehåller bland annat länkar till såväl rikstäckande som lokala leverantörer av varor och tjänster. Bolaget har under februari 2001 tecknat avtal med TV4 innebärande att Allt om Bostad på Internet får en strategisk plats på TV4.se/Äntligen hemma.

BuyOne skapar organisationsspecifika inköpsmarknadsplatser inom B2B. BuyOne kommer att minska upphandlingskostnaderna, men också priser på produkter genom att konkurrens uppstår på marknadsplatsen. Tekniken bygger på en lösning från Ariba, den världsledande leverantören av programvara för elektroniska marknadsplatser.

Coomtool är ett multimediaföretag med huvudinriktning på barnfilm. Bolaget erbjuder köp av film via Internet och bredband och har redan idag rättigheter för mer än 1 000 timmar barnfilm. Underhållning, och inte minst barnfilm, är en av de viktigaste intäktskällorna när bredbandsutvecklingen tar fart. Redan idag har bolaget ett positivt kassaflöde, då det genererar royaltyintäkter på försäljning av videokassetter och DVD.

DCM är affärsledande inom digital lagringsteknik i Europa. DCM organiserar, digitaliserar, komprimerar, paketerar och distribuerar digital information. Bolaget har varit verksamt i mer än tio år och omsätter idag knappt 300 Mkr på årsbasis med god lönsamhet.

Decam är ett mediekommunikationsföretag med spetskompetens inom reklam, film, TV och Internetbaserad kommunikation. Bolaget utvecklar och producerar fullständiga marknadskoncept för företag i Europa.

Gear Management är ett internationellt konsultbolag inom management, e-utbildning, och IT-utveckling. Företaget arbetar med att genom Internetteknologi öka organisationers handlingsförmåga och konkurrenskraft. Bolaget har genom kombinationen strategikonsulter, innehåll och öppen plattform varit mycket framgångsrikt på e-utbildningsområdet och har flera av de bästa referenserna på marknaden.

MiniMax Data är i huvudsak ett programvaruföretag verksamt inom affärssystemområdet med prioriterade områden inom industri, retail och energi.

Mitt-liv.nu är Sveriges mest heltäckande tjänst inom frisk-, hälso- och sjukvård på Internet. Bolaget levererar Internetsystem till företag inom hälsa. Detta innebär att såväl teknisk plattform som färdigt innehåll i form av exempelvis paket för företagshälsovård erbjuds. Den virtuella handelsplatsen www.mitt-liv.nu möjliggör dessutom bland annat tidsbokning via Internet hos anslutna partners. Som exempel på kunder kan nämnas Cityvården och Riksakuten.

Rabattkupon.com är en tjänst som bygger på att konsumenterna skall finna och reservera varor och tjänster på Internet. Det unika är att kunden, precis som i traditionell handel, hämtar varan i butiken.

ReuseIT skall med starkt miljöfokus skapa en handelsplats på Internet som möjliggör effektiv återanvändning av byggmaterial utan mellanlagring. Bolaget tar hand om ett gammalt, välkänt miljöproblem och använder den nya tekniken för att lösa detta.

Stockticket är verksamt inom Internetbaserad Corporate Finance. Målgruppen är expansiva och mindre företag. Stockticket erbjuder intressanta investeringsmöjligheter och uppdragsgivarna får ett snabbt och kostnadseffektivt genomförande.

X-OBI är ett nystartat teknikbolag som levererar komponenter och tjänster för e-handel. Bolaget verkar inom B2B-segmentet och dess tjänster och komponenter kommer att innebära stora kostnadsbesparingar och ökad säkerhet vid inköp. Bolaget har under hösten tagit fram sin första prototyp som kommer testlaseras inom kort.



Search & Select

Search & Select är ett rekryteringsföretag med stor kunskap och lång erfarenhet från IT-branschen.

Bolaget har blivit ett dotterbolag till TurnIT sedan Arete förvärvades, men fungerar nu som en del av stödfunktionerna till koncernen. Search & Select har större andel uppdrag utanför koncernen.

Huvuddelen av uppdragen kommer från tjänsteföretag i IT-sektorn. Ungefär 90 procent av uppdragen utgörs av "executive search" av mellanchefer, specialistbefattningar och VD:ar. Resterande uppdrag är "select", där företaget bistår i arbetet med att välja mellan redan framtagna kandidater. Search & Select har en väl utarbetad metodik som följs noggrant och företaget kännetecknas av en hög rekryterings säkerhet.

Bland kunderna finns storföretag som IBM Svenska AB, KF och Computer Sciences Corporation. Search & Select

har, som ett av två företag i Sverige, ramavtal om rekrytering med IBM. Bland kunderna finns också Adcore, Contempus, Telenordia och Taxi Stockholm.

Fortsatt hög vinstmarginal

Search and Select omsatte under den senaste 12 månadersperioden 5,6 Mkr med ett rörelseresultat på 0,6 Mkr. Efterfrågan har varit mycket god under hela året. Medelantalet anställda var sju under år 2000. Search & Select bedömer att den goda marknaden för kvalificerade IT-företag består även under 2001 och att Search & Selects tjänster som en konsekvens härav fortsatt kommer att vara efterfrågade.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för TurnIT AB (publ.), org nr 556116-4384 med säte i Stockholm, får härmed avge sin berättelse avseende verksamheterna i koncernen och moderbolaget under räkenskapsåret 2000.

Verksamheten

Bolagets affärsidé är att förvärva och förädla företrädesvis onoterade bolag. Under 2000 har dotterbolagen koncentrerats till större enheter och nu har TurnIT 12 större dotterbolag inom de fem affärsområdena: TurnIT Supplies, TurnIT Software, TurnIT Communication, TurnIT Consulting och TurnIT Outsourcing. Därutöver ingår TurnIT Development som investerar i IT-bolag som befinner sig i ett tidigt utvecklingskede och rekryteringsbolaget Search & Select. Verksamheten inom bifirman Transnordic har avvecklats under 2000.

Efterfrågan på såväl IT-tjänster som produkter var svag en bra bit in på 2000, men ökade påtagligt mot slutet av året och fortsätter öka in i innevarande år. Alldeles särskilt tydlig har förbättringen varit inom affärsområdena Consulting och Communication.

Förutsättningarna för TurnITs tillväxtstrategi, att bland annat finansiera förvärv genom att realisera utvecklingsvinster, försämrades under andra halvåret genom omsvängningen på aktiemarknaden. Nedgången har dock inneburit att nya förvärvstillfällen yppat sig.

Väsentliga förvärv

Den 13 september lämnades ett offentligt erbjudande till aktieägarna i det börsnoterade konsultbolaget Arete. Ägare med 98,3 procent av antal aktier och röster har accepterat erbjudandet. Som vederlag för aktier och optioner har 2 032 197 aktier av serie B emitterats. Vidare utgick en kontantdel till optionsinnehavarna. Tvångsinlösen har påkallats för kvarvarande ägare och köpeskillingen under 2000 har uppgått till 256 Mkr.

Vidare införlivades under 2000 dotterbolagen LAC Elektronik och verksamheterna Telenor IT och Palett. Därutöver ökades innehavet i det redan tidigare delägda dotterbolaget Catwalk till 78,4 procent. Även i dotterbolagen har ett flertal förvärv genomförts. Bland annat har Fiberdata kompletterats med flera mindre förvärv och IAR har förvärvat Nuvation Labs. Samtliga förvärv har integrerats framgångsrikt i verksamheten.

Avyttringar

I början av året avyttrades TriData AB genom att TurnIT genomförde ett aktiebyte och erhöll sju procent av aktierna i DCM, Digital Communicator Media AB. Detta innebär att något resultat från avyttringen ej redovisas intill dess att DCM-innehavet säljs. Vidare har ägarandelen i IAR minskat med 20,3 procent till 79,7 procent dels genom den emission som genomfördes i samband med IARs introduktion på O-listan samt genom avyttring av ytterligare 0,4 procent.

Ägarspridning och börsnotering av IAR

Genom en riktad nyemission till TurnITs aktieägare spreds ägandet i IAR under andra kvartalet. Varje aktieägare i TurnIT fick en teckningsrätt per TurnIT-aktie och för fyra teckningsrätter kunde en aktie i IAR tecknas till emissionskursen 28 kronor. Minsta teckningspost var 200 aktier i IAR och erbjudandet fulltecknades, varefter bolaget note-

rades på OM Stockholmsbörsen från och med den 11 juli. Före emissionskostnader tillfördes IAR cirka 120 Mkr i emissionslikvid. För TurnIT har en utvecklingsvinst om 96,5 Mkr uppstått under 2000.

Omsättning och resultat

Omsättningstillväxten fortsatte under 2000 och omsättningen ökade till 1 581 från 1 210 Mkr 1999, innebärande en ökning om 31 procent. Rörelseresultatet före avskrivning på Intellektuellt Kapital/Goodwill uppgick till 155,2 (133,7) Mkr. Därmed uppgick rörelsemarginalen till 9,8 (11,0) procent. I resultatet ingår ovan nämnda utvecklingsvinst i IAR om 96,5 Mkr och erhållna pensionsmedel från Alecta (SPP) om 10,7 Mkr.

Rörelseresultatet har belastats av omstruktureringar respektive negativ utveckling inom tre dotterbolag: Careda, Innovative-IT och Catwalk. Tillsammans belastar dessa bolag rörelseresultatet med 59 Mkr för helåret. Bolagen, som tillsammans svarar för 12 procent av koncernens omsättning, har varit i fokus för olika åtgärder under året. Dessa är nu genomförda i samtliga tre bolag. Också utvecklingen inom IAR Systems, som TurnIT äger till knappt 80 procent, har påverkat resultatet negativt med -3,4 Mkr, bland annat beroende på att den internationella expansionen medfört stora kostnader under det gångna året.

Avskrivningarna på det Intellektuella Kapitalet¹⁾ uppgick till 60,7 (36,4) Mkr. Finansnettot uppgick till -24,5 (-5,1) Mkr. Resultatet efter finansnetto blev 70,0 (92,3) Mkr.

Prognosen om ett rörelseresultat på minst 155 Mkr infriades och koncernens mål om en rörelsemarginal på 10 procent nåddes i det närmaste. Omsättningens fördelning mellan de olika affärsområdena är relativt jämnt fördelad med Supplies som det omsättningsmässigt största affärsområdet. Koncernens genomsnittliga årliga omsättnings-tillväxt har sedan 1996 varit 99 procent.

Koncernens finansiella ställning

Kassalikviditeten är 127 (122) procent. Likvida medel uppgick vid utgången av rapporttiden till 167,2 (149,2) Mkr och utnyttjad checkräkningskredit till 57,2 (58,4) Mkr. Koncernen har under året ingått ett centralkontoavtal med en beviljad kredit på 60 Mkr. Av denna var cirka 51 Mkr utnyttjad den 31 december 2000. Utöver detta fanns vid årets utgång beviljade men ej utnyttjade krediter på 29 Mkr. Av den beviljade förvärvskrediten på 200 Mkr har ytterligare 30 Mkr nyttjats under året. Därmed är förvärvsramen fullt utnyttjad.

Under 2000 upptogs ytterligare förvärvskrediter på 350 Mkr av vilka 100 Mkr även löstes under året. Soliditeten uppgick vid utgången av perioden till 58,4 (57,5) procent. Det egna kapitalet har under perioden ökat från 777 till 1 317 Mkr. Av den totala ökningen på 540 Mkr hänförs 452 Mkr till nyemissioner i samband med bolagsförvärv, varav 142 avser kontantemissioner och 310 Mkr apportemissioner.

Data per aktie

Kassafördel per aktie uppgick till 6,32 (6,27) kr. Vinsten i förhållande till genomsnittligt antal aktier under perioden uppgick till 2,97 (3,69) kr. Eget kapital/aktie uppgick till 64,54 (47,23) kr. Per den 31 december 2000 var det registrerade antalet aktier 20 411 990. Vid utgången av rapporttiden fanns utestående optioner berättigande till teckning av 93 449 B-aktier.

1) Med Intellektuellt Kapital förstås det positiva skillnadsbelopp som uppstår mellan anskaffningsvärdet för köpta aktier och vad som kvarstår sedan identifierbara tillgångar och skulder som övertagits vid förvärvet värderats till verkligt värde. Det positiva skillnadsbeloppet benämns i Redovisningsrådets rekommendation nr 1 "goodwill". Värdet på Intellektuellt kapital utgörs av flera faktorer. De främsta är humankapitalets och strukturkapitalets storlek samt värdet av den framtida avkastningen på dessa kapital. Humankapitalet består av människorna i bolagen. Strukturkapitalet består av t ex databaser, agenturer, strategiska allianser, teknik och metoder m m.

Förvaltningsberättelse forts.

Investeringar

Årets investeringar i företagsförvärv uppgår till 702 Mkr. Därutöver har tilläggsköpeskilling avseende tidigare gjorda förvärv utbetalats med 38 Mkr. Vidare har TurnIT Development gjort minoritetsinvesteringar med ytterligare 55 Mkr under rapportperioden.

Investeringar i materiella tillgångar uppgår till 85 Mkr, varav 29 Mkr avser investering i en fastighet. Investeringar i andra immateriella tillgångar än Intellectuellt Kapital (i licens och rättigheter) har skett med 16 Mkr.

Intellectuellt Kapital

Det Intellectuella Kapitalet/Goodwill är en avgörande förutsättning för TurnITs intjäning och det är genom att vårda och utveckla detta kapital som den snabba tillväxten åstadkommit. Samtliga TurnITs bolag har återigen betrygats med stöd av mätverktyget IC-Rating. Syftet är dels att ge aktieägare och andra intressenter en bättre möjlighet att bedöma TurnITs investeringar ur ett långsiktigt perspektiv och dels att använda detta i koncernens interna utvecklingsarbete.

Koncernens bokförda värde på det Intellectuella Kapitalet/Goodwill uppgick vid periodens slut till 1 337 Mkr. Jämfört med 31 december 1999 var ökningen 576 Mkr (76 procent). Under andra kvartalet har resultatet belastats med en nedskrivning av det Intellectuella Kapitalet avseende Transnordic-rörelsen med 10 Mkr, på grund av verksamhetens successiva avveckling.

Värdet på det Intellectuella Kapitalet/goodwill har prövats med "impairment test" i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 17 Nedskrivningar. En kvalitetsbedömning har också gjorts genom värdering med hjälp av IC Rating AB.

TurnIT fokuserar på rörelseresultatstillväxten och mäter resultatet på nivån före avskrivning på Intellectuellt Kapital. Avskrivningen på Intellectuellt Kapital uppgår till 60,7 Mkr för perioden. Avskrivningstiden är 20 år.

Moderbolaget

Moderbolaget omfattar koncerngemensamma funktioner inom ekonomi, juridik, information/IR, personal och företagsvärdering. I takt med koncernens utveckling har koncernledning och de koncerngemensamma funktionerna förstärkts.

Omsättningen uppgick under 2000 till 25,2 (43,0) Mkr och resultatet före skatt till -13,3 (7,3) Mkr. I resultatet ingår utdelningar från dotterbolag med 32,0 (12,2) Mkr samt nedskrivning på dotterbolagsaktie med 31,4 Mkr. Investeringarna uppgick till 2,2 Mkr. Det egna kapitalet har ökat med 496 Mkr.

Styrelsebemyndigande

Vid ordinarie bolagsstämma den 4 april 2000 bemyndigades styrelsen att fatta beslut om att emittera högst 1 500 000 aktier av serie B i samband med företagsförvärv. Per den 31 december 2000 hade 1 182 000 aktier använts.

Incitamentsprogram

I enlighet med beslut vid ordinarie bolagsstämma har ett incitamentsprogram införts som avser personaloptioner. Totalt 273 775 personaloptioner var utfärdade per den 30 juni och därefter har 2 650 optioner utfärdats. Programmet löper på fem år med rätt till inlösen efter tre år till ett lösenpris som motsvarar 209,40 SEK per aktie. Efter förvärvet av Arete har programmet utökats och totalt 57 600 personaloptioner utgivits med motsvarande löptid och övriga förutsättningar, men till ett lösenpris som motsvarar 110,05 kronor.

TurnITs personaloptionsprogram har säkrats med en s k "equity swaps", se avsnittet "Redovisningsprinciper" samt not 33, Ansvarsförbindelser.

Ett teckningsoptionsprogram till personalen i IAR, vilka ej omfattades av ovan nämnda personaloptionsprogram, har utgivits. Dessutom har TurnIT ställt ut 30 000 köpoptioner avseende IAR till två styrelseledamöter i IAR. Teckningskursen är 45 kronor.

Styrelsearbete

TurnIT ABs styrelse består av sex ledamöter. Bolagets verkställande direktör är en av ledamöterna. Andra befattningshavare i koncernen deltar i styrelsens sammanträden i föredragande funktioner där så bedöms erforderligt. Styrelsen i TurnIT AB har under räkenskapsåret 2000 haft 22 protokollförda sammanträden. Ärenden som behandlats har bl a omfattat företagsförvärv, kvartalsrapporter och kommuniké, finansiering, budget, arbetsordning för styrelsen samt instruktion för verkställande direktören liksom sedvanlig uppföljning av verksamheten i koncernen. Från bolagets revisorer görs varje år en rapportering personligen i styrelsen. Härvid behandlas bl a iakttagelser avseende intern kontroll och redovisning.

Händelser efter årets utgång

Förutsättningarna på aktiemarknaden har successivt försämrats för en notering av TurnIT Development och styrelsen har därför beslutat avvakta med att marknadsnotera bolaget.

Framtidsutsikter

Marknadstillväxten kommer att bli lägre än tidigare år. Analysföretagen IDC och Gartner gör i sina 5 års utsikter bedömningen att IT-marknaden som helhet kommer att ha en genomsnittlig tillväxt om 13-16 procent i Norden. Siffran är lägre än tidigare vilket torde innebära ökad konkurrens. Det är därför av stor betydelse att vara väletablerad, ha goda kundrelationer och stark ekonomi om en lönsam tillväxt om lägst 25 procent ska kunna nås.

Utvecklingsvinster kommer att realiseras om marknadsförutsättningarna medger detta. Vinsterna kommer att användas för amortering av räntebärande lån samt för att finansiera tillväxt.

För 2001 förutses sammantaget ett väsentligt bättre rörelseresultat exklusive utvecklingsvinster.

Resultat, ställning och finansiering

Beträffande resultat, ställning och finansiering i övrigt hänvisas till efterföljande resultat-, balansräkningar, kassaflödesanalyser samt noter.

Förslag till vinstdisposition

Koncernens fria medel uppgår till 65,5 Mkr. I dotterbolag föreslås att totalt 43 tkr överförs till bundna medel. Styrelsen och verkställande direktören föreslår att disponibla medel i moderbolaget om 60 635 892 kr balanseras i ny räkning.

Resultaträkningar

Belopp i Tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2000	1999	2000	1999
Nettoomsättning	2,3,4	1 580 772	1 210 198	25 212	42 962
Kostnad för sålda varor		-1 142 463	- 851 745	- 6 386	- 14 180
Bruttoresultat	5	438 309	358 453	18 826	28 782
Försäljningskostnader		- 254 500	- 140 728	- 409	- 1 998
Administrationskostnader		- 139 640	- 103 181	- 33 995	- 27 319
Övriga rörelseintäkter	7	116 126	20 330	1 419	253
Övriga rörelsekostnader	8	- 5 053	- 1 156	—	- 219
Rörelseresultat före avskrivning på Intellektuellt Kapital/Goodwill	2,3,6,9	155 242	133 718	- 14 159	- 501
Av- och nedskrivning på Intellektuellt Kapital/Goodwill	17	- 60 750	- 36 396	- 10 498	- 819
Rörelseresultat efter avskrivning på Intellektuellt Kapital/Goodwill		94 492	97 322	- 24 657	- 1 320
<i>Resultat från finansiella poster</i>					
Resultat från andelar i koncernföretag	10	—	—	13 855	12 159
Resultat från andelar i intresseföretag	11	- 2 017	—	—	—
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	12	9 261	6 732	15 605	3 823
Räntekostnader och liknande resultatposter	13	- 31 768	- 11 788	- 18 130	- 7 374
Resultat före skatt		69 968	92 266	- 13 327	7 288
Skatt på årets resultat	14	- 18 609	- 35 483	7 468	4 528
Minoritetens andel i årets resultat		2 201	604	—	—
Resultat i koncernföretag under den del av året då det icke tillhört koncernen	15	- 1 438	—	—	—
Årets resultat		52 122	57 387	- 5 859	11 816

Balansräkningar

Belopp i Tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
Tillgångar					
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
Balanserade utgifter m m	16	16 011	1 226	—	—
Intellektuellt Kapital/Goodwill	17	1 336 676	760 974	3 357	13 856
		1 352 687	762 200	3 357	13 856
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Byggnader och mark	18	31 284	2 448	—	—
Markanläggning.....	19	127	—	—	—
Inventarier	20	95 104	58 032	5 781	5 110
		126 515	60 480	5 781	5 110
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	21	—	—	1 114 212	729 646
Andelar i intresseföretag	22	25 035	—	—	—
Andra långfristiga värdepappersinnehav	23	65 113	6 001	13 715	80
Andra långfristiga fordringar		9 725	5 550	—	—
		99 873	11 551	1 127 927	729 726
Summa anläggningstillgångar		1 579 075	834 231	1 137 065	748 692
Omsättningstillgångar					
Varulager m m		92 696	84 852	1 688	4 488
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar		335 339	221 871	689	9 163
Fordringar hos koncernföretag		—	—	361 039	197 356
Skattefordringar		22 130	4 319	336	163
Övriga fordringar		43 270	7 811	6 045	1 519
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter...	24	83 987	65 974	1 182	1 999
		484 726	299 975	369 291	210 200
Kortfristiga placeringar	25	22 768	4 259	—	—
Kassa och bank		144 408	144 954	50 082	21 641
Summa omsättningstillgångar		744 598	534 040	421 061	236 329
Summa tillgångar		2 323 673	1 368 271	1 558 126	985 021

Belopp i Tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
Eget kapital och skulder					
Eget kapital	26				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital		102 060	81 676	102 060	81 676
Nyemission under registrering		—	19 344	—	19 344
Överkursfond		—	—	1 053 975	568 317
Bundna reserver		1 149 840	568 335	—	—
S:a bundet eget kapital		1 251 900	669 355	1 156 035	669 337
<i>Fritt eget kapital</i>					
Fria reserver		13 380	50 712	66 495	39 110
Årets resultat		52 122	57 387	- 5 859	11 816
S:a fritt eget kapital		65 502	108 099	60 636	50 926
S:a eget kapital		1 317 402	777 454	1 216 671	720 263
Minoritetsintresse		39 257	8 705	—	—
Avsättningar					
Avsättningar för pensioner	27	575	595	575	595
Avsättningar för latent skatt	14	17 309	9 544	—	—
		17 884	10 139	575	595
Långfristiga skulder					
Checkräkningskredit	28	—	2 709	—	—
Övriga skulder till kreditinstitut	29	386 430	170 278	200 000	170 000
Övriga skulder	30	15 208	13 520	—	—
		401 638	186 507	200 000	170 000
Kortfristiga skulder					
Checkräkningskredit	28	57 180	55 688	50 874	44 636
Övriga skulder till kreditinstitut	29	40 033	6 160	—	—
Förskott från kunder		18 567	13 578	—	1 014
Leverantörsskulder		129 477	94 064	5 005	10 954
Skulder till koncernföretag		—	—	65 934	6 501
Skatteskulder		17 364	24 324	—	—
Övriga skulder	30	141 856	87 787	9 916	19 847
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter ..	31	143 015	103 865	9 151	11 211
		547 492	385 466	140 880	94 163
Summa eget kapital och skulder		2 323 673	1 368 271	1 558 126	985 021
Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser					
Ställda säkerheter	32	311 770	51 141	241 649	5 000
Ansvarsförbindelser	33	60 638	4 378	271 731	23 129

Kassaflödesanalys

Belopp i Tkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Den löpande verksamheten				
Resultat före skatt	69 968	92 267	- 13 327	7 288
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet mm	- 17 502	39 342	29 227	1 256
	52 466	131 609	15 900	8 544
Betald skatt	- 42 324	- 27 040	- 479	- 142
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
före rörelsekapitalförändring	10 142	104 569	15 421	8 402
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Förändringar varulager	- 4 780	- 26 261	2 800	- 923
Förändringar rörelsefordringar	- 94 542	9 528	- 208 554	- 127 201
Förändringar rörelseskulder	40 989	- 15 968	79 905	3 316
Kassaflöde från den löpande verksamheten ..	- 48 191	71 868	- 110 428	- 116 406
Investeringsverksamheten				
Förvärv av dotterföretag	- 334 129	- 266 833	- 74 985	- 157 276
Förvärv av intresseföretag	- 27 052	—	—	—
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	- 67 145	- 22 818	- 2 065	- 4 527
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar ..	- 16 260	—	—	—
Försäljning av materiella anläggningstillgångar ..	—	9 900	—	9 900
Försäljning av dotterföretag	124 943	—	13 282	—
Förändring av långfristiga fordringar och värdepappersinnehav	- 41 593	13 819	—	- 2
Kassaflöde från investeringsverksamheten	- 361 236	- 265 932	- 63 768	- 151 905
Finansieringsverksamheten				
Nyemission och optionspremier	180 288	273 947	176 270	273 947
Kostnad equity swap	- 3 633	—	- 3 633	—
Förändring lån från kreditinstitut	250 025	- 6 387	30 000	- 2 039
Kassaflöde från finansieringsverksamheten ..	426 680	267 560	202 637	271 908
Årets kassaflöde	17 253	73 496	28 441	3 597
Likvida medel vid årets början	149 213	76 016	21 641	18 044
Kursdifferens i likvida medel	710	- 299	—	—
Likvida medel vid årets slut	167 176	149 213	50 082	21 641

Upplysningar till kassaflödesanalyserna

I likvida medel i kassaflödesanalysen inkluderas posterna kassa och bank samt kortfristiga placeringar

Posterna har klassificerats som likvida medel med utgångspunkten att:

- De har en obetydlig risk för värdefluktuation
- De kan lätt omvandlas till kassamedel

Belopp i Tkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Räntebetalningar ingår i sin helhet i den löpande verksamheten				
Ränteinbetalningarna uppgår till	6 116	4 060	12 839	3 765
Ränteutbetalningarna uppgår till	25 404	7 499	18 479	5 353
Förvärv av dotterbolag				
Köpeskilling, kontant	391 415	315 611	74 985	157 276
Köpeskilling, emission	310 427	28 149	310 427	8 800
Lämnat aktieägartillskott	—	—	77 750	—
Köpeskilling, skuldförd	- 277	37 903	9 515	16 786
	701 565	381 663	472 677	182 862
Förvärvade poster:				
Varulager	3 064	10 765		
Kortfristiga fordringar	66 990	81 900		
Övriga anläggningstillgångar	11 022	9 506		
Långfristiga fordringar	17 739	1 839		
Likvida medel	57 286	48 778		
Kortfristiga skulder	- 68 391	- 88 427		
Långfristiga skulder	- 14 411	- 107		
Latent skatt	- 5 532	4 679		
Minoritetsskuld	- 371	- 2 977		
Intellektuellt Kapital	634 169	315 707		
	701 565	381 663		
Påverkan på koncernens likvida medel				
Köpeskilling kontant	391 415	315 611		
Likvida medel i förvärvade bolag	- 57 286	- 48 778		
	334 129	266 833		

Redovisningsprinciper

Allmänna redovisningsprinciper

Bolaget följer de av redovisningsrådets rekommendationer som har ikraftträdande före utgången av 2000 med undantag för att beteckningen "Intellektuellt Kapital" används för den post i koncernbalansräkningen som Redovisningsrådet i sin rekommendation RR1:96 betecknar "Goodwill".

Mot bakgrund av TurnITs affärsidé redovisas av- och nedskrivningar på Intellektuellt Kapital som en egen funktion i resultaträkningen.

Av samma skäl redovisas realisationsvinst från aktieförsäljning av minoritetsinnehav som övrig rörelseintäkt.

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Intäkter

Försäljning av nyttjanderätter till programvara resultatavräknas vid leverans.

Inkomster hänförlig till outsourcing resultatavräknas successivt. Anslutnings- och användaravgifter, avseende tillhandahållna löne- och personaladministrativa lösningar, intäktsförs vid kontraktstidpunkten. För större projekt med längre utsträckning i tiden intäktsförs nyss nämnda avgifter fördelat över installationstiden och relaterat till leveransplan mot kund.

Inkomster avseende underhålls- och supportavtal periodiseras utifrån avtalens löptid.

Pågående arbeten resultatavräknas successivt. Av den beräknade totala intäkten för ett arbete avräknas under respektive period så stor del som motsvarar de vid periodens slut upparbetade kostnadernas andel av de beräknade totala kostnaderna. Förändringarna i beräknade totala intäkter och kostnader per arbete redovisas i samma period som de uppstår. Pågående arbeten redovisas under posten "Upplupna intäkter och förutbetalda kostnader".

Utveckling av programvara

Utgifter för utveckling av programvara till försäljning kostnadsförs löpande.

Utgifter för affärssystem utnyttjade för koncernens administrativa behov med anskaffningsvärde större än en miljon kronor, aktiveras och skrivs av på tre år. System anskaffade för driftsövervakning hos kunder skrivs av linjärt över respektive kundavtals löptid.

Fordringar och skulder

Fordringar har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta. Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagens kurs.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärdet och beräknad ekonomisk livslängd. Nedskrivning sker vid bestående värdenedgång.

Följande avskrivningstider tillämpas:

Immateriella anläggningstillgångar

Balanserade utgifter, förhyrda lokaler.....	5 år
Balanserade utgifter, programvara.....	3 år eller över kundavtalens längd
Intellektuellt Kapital.....	20 år

Intellektuellt Kapital fördelar sig på strukturkapital, d v s databaser, agenturer, strategiska allianser, teknik och metoder med mera samt humankapital, d v s människorna i verksamheten. Vid förvärv av verksamheter och senare uppföljning av dessa bedöms det Intellektuella Kapitalet i dessa utifrån följande beståndsdelar; styrkan i affärsidé och strategi i förhållande till branschens potential och risker, humankapitalet samt internt och externt strukturkapital. En samlad bedömning av dessa faktorer ger avskrivningsmetoden för den förvärvade verksamheten. Den sammanvägda erforderliga avskrivningstiden bedöms överstiga 20 år. Av praktiska skäl har beslutats att tillämpa 20 års avskrivningstid för samtliga förvärv.

Leasing

Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överfört till leasingtagaren. Om så ej är fallet så är det fråga om operationell leasing. I korthet innebär finansiell leasing att gällande anläggningstillgång visas som tillgångspost i balansräkningen medan en motsvarande skuld redovisas på passivsidan av balansräkningen. I resultaträkningen fördelas leasingkostnaden på en avskrivningsdel och en del bland räntekostnader. Operationell leasing innebär i korthet att någon tillgångs- eller motsvarande skuldpst inte redovisas i balansräkningen.

Personaloptionsprogram och equity swap

För att säkra TurnITs åtagande enligt personaloptionsprogrammet, inklusive förpliktelser att erlägga sociala avgifter på den förmån som den anställda i förekommande fall erhåller, har TurnIT ingått swap-avtal, en s k equity swap.

Equity swappen innebär att TurnIT betalar en rörlig ränta och en avgift löpande och i utbyte erhåller avkastning, utdelning och värdetillväxt på TurnIT-aktien. Vid sjunkande börskurs skall TurnIT erlägga belopp motsvarande den negativa värdeförändringen. Den positiva eller negativa avkastningen mäts och regleras när optionerna förfaller eller löses in. I enlighet med principerna för säkringsredovisning (deferral hedge accounting) belastas TurnITs rörelseresultat med reserv/avsättning för sociala kostnader först vid utnyttjande av optionerna.

Samtliga betalningar till följd av swappen redovisas direkt mot fritt eget kapital. Motivet till detta är att betalningarna utifrån sin ekonomiska innebörd är jämställda med återköp av egna aktier.

Vid negativ värdeförändring på TurnIT-aktien under optionsprogrammets löptid redovisas under Ansvarsförbindelser det belopp som, för det fall säkringsredovisning inte tillämpas, skulle belasta eget kapital. Vid positiv värdeförändring under löptiden redovisas under Ansvarsförbindelser belopp motsvarande den reserv/avsättning relaterad till sociala kostnader som skulle redovisas om inte säkringsredovisning tillämpats.

Materiella anläggningstillgångar

Byggnader.....	25 år resp 50 år
Datorer.....	3 år
Övriga inventarier.....	5 år

Skatt

Latent skatt i obeskattade reserver redovisas som Avsättningar i balansräkningen. En skattesats om 28% tillämpas i Sverige, för dotterbolag utomlands används den skattesats som gäller för respektive land. Latenta skatteeffekter belöpande på underskottsavdrag har ej beaktats då de inte fordringsförts i koncernredovisningen, mot bakgrund av de restriktioner som föreligger genom skattemässiga spärregler i samband med ägarskiften.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen är, med undantag för vad som sägs under avsnittet Allmänna redovisningsprinciper ovan, upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 1:96. Koncernredovisningen omfattar de företag i vilka moderbolaget direkt eller genom dotterföretag innehar mer än 50% av röstetalet, eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Posten goodwill har ersatts med begreppet Intellectuellt Kapital, vilket fördelar sig på strukturalandskapital och humankapital enligt ovan.

Intresseföretag

Aktieinnehav i intresseföretag, i vilka koncernen har lägst 20 procent och högst 50 procent av rösterna eller på annat sätt har ett betydande inflytande, redovisas normalt enligt kapitalandelsmetoden.

Kapitalandelsmetoden innebär att det i koncernen bokförda vär-

det på aktierna i intresseföretagen motsvaras av koncernens andel i intresseföretagens egna kapital samt eventuella restvärden på koncernmässiga över- och undervärden. I koncernens resultaträkning visas som "Resultat från andelar i intresseföretag" koncernens andel i intresseföretagens resultat efter finansiella intäkter och kostnader justerat för eventuella avskrivningar på eller upplösningar av förvärvade över- respektive undervärden. Koncernens andel i intresseföretagen redovisade skatter ingår i koncernens skattekostnader. Vinstandelar upparbetade efter förvärven av intresseföretagen som ännu inte realiserats genom utdelning, avsätts till kapitalandelsfonder som utgör del av koncernens bundna egna kapital.

Koncernbidrag och aktieägartillskott

Bolaget redovisar koncernbidrag och aktieägartillskott i enlighet med uttalande från Redovisningsrådets Akutgrupp.

Omräkning av utländska dotterföretag

Utländska dotterföretag klassificeras som självständiga enheter. Utländska dotterföretags bokslut har omräknats enligt dagskursmetoden. Dagskursmetoden innebär att samtliga tillgångar, avsättningar och övriga skulder omräknas till balansdagens kurs och samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. Intellectuellt Kapital hänförligt till utländska dotterbolag har omräknats till balansdagens kurs. Uppkomna omräkningsdifferenser förs direkt mot eget kapital.

Förvärvade verksamheter ingår i koncernresultatet för om nedanstående tidpunkter:

Förvärv 1997

1997-01-01	AVA System, IAR Systems, Libro Datakonsult, Pargon, TriData, SweDeltaco
1997-05-01	Denix Finans (inkl dotterbolaget Enskeide Teleteknik (ETAB))
1997-12-31	Network Innovation

Förvärv 1998

1998-01-01	ID Network (Careda), Computas, Libro Time
1998-07-01	Ambrosia Data
1998-10-01	GCS Genius Scandinavia
1998-12-14	Svenska PA

Förvärv 1999

1999-01-01	AU-Gruppen, DEL Datatarvike, Elservice i Trelleborg, ITAB, Innovative IT, Neon, Q-bit, Stenkil, Systemering, Retea
1999-07-01	Catwalk
1999-09-30	Time Recorder, Visual State
1999-11-01	Insert

Förvärv 2000

2000-01-01	LAC Elektronik, Informationsteknologi Rådgivning A/S (ITR A/S)
2000-06-08	Telenor IT
2000-11-01	Arete
2000-12-31	Palett, Nuvation Labs

Utöver ovanstående har under år 2000 ett antal mindre kompletteringsförvärv skett i Fiberdata och Ambrosia.

Avsättningar för omstruktureringsåtgärder har gjorts med 6,3 Mkr gällande förvärvet av Telenor IT-verksamheten. Åtgärderna är genomförda under 2000 och reserven är återförd vid utgången av 2000.

Noter

1 Anställda och personalkostnader

Medelantalet anställda	2000	varav män, %	1999	varav män, %
Moderbolaget				
Sverige	8	62	14	71
Totalt i moderbolaget	8	62	14	71
Dotterföretag				
Sverige	978	77	620	76
Norge	192	71	151	76
USA	37	81	7	75
England	3	67	3	67
Tyskland	8	100	4	100
Danmark	16	69	6	67
Finland	11	73	6	81
Totalt i dotterföretag	1 245	76	797	76
Koncernen totalt	1 253	76	811	76

Vid årets utgång uppgick antalet anställda i koncernen till 1 362 (906).

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2000		1999	
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Löner och ersättningar	Sociala kostnader
Moderbolaget	7 090	4 136	11 942	4 090
(varav pensionskostnader) ¹⁾		(1 785)		(1 318)
Dotterföretag	477 264	168 883	312 362	119 116
(varav pensionskostnader)		(44 370)		(24 834)
Koncernen totalt	484 354	173 019	324 304	123 206
(varav pensionskostnader) ²⁾		(46 155)		(26 152)

¹⁾ Av moderbolagets pensionskostnader avser 973 Tkr (452 Tkr) gruppen styrelse och VD. Företagets utestående pensionsförpliktelser till tidigare VD uppgår till 575 Tkr (595 Tkr).

²⁾ Av koncernens pensionskostnader avser 5 381 Tkr (4 095 Tkr) gruppen styrelse och VD. Koncernens utestående pensionsförpliktelser till tidigare VD uppgår till 575 Tkr (595 Tkr).

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter och övriga anställda

	2000		1999	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige	3 135	3 955	6 967	4 975
(varav tantiem och bonus till VD och styrelse)	(1 000)		(4 000)	
Dotterföretag i Sverige	25 241	311 147	21 834	207 781
(varav tantiem och bonus till VD och styrelse)	(3 804)		(3 023)	
Dotterföretag utomlands				
Norge	3 599	101 298	1 180	69 748
USA	—	20 961	—	3 577
England	—	1 128	—	1 242
Tyskland	—	4 786	—	3 279
Danmark	427	6 915	542	1 565
(varav tantiem och bonus till VD och styrelse)	—		(45)	
Finland	815	947	617	997
Dotterföretag totalt	30 082	447 182	24 173	288 189
(varav tantiem och bonus till VD och styrelse)	(3 804)		(3 068)	
Koncernen totalt	33 217	451 137	31 140	293 164
(varav tantiem och bonus till VD och styrelse)	(4 804)		(7 068)	

Styrelsens ordförande har rätt till en ersättning om 200 Tkr under mandatperioden. Avtal om pension, avgångsvederlag eller annan förmån finns ej. Styrelseledamöterna är ej berättigade till avgångsvederlag. Årskostnaden för VD uppgår till 2 493 Tkr exkl resultatbonus men inklusive sociala kostnader och pensionsförmåner. Resultatbonus för 2000 beräknas uppgå till 1 000 Tkr (exkl sociala kostnader).

Pensionsförmån för VD under 2000 utgick med 453 Tkr (inkl löneskatt). VDs anställning löper med en uppsägningstid från bolagets sida om 24 månader under vilken tid lön och övriga förmåner utgår på oförändrad nivå. För tidigare VD finns framtida åtaganden avseende pensioner. Skulden per 2000-12-31 uppgår till 575 Tkr. För verkställande direktörer i dotterbolag gäller att pensionsförmån i allt väsentligt utgår motsvarande ITP-planen. Vid uppsägning från bolagets sida utgår normalt avgångsvederlag maximerat till 18 månadslöner.

2 Koncerninterna intäkter och kostnader

Av årets totala intäkter och kostnader i moderbolaget har 82,6 procent (52,1 procent) av intäkterna och 8,8 procent (6,3 procent) av kostnaderna kommit från företag inom koncernen.

3 Nettoomsättning och rörelseresultat före avskrivning på Intellectuellt Kapital/Goodwill fördelat per affärsområde:

	Koncernen	
	2000	1999
<i>Nettoomsättning per affärsområde</i>		
Supplies.....	404 990	303 147
Software.....	270 522	205 580
Communication.....	306 674	205 508
Consulting.....	368 630	293 261
Outsourcing.....	229 956	202 702
	1 580 772	1 210 198
<i>Rörelseresultat före avskrivning på Intellectuellt Kapital/Goodwill per affärsområde</i>		
Supplies.....	57 364	46 033
Software ¹⁾	77 229	20 870
Communication.....	18 130	19 820
Consulting.....	18 778	19 736
Outsourcing.....	8 137	32 804
Koncerngemensamt ²⁾	- 24 396	- 5 545
	155 242	133 718

¹⁾ 2000 ingår utvecklingsvinst avseende IAR med 96 522 Tkr.

²⁾ 1999 ingår vinst från försäljning av Jeevesaktier med 16 009 Tkr.

4 Geografisk fördelning

Nettoomsättningens geografiska fördelning framgår av följande tabell:

	Koncernen	
	2000	1999
Sverige.....	1 201 082	995 266
Norge.....	197 063	118 227
Finland.....	36 833	22 649
Danmark.....	4 378	1 028
övriga Europa.....	54 481	43 073
Asien.....	18 178	11 102
USA.....	68 757	18 853
	1 580 772	1 210 198

5 Valutaexponering

Koncernens omsättning i utländsk valuta utgör ca 15 procent (15 procent) av den totala omsättningen. Omsättning i annan valuta utgörs främst av USD, FIM, NOK och DEM. Av kostnad såld vara i koncernen motsvarar ca 32 procent (41 procent) inköp i utländsk valuta, främst USD och Euro. Valutasäkring sker för närvarande i begränsad utsträckning.

6 Revisionsarvoden

Arvode för revisionsuppdrag 2000 till de stämмоvalda revisorerna i TurnIT AB, KPMG, beräknas till 0,3 Mkr. På koncernnivå uppgår motsvarande ersättningar till KPMG till 1,2 Mkr. Arvoden för revisionsuppdrag 2000 till övriga revisorer i dotterbolag uppgår till ca 0,5 Mkr. Arvoden för övriga uppdrag till revisorer på koncernnivå uppgår till ca 0,8 Mkr. Utgifter för revisorsinsatser i samband med prospekt ingår i emissionskostnad som reducerat eget kapital.

Noter

7 Övriga rörelseintäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Utvecklingsvinst.....	96 522	—	—	—
Kursvinster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär.....	3 768	650	—	—
Fastighetsintäkter m m.....	—	407	—	253
Realisationsvinst vid försäljning av aktier.....	—	16 110	—	—
Förlusttäckningsgaranti *).....	3 993	3 129	—	—
Optionsintäkt.....	324	—	—	—
Återbäring SPP.....	10 737	—	1 137	—
Övrigt.....	782	34	282	—
	116 126	20 330	1 419	253

* Förlusttäckningsgarantin avser upplupen andel av totalt utfäst förlusttäckning i dotterdotterbolag.

8 Övriga rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Kursförluster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär.....	- 4 661	- 601	—	—
Övrigt.....	- 392	- 555	—	-219
	- 5 053	- 1 156	—	- 219

9 Avskrivningar

Avskrivningar, exkl av- och nedskrivningar på Intellectuellt Kapital, fördelar sig på följande funktioner:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Kostnad för sålda varor.....	- 15 920	- 13 010	—	- 87
Försäljningskostnader.....	- 6 403	- 3 245	—	- 29
Administration.....	- 4 016	- 2 484	- 1 394	- 322
Övriga rörelsekostnader.....	- 457	-217	—	—
	- 26 796	- 18 956	- 1 394	- 438

10 Resultat från andelar i koncernföretag

	Moderbolaget	
	2000	1999
Resultat försäljning dotterbolagsaktier.....	12 895	—
Optionsintäkt.....	324	—
Nedskrivning av dotterbolagsaktier.....	- 31 366	—
Erhållen utdelning.....	32 002	12 159
	13 855	12 159

11 Resultat från andelar i intresseföretag

	Koncernen	
	2000	1999
Andel i %		
Allt om Bostad i Skandinavien AB.....	25	- 877
X-Obi Bergman Consulting AB.....	25	- 176
Stockticket AB.....	37	- 763
Innovative-IT Development AB.....	35	- 781
BJ El & Datateknik AB.....	49	580
	- 2 017	—

12 Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ränteintäkter, koncernföretag	—	—	14 886	2 607
Ränteintäkter, övriga	5 995	4 114	719	1 212
Valutakursvinster	1 710	964	—	4
Optionsintäkter	—	163	—	—
Utdelning	749	—	—	—
Reavinster	721	1 419	—	—
Övrigt	86	72	—	—
	9 261	6 732	15 605	3 823

13 Räntekostnader och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Årets räntedel i finansiella leasingavtal	- 1 819	- 1 276	—	—
Räntekostnader, koncernföretag	—	—	- 578	- 537
Räntekostnader	- 23 479	- 8 240	- 17 552	- 6 833
Valutakursförluster	- 1 715	- 1 303	—	- 4
Nedskrivning av värdepapper	- 3 489	—	—	—
Reaförluster	- 695	—	—	—
Övriga finansiella kostnader	- 571	- 969	—	—
	- 31 768	- 11 788	- 18 130	- 7 374

14 Skatt på årets resultat

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Betald skatt	- 18 207	- 31 168	7 468	4 528
Latent skatt	- 402	- 4 315	—	—
	- 18 609	- 35 483	7 468	4 528

Beräknade underskottsavdrag i moderbolaget uppgår till 27 Mkr och i koncernen till 50 Mkr. Framtida utnyttjande av moderbolagets underskott begränsas i allt väsentligt av den så kallade koncernbidragsspärren. Latent skatt föreligger på bolagsnivå men bedöms ej realiseras inom överskådlig tid. Nuvärdet av detta bedöms som försumbart.

15 Resultat i koncernföretag under den del av året då det icke tillhört koncernen

Vinst i koncernföretaget Nuvation Labs Inc under den del av året, då det icke tillhört koncernen

Resultatet från detta bolag har påverkat resultaträkningen enligt följande:

Omsättning	30 704
Rörelseresultat före avskrivning på Intellectuellt Kapital	2 817
Resultat före skatt	2 684
Skatt	- 1 246
Vinst i koncernföretaget Nuvation Labs Inc under den del av räkenskapsåret, då det icke tillhört koncernen	- 1 438
Årets resultat	0

Noter

16 Balanserade utgifter m m

Balanserade utgifter m.m.				
Utvecklingsprojekt	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början.....	—	847	—	—
Utrangeringar.....	—	- 847	—	—
	—	—	—	—
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Vid årets början.....	—	- 679	—	—
Utrangeringar.....	—	679	—	—
	—	—	—	—
Ackumulerade nedskrivningar				
Vid årets början.....	—	- 168	—	—
Utrangeringar.....	—	168	—	—
	—	—	—	—
Bokfört värde vid årets slut, utvecklingsprojekt				
	—	—	—	—
Förhyrda lokaler	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början.....	14	—	—	—
Förvärf via dotterföretag.....	—	14	—	—
	14	14	—	—
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Vid årets början.....	- 1	—	—	—
Årets avskrivning.....	- 3	- 1	—	—
	- 4	- 1	—	—
Bokfört värde vid årets slut, förhyrda lokaler				
	10	13	—	—
	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Programvara				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början.....	1 213	—	—	—
Nyanskaffningar.....	16 260	1 213	—	—
	17 473	1 213	—	—
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Årets avskrivningar.....	- 1 472	—	—	—
	- 1 472	—	—	—
Bokfört värde vid årets slut, programvara				
	16 001	1 213	—	—
Summa bokfört värde, balanserade utgifter				
	16 011	1 226	—	—

17 Intellektuell Kapital/Goodwill

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Ingående Intellectuellt Kapital 1/1 enligt fastställt				
balansräkning för föregående år.....	835 154	517 578	17 042	17 042
Effekt av byte av redovisningsprincip.....	—	1 488	—	—
Ingående Intellectuellt Kapital 1/1 justerat				
i enlighet med ny redovisningsprincip.....	835 154	519 066	17 042	17 042
Nyanskaffningar.....	584 045	314 890	—	—
Förvärf via dotterföretag.....	67 156	2 272	—	—
Avyttringar.....	- 14 475	—	—	—
Omräkningsdifferens.....	779	- 1 074	—	—
	1 472 659	835 154	17 042	17 042

17 Intellektuellt Kapital/Goodwill forts.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
<i>Akkumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Ingående Intellektuellt Kapital 1/1 enligt fastställd balansräkning för föregående år.....	- 74 180	- 36 902	- 3 186	- 2 367
Effekt av byte av redovisningsprincip.....	—	- 72	—	—
Ingående Intellektuellt Kapital 1/1 justerat i enlighet med ny redovisningsprincip.....	- 74 180	- 36 974	- 3 186	- 2 367
Förvärv via dotterföretag.....	- 4 919	- 871	—	—
Avyttringar.....	2 364	—	—	—
Omräkningsdifferens.....	1 502	61	—	—
Årets avskrivningar.....	- 50 750	- 36 396	- 499	- 819
	- 125 983	- 74 180	- 3 685	- 3 186
<i>Akkumulerade nedskrivningar</i>				
Årets nedskrivning.....	- 10 000	—	- 10 000	—
Bokfört värde vid årets slut	1 336 676	760 974	3 357	13 856

Av det bokförda värdet på Intellektuellt Kapital är 284 931 (17 723) Tkr skattemässigt avdragsgill.

18 Byggnader och mark

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden</i>				
Vid årets början	2 697	1 446	—	—
Nyanskaffningar.....	29 077	770	—	—
Förvärv via dotterföretag.....	—	481	—	—
	31 774	2 697	—	—
<i>Akkumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Vid årets början.....	- 249	- 83	—	—
Förvärv via dotterföretag.....	—	- 94	—	—
Årets avskrivningar enligt plan på anskaffningsvärden.....	- 241	- 72	—	—
	- 490	- 249	—	—
Bokfört värde vid årets slut.....	31 284	2 448	—	—
Taxeringsvärden, byggnader	8 708	484	—	—
Taxeringsvärden, mark.....	3 421	227	—	—

Inga fastigheter innehas under operationell eller finansiell leasing.

19 Markanläggning

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden</i>				
Nyanskaffningar	129	—	—	—
	129	—	—	—
<i>Akkumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Årets avskrivning enligt plan på anskaffningsvärden.....	- 2	—	—	—
	- 2	—	—	—
Bokfört värde vid årets slut.....	127	—	—	—

Noter

20 Inventarier

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden</i>				
Vid årets början.....	101 993	72 246	5 937	1 593
Nyanskaffningar.....	56 125	23 610	2 229	4 840
Förvärv via dotterföretag.....	8 028	15 677	—	—
Avyttringar och utrangeringar.....	- 20 611	- 9 327	- 494	- 496
Kursdifferens.....	517	- 213	—	—
	146 052	101 993	7 672	5 937
<i>Akkumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Vid årets början.....	- 63 105	- 48 002	- 827	- 573
Förvärv via dotterföretag.....	- 7 608	- 6 666	—	—
Avyttringar och utrangeringar.....	13 025	6 742	330	155
Kursdifferens.....	- 515	148	—	—
Årets avskrivning enligt plan på anskaffningsvärden.....	- 22 467	- 15 327	- 1 394	- 409
	- 80 670	- 63 105	- 1 891	- 827
Bokfört värde vid årets slut, exkl finansiell leasing	65 382	38 888	5 781	5 110
Inventarier som innehas under finansiella leasingavtal ingår med följande belopp:			Inga	Inga
Anskaffningsvärde.....	38 389	26 450	—	—
Akkumulerade avskrivningar.....	- 8 667	- 7 306	—	—
	29 722	19 144	—	—
Bokfört värde vid årets slut	95 104	58 032	5 781	5 110
Tillgångar som innehas via operationella leasingavtal				
Räkenskapsårets betalda leasingavgifter.....	44 799	31 285	858	860
Avtalade framtida leasingavgifter				
År 2001.....	54 930		1 174	
År 2002.....	43 997		1 174	
År 2003.....	34 969		1 174	

Uppgift har endast medtagits om väsentliga värden återfinns i respektive koncernbolag. Hyresavtal avseende lokaler med löptid överstigande 12 månader har inkluderats i ovanstående belopp.

Under övriga kort- respektive långfristiga skulder i koncernen har beaktats framtida betalningar avseende finansiell leasing.

21 Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget	
	2000	1999
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden</i>		
Vid årets början.....	730 165	547 303
Förvärv.....	357 001	183 362
Aktieägartillskott.....	77 750	—
Avyttring ¹⁾	- 18 819	- 500
	1 146 097	730 165
<i>Akkumulerade nedskrivningar</i>		
Vid årets början.....	- 519	- 519
Årets nedskrivning.....	- 31 366	—
	- 31 885	- 519
Bokfört värde vid årets slut	1 114 212	729 646

¹⁾ Av avyttringarna under året avser 4 800 Tkr försäljning inom koncernen.

21 Andelar i koncernföretag (forts.)

Specifikation av moderbolagets och koncernens innehav av aktier och andelar i koncernföretag

Dotterföretag/Org nr/Säte	Antal andelar	Andel i% ¹⁾	Bokfört värde 2000	Bokfört värde 1999
Ambrosia Data AB, 556490-1279, Stockholm	3 100	100,0	33 208	33 208
Axiell Administrator AB, 556222-5127, Stockholm		100,0		
Arete AB, 556287-6770, Stockholm	2 344 256	98,3	256 320	—
Arete IT-kompetens AB, 556574-1997, Stockholm		100,0		
Arete Affärssystem AB, 556569-6860, Stockholm		100,0		
Arete Datastöd AB, 556486-8023, Stockholm		100,0		
Search & Select Scandinavia AB, 556517-4611, Stockholm		100,0		
Arete Internet AB, 556564-6196, Stockholm		100,0		
Arete Websystem AB, 556577-3073, Stockholm		100,0		
Arete Re:active AB, 556520-7676, Stockholm		100,0		
Rabalder Annonssbyrå AB, 556472-9415, Stockholm		100,0		
Rabalder Worldwide Partners KB, 969633-9978, Stockholm		100,0		
Rabalder Reactive KB, 969634-0257, Stockholm		100,0		
AU Gruppen AB, 556203-7647, Stockholm	7 337	100,0	27 078	18 843
Careda AB, 556255-9681, Stockholm ²⁾	100 000	100,0	116 332	91 887
Catwalk Interactive AB, 556518-6102, Stockholm ³⁾	55 144	78,4	0	25 599
Catwalk Interactive Finans AB, 556560-4591, Stockholm		100,0		
Hans Engström CityData AB, 556439-0036, Stockholm	1 000	100,0	13 545	13 545
GCS Scandinavia AB, 556479-8956, Stockholm ⁴⁾		91,0		
GCS Scandinavia AB, 556479-8956, Stockholm ⁴⁾	180	9,0	—	—
Computas AS, Sandvika, Norge	132 201	60,0	60 501	60 501
Konsultgruppen Connotum AB, 556147-1383, Stockholm	100 000	100,0	34 048	34 032
Systemering AB, 556144-4075, Stockholm		100,0		
Fiberdata AB, 556216-8491, Stockholm	10 205	100,0	49 710	31 710
Broadway Sweden AB, 556510-0798, Enköping		100,0		
Entreprenörerna i Enköping KB, 969635-6683		100,0		
Fiberdata Nord AB, 556318-5833, Avesta ⁵⁾		100,0		
AB Denix Finans, 556535-9881, Stockholm		100,0		
Enskede Teleteknik AB, 556195-9676, Stockholm		100,0		
Integerad Telecom AB, 556535-9881, Stockholm		100,0		
ITeCORE Affärskommunikation AB, 556207-2198, Stockholm		100,0		
ITR A/S, Norge		100,0		
Elservice i Trelleborg AB, 556008-7142, Trelleborg		100,0		
Fiberdata Telecom AB, 556598-6742, Stockholm		100,0		
I.A.R. Systems AB, 556230-7107, Uppsala	17 776 400	79,7	42 958	30 104
I.A.R. Systems Software Inc., San Fransisco, USA		100,0		
I.A.R. Systems AG, München, Tyskland		100,0		
I.A.R. Systems Ltd, London, England		100,0		
I.A.R. Systems Jonkoping AB, 556456-7690		100,0		
I.A.R. Systems A/S, Århus, Danmark		100,0		
Nuvation Labs Inc, San Jose, USA		100,0		
Innovative-IT Europe AB, 556397-3717, Stockholm	999	99,9	49 384	49 384
Neon Computer Systems AB, 556442-0940, Stockholm		100,0		
MCS Göran Rynger AB, 556519-7612, Stockholm		100,0		
Innovative Software (Europe) AB, 556542-5237, Stockholm		100,0		
Retea AB, 556536-7918, Stockholm ⁶⁾	402	100,0	30 000	30 000
Karlsson, Lundgren & Martinsson AB, 556289-0086, Stockholm ⁷⁾		100,0		
Retea KB, 969618-3285, Stockholm		100,0		
LAC Elektronik AB, 556198-2801, Stockholm	2 000	100,0	75 980	
Libro Datakonsult AB, 556215-8799, Uppsala	2 000	100,0	10 933	10 933
Libro ITarkitekt AB, 556256-2487, Uppsala		100,0		
Libro Time AB, 556388-2199, Uppsala		100,0		
Network Innovation NI AB, 556465-9497, Stockholm ⁸⁾	2 000	100,0	—	4 800
Open Networks AB, 556515-2336, Stockholm	1 000	100,0	3 500	3 500

Noter

21 Andelar i koncernföretag (forts.)

	<i>Antal andelar</i>	<i>Andel i% ¹⁾</i>	<i>Bokfört värde 2000</i>	<i>Bokfört värde 1999</i>
Pargon AB, 556050-1503, Uppsala.....	678 520	100,0	11 196	11 196
Svenska PA System AB, 556346-2646, Stockholm.....	20 000	100,0	185 320	165 320
Time Recorder Data AS, Norge.....		100,0		
Foresco AB, 556201-4810, Stockholm.....		100,0		
Swedeltaco AB, 556509-3951, Stockholm.....	1 000	100,0	111 862	100 862
Oy D.E.L. Datatarvike, 679.879, Finland.....		100,0		
DanDeltaco A/S, 21729183.....		100,0		
Deltaco HB, 916941-3474, Ludvika.....		99,5		
Network Innovation NI AB, 556465-9497, Stockholm ⁹⁾		100,0		
Qbit Data AB, 556478-1879, Stockholm.....		100,0		
Tridata i Sverige AB, 556267-9752, Lund ⁹⁾	1 000	100,0	—	13 635
TurnIT Development AB, 556216-6776, Stockholm.....	1 666	100,0	1 906	156
Insert AB, 556320-7058, Stockholm.....		100,0		
OY Insert Finland, Helsingfors.....		51,0		
KällData Extra AB, 556241-1784, Stockholm.....	1 000	100,0	100	100
TurnIT Fastigheter AB, 556161-5864, Stockholm ¹⁰⁾	5 000	100,0	331	331
			1 114 212	729 646

¹⁾ Ägarandelen av kapitalet avses, vilket även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.

²⁾ Careda AB har under året bytt namn från International Data Network Sweden AB

³⁾ Under året har ägarandelen i Catwalk Interactive AB ökat från 56,7 % till 78,4 %. Aktierna har skrivits ned i sin helhet tillsammans med kapitaltillskott för förlusttäckning.

⁴⁾ GCS ägs till 9 % direkt av TurnIT AB medan resterande 91 % ägs av dotterbolaget CityData AB

⁵⁾ Fiberdata Nord AB har under året bytt namn från AVA System AB

⁶⁾ Retea AB har under året bytt namn från Karlsson, Lundgren & Martinsson AB

⁷⁾ Karlsson, Lundgren & Martinsson AB har under året bytt namn från Retea AB

⁸⁾ Under året har Network Innovation AB sålts från moderbolaget till SweDeltaco AB

⁹⁾ Tridata har sålts i början av år 2000 genom aktiebyte mot minoritetspost i DCM-aktier

¹⁰⁾ TurnIT Fastigheter AB har under året bytt namn från KällData Konsult Syd AB

22 Andelar i intresseföretag

	<i>Koncernen</i>		<i>Moderbolaget</i>	
	<i>2000</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Nyanskaffningar.....	27 052			
Resultat från andelar i intresseföretag.....	- 2 017	—	—	—
Bokfört värde vid årets slut	25 035	—	—	—

Specifikation av koncernens innehav av andelar i intresseföretag

<i>Dotterföretag/Org nr/Säte</i>	<i>Antal andelar</i>	<i>Andel i%</i>	<i>Bokfört värde 2000</i>	<i>Bokfört värde 1999</i>
Allt om Bostad i Skandinavien AB, 556480-2717, Linköping.....	333	25	4 123	—
X-Obi Bergman Consulting AB, 556574-7333, Stockholm.....	333	25	4 825	—
Stockticket AB, 556587-0655, Stockholm.....	6 538 500	37	2 736	—
Innovative-IT Development Europe AB, 556570-1355, Stockholm.....	35	35	4 245	—
BJ El & Datateknik AB, 556261-3967, Norrköping.....	490	49	9 106	—
			25 035	—

Moderbolaget innehar ej några andelar i intresseföretag

23 Andra långfristiga värdepappersinnehav

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Vid årets början.....	6 001	6 103	80	78
Nyanskaffningar.....	59 130	4 602	13 635	2
Förvärv via dotterföretag.....	—	18	—	—
Avyttring.....	- 18	- 4 722	—	—
Bokfört värde vid årets slut	65 113	6 001	13 715	80
Jeeves Information Systems AB.....	303	303	—	—
Minimax Data AB, aktier.....	5 400	5 400	—	—
Minimax Data AB, optioner.....	100	100	—	—
Buy One AB.....	3 025	—	—	—
mitt-liv.nu AB.....	8 501	—	—	—
Gear Management/Digital Media AB.....	2 768	—	—	—
DCM AB.....	23 371	—	13 635	—
Rabattkupong Sverige AB.....	3 000	—	—	—
Decam AB.....	5 410	—	—	—
Återbruket Reuseit AB.....	4 013	—	—	—
Comtool Svenska AB.....	4 000	—	—	—
EEL Corporate e-learning Scandinavia AB.....	5 042	—	—	—
Fastighets AB Inedal.....	80	80	80	80
Kapitalförsäkring.....	100	100	—	—
Övrigt.....	—	18	—	—
	65 113	6 001	13 715	80

24 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Posten består bl a av förutbetalda hyreskostnader samt levererade men ej fakturerade varor och tjänster.

25 Kortfristiga placeringar

I koncernen finns kortfristiga placeringar i form av aktier och fondandelar. Bokfört värde på innehavet uppgår till 22 768 (4 259) Tkr och marknadsvärdet vid årsskiftet uppgår till 22 813 (4 380) Tkr.

26 Eget kapital

Koncernen	Aktie kapital	Nyemission under registrering	Bundna reserver	Fria reserver	Årets resultat
Ingående eget kapital 1/1 2000 enligt fastställt balansräkning för föregående år.....					
	81 676	19 344	568 335	50 712	57 387
Registrering ingående nyemission.....	634	- 19 344	18 710	—	—
Vinstdisposition.....	—	—	—	57 387	- 57 387
Nyemission.....	19 750	—	466 948	—	—
Optionspremier.....	—	—	854	—	—
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital.....	—	—	94 455	- 94 455	—
Omräkningsdifferens.....	—	—	538	3 369	—
Kostnad för equity swap.....	—	—	—	- 3 633	—
Årets resultat.....	—	—	—	—	52 122
	102 060	0	1 149 840	13 380	52 122

Noter

26 Eget kapital (forts.)

Moderbolaget	Aktie kapital	Nyemission under registrering	Överkurs-fond	Balanserad vinst	Årets resultat
Vid årets början.....	81 676	19 344	568 317	39 110	11 816
Registrering ingående nyemission.....	634	- 19 344	18 710	—	—
Vinstdisposition.....	—	—	—	11 816	- 11 816
Nyemission.....	19 750	—	466 948	—	—
Erhållet koncernbidrag.....	—	—	—	64 805	—
Lämnat koncernbidrag.....	—	—	—	- 45 603	—
Kostnad för equity swap.....	—	—	—	- 3 633	—
Årets resultat.....	—	—	—	—	- 5 859
Vid årets utgång	102 060	0	1 053 975	66 495	- 5 859

I beloppet för nyemission, bundet eget kapital, ingår avdrag för emissionskostnader med 8 725 Tkr.

Antal registrerade aktier i moderbolaget uppgick 2000-12-31 till 20 411 990 aktier, varav 192 000 aktier av serie A och 20 219 990 aktier av serie B. Nominellt värde per aktie är 5 kronor.

27 Avsättningar för pensioner

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Tidigare VD.....	575	595	575	595

28 Checkräkningskredit

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Beviljad kreditlimit.....	95 450	81 065	60 000	45 000
Outnyttjad del.....	- 38 270	- 22 668	- 9 126	- 364
Utnyttjad kreditbelopp.....	57 180	58 397	50 874	44 636
varav långfristig del	—	2 709	—	—
varav kortfristig del	57 180	55 688	50 874	44 636

Kortfristig del av checkräkningskrediten avser kredit som beräknas lösas under år 2001. Säkerheter redovisas i Not 32, Ställda säkerheter.

29 Övriga skulder till kreditinstitut

Övriga skulder till kreditinstitut avser lån i samband med finansiering av företagsförvärv samt factoringskulder. Säkerheter redovisas i Not 32, Ställda säkerheter.

30 Övriga skulder, lång- och kortfristiga

Övriga skulder består i huvudsak av mervärdesskatteskulder, skulder hänförliga till personalen, skuld i samband med företagsförvärv samt skuld avseende finansiell leasing. Inga skulder förfaller senare än 5 år från balansdagen.

Framtida betalningar för finansiella leasingavtal förfaller per år med:

2001 (redovisas under övriga kortfristiga skulder)	11 500
2002	8 635
2003	9 139
2004	448
Summa	29 722

31 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Posten består i allt väsentligt av upplupna personalkostnader.

Noter

32 Ställda säkerheter

Ställda säkerheter avser i sin helhet säkerheter för skulder hos kreditinstitut samt checkräkningskredit.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Fastighetsinteckningar	17 400	400	—	—
Företagsinteckningar	24 600	32 150	5 000	5 000
Aktier i dotterbolag	199 733	—	186 649	—
Belånade kundfordringar	20 037	18 546	—	—
Spärrade bankmedel	50 000	—	50 000	—
Garantier	—	45	—	—
	311 770	51 141	241 649	5 000

33 Ansvarsförbindelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Borgensförbindelser till förmån för koncernbolag	—	—	222 000	20 000
Borgenförbindelser	6 000	—	—	—
Garantiförbindelser	4 081	4 028	—	3 129
Equity Swap	49 731	—	49 731	—
Övriga	826	350	—	—
	60 638	4 378	271 731	23 129

Utöver ovanstående ansvarsförbindelser föreligger moderbolagsborgen för dotterbolags fullgörande mot leverantör samt sedvanliga garantier på färdigställda arbeten i dotterbolag. Ett åtagande att förvärva resterande aktier i delägt bolag finns. Vidare föreligger leveransåtagande vid vite.

Åtaganden finns att utge tilläggsköpeskilling enligt följande:

Systemering:	Avtal om tilläggsköpeskilling föreligger baserat på det sammanlagda resultatet under perioden 1999-06-01 till 2002-05-31
Time Recorder:	Avtal om tilläggsköpeskilling föreligger baserat på det sammanlagda resultatet under 2000 och 2001.
Retea:	Avtal om tilläggsköpeskilling föreligger baserat på det sammanlagda resultatet under 1999-2001.
Elservice i Trelleborg:	Avtal om tilläggsköpeskilling föreligger baserat på det sammanlagda resultatet under 2000 och 2001.
Insert:	Avtal om tilläggsköpeskilling föreligger baserat på det sammanlagda resultatet under perioden 1999-11-01 till 2001-10-31.
Axiell:	Avtal om tilläggsköpeskilling föreligger baserat på den sammanlagda faktureringen under perioden 7 september 2000 till och med den 6 september 2002
LAC:	Avtal om tilläggsköpeskilling föreligger baserat på resultatet under 2000 respektive 2001
BJ El & Datateknik:	Avtal om tilläggsköpeskilling föreligger baserat på det sammanlagda resultatet under 2000, 2001 och 2002
Kompetens 2000:	Avtal om tilläggsköpeskilling föreligger baserat på det sammanlagda resultatet under perioden den 10 november 2000 till och med den 9 maj 2003
Nuvation Labs, USA:	Avtal om tilläggsköpeskilling föreligger baserat på resultatet 2001

Börskursen i TurnIT har sjunkit sedan personaloptionsprogrammet införts vilket innebär att TurnIT per den 31 december 2000 inte har någon förpliktelse att betala sociala avgifter. Den negativa värdeförändringen innebär att om den equity swap som används för säkring behövt lösas 31 december 2000 skulle en belastning av det egna kapitalet ske enligt tabell ovan.

Tvångsinlösenförfarande har inletts gentemot aktieägare i Arete som ej accepterade budet hösten 2000. TurnIT har i december 2000 riktat ett underhandserbjudande till dessa vilket innebär ett åtagande att förvärva utestående aktier i Arete för 113,30 kronor styck eller totalt ca 4,5 Mkr.

Noter

34 Tvister och konflikter

En potentiell tvist föreligger och avser s k GAS-avdrag som det före detta dotterbolaget Facit Service gjort för under 1995 nyanställd personal. Anspråket på TurnIT kan uppgå till 3 Mkr. Framställning om ersättning föreligger ej.

En potentiell tvist föreligger avseende åtagande i samband med förvärv. Kraven anses obefogade.

Tvist föreligger i dotterbolag mot motparter. Kraven anses obefogade.

STOCKHOLM 2001-02-28

CHRISTER ZETTERBERG
Styrelseordförande

MARIANA BURENSTAM LINDER

LEIF NOBEL

MATS OLSSON

PETER WESTRING

PETER ENSTRÖM
Verkställande direktör

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i TurnIT AB (publ)

Org nr 556116-4384

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i TurnIT AB för år 2000. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions-sed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut,

åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisnings-sed i Sverige.

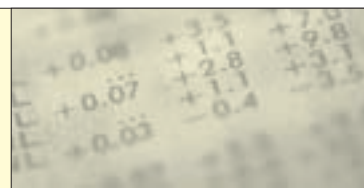
Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultat-räkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

STOCKHOLM DEN 28 FEBRUARI 2001

ANDERS MALMEBY
Auktoriserad revisor, KPMG

CARL LINDGREN
Auktoriserad revisor, KPMG

Aktien



Ägare

	Antal A-aktier	Antal B-aktier	% aktie kapital	% andel röster
Nordico Invest fond.....	95 764	1 454 796	7,6	10,9
Länsförsäkringar fonder.....	0	566 401	2,8	2,6
Svolder.....	0	554 550	2,7	2,5
MeritaNordbanken.....	0	458 895	2,2	2,1
Länsförsäkringar.....	0	401 021	2,0	1,8
Alian Siamak.....	0	323 000	1,6	1,5
Kihlberg Jan o bolag.....	0	294 337	1,4	1,3
Skandia.....	0	253 000	1,2	1,1
Karlsson Kent.....	0	250 024	1,2	1,1
Enström Peter o bolag.....	0	246 250	1,2	1,1
Summa 10 ägare	95 764	4 802 274	24,0	26,0
Övriga.....	96 236	15 417 716	76,0	74,0
Totalt	192 000	20 219 990	100,0	100,0
Röst per aktie.....	1	0,1		

Innehav i antal aktier

från-till	% av antal ägare	% av aktiekapital
1-500.....	81.8	14.2
501-1 000.....	9.5	9.1
1 001-2 000.....	4.5	8.1
2 001-5 000.....	2.6	9.8
5 001-10 000.....	0.8	6.4
10 001-20 000.....	0.4	7.0
20 001-50 000.....	0.3	9.5
50 001-100 000.....	<0.1	6.3
100 001-500 000.....	<0.1	22.8
500 001-1 000 000.....	<0.1	7.5
Summa	100	100

Utestående teckningsoptioner

I samband med genomförda förvärv och delägarprogram har teckningsoptioner utgivits. Det totala antalet utestående teckningsoptioner uppgår till 93 449 optioner med anledning av 1998 års delägarprogram. Motivet till delägarprogrammet var att erbjuda anställda i TurnIT att på sikt bli delägare i bolaget. Den totala

utspädningseffekten av optionsprogrammet uppgår till ca 0,7 procent av kapitalet och ca 0,4 procent av rösterna.

Villkoren för de utestående teckningsoptionerna samt effekterna på aktiekapitalet och antalet aktier återges i sammandrag i efterföljande tabell:

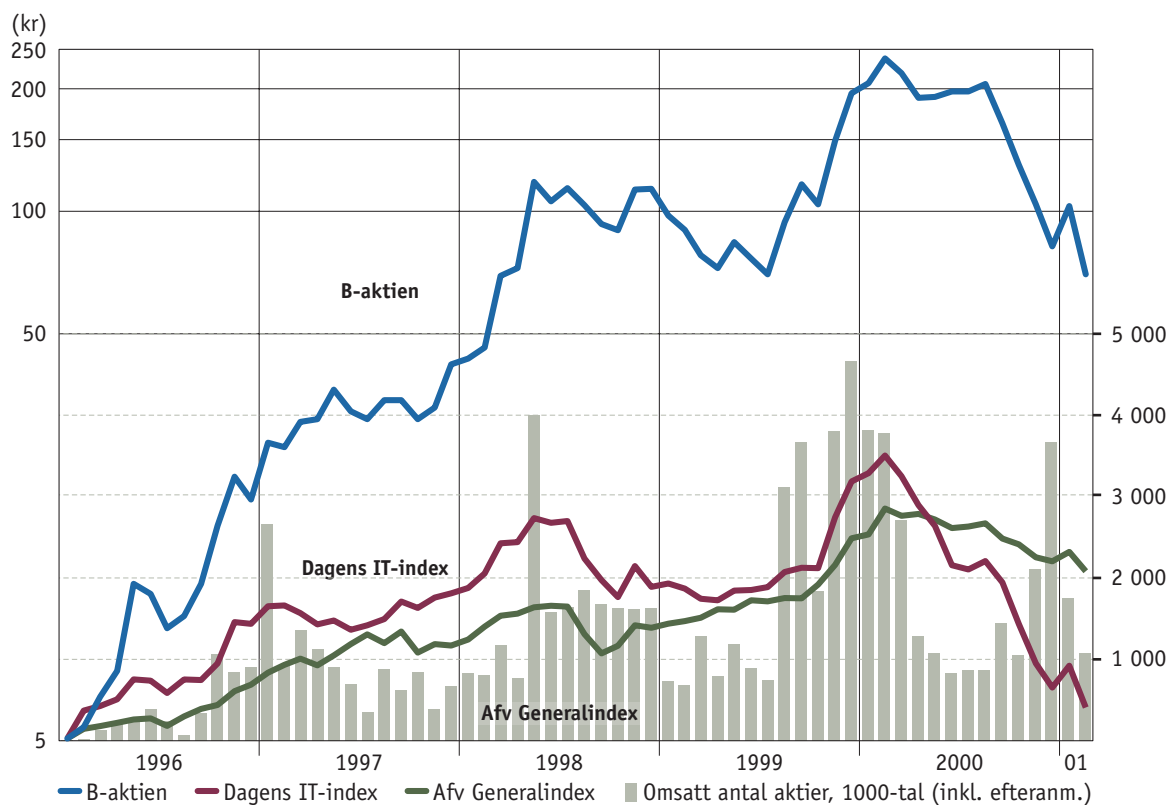
	Antal optioner	Löptid	Justerad teckningskurs	Antal aktier	Aktie- kapital	Kapital- belopp, tkr
Vid utgången av 2000.....				20 411 990	102 059 950	
Teckningsoptioner i samband med delägarprogram.....	87 333	01-03-31	93,20	93 449	467 245	8 709
Summa	87 333			20 505 439	102 527 195	8 709

Personaloptioner

I enlighet med beslut vid ordinarie bolagsstämma har ett incitamentsprogram införts. Totalt 273 775 personaloptioner var utfärdade per den 30 juni och därefter har 2 650 optioner utfärdats. Programmet löper på fem år med rätt till inlösen efter tre år till ett lösenpris som motsvarar 209,40 SEK per aktie. Efter förvärvet av

Arete har programmet utökats med totalt 57 600 personaloptioner utgivits med motsvarande löptid och övriga förutsättningar, men till ett lösenpris som motsvarar 110,05 kronor. Programmet har säkrats med en sk "equity swap".

Kursutvecklingsdiagram



TurnITs B-aktie är sedan april 1998 noterad på O-listan på Stockholms fondbörs. Innan dess var aktien noterad på SBI-listan.

Diagrammet visar kursutvecklingen sedan 15 januari 1996.

Data per aktie

	2000	1999	1998	1997	1996	1995
Börskurs den 31 december, kr	82	194	114	43	19	4
Vinst per aktie, kr	2,97	3,69	2,61	1,58	0,68	neg
Vinst per aktie (efter utspädning), kr	2,95	3,56	2,48	1,51	0,68	neg
Kassaflöde per aktie, kr	6,32	6,27	5,01	3,38	0,91	neg
Utdelning per aktie, kr	–	–	–	–	–	–
Direktavkastning, %	–	–	–	–	–	–
Eget kapital per aktie, kr	64,54	47,23	31,32	16,38	8,28	3,73
P/E-tal	28	45	35	22	32	neg
P/Kassaflöde-tal	13	31	23	13	21	neg

Se definitioner på fliken.

Börskurser och per aktiedata är justerade med hänsyn till genomförda kontantemissioner.

Styrelse

Christer Zetterberg

Direktör. Född 1941. Ledamot sedan 1998. Styrelseordförande i TurnIT. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Segerström & Svensson och Micronic Laser Systems. Styrelseledamot i bl a Lundbergföretagen. Vice preses i Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 'IVA'. Innehav 35 000 B-aktier.

Peter Enström

Född 1944, VD i TurnIT. Styrelseordförande i samtliga dotterbolag. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i TK Abstracta m fl. Innehav 250 084 B-aktier, 10 000 teckningsoptioner, 3 750 personaloptioner.

Mariana Burenstam Linder

Vice VD SEB. Född 1957. Ledamot sedan 2000 i TurnIT. Innehav 800 B-aktier, 2 500 personaloptioner.



Leif Nobel

Direktör. Född 1940. Ledamot sedan 1996 i TurnIT. Ledamot i Arete, Fiberdata, Libro, Ambrosia Data, AU-Gruppen, Retea, Computas, Sv PA, Systemering. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Adera. Styrelseledamot i Jeeves och i ett tiotal mindre IT bolag. Innehav 68 468 aktier.

Mats Olsson

Direktör. Född 1948. Ledamot sedan 1996 i TurnIT. Ledamot i Catwalk, CityData, IAR Systems. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Traction. Styrelseledamot i Fjällräven, KnowIT, Kipling Holding, Moding Machine Tool m fl. Innehav 21 000 B-aktier.

Peter Westring

Direktör. Född 1942. Ledamot sedan 1999 i TurnIT Ledamot i Innovative-IT. Styrelseordförande i Sven-Axel Svensson Holding. Styrelseledamot i Spira, Swegro, Pantherex/Scandecor, Totallogestik m fl. Innehav 8 000 B-aktier.

Revisorer

Anders Malmbeby, född 1955.
Auktoriserad revisor, KPMG.
Revisor i TurnIT AB sedan 1995.

Carl Lindgren, född 1958.
Auktoriserad revisor, KPMG.
Revisor i TurnIT AB sedan 1998.

Koncernledning

Peter Enström

Född 1944.

VD i TurnIT. Styrelseordförande i samtliga dotterbolag. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i TK Abstracta m fl. Innehav 250 084 B-aktier, 10 000 teckningsoptioner, 3 750 personaloptioner.

Ewa Ekberg

Född 1950

Personaldirektör. Styrelseledamot i PaLaKom. Innehav 7 293 B-aktier, 1 000 personaloptioner.

Henrik Holmdahl

Född 1954.

Group Controller, anställd sedan 2000. Innehav: 2 500 personaloptioner.

**Claes Håkanson**

Född 1965.

Bolagsjurist, anställd sedan 1999. Innehav: 2 500 personaloptioner. VD i Turn IT fastigheter. Styrelseledamot i Insert, Palett HR AB, SweDeltaco och Time Recorder.

Elisabeth Koch

Född 1959.

Ekonomidirektör, anställd sedan 1997. Innehav 1 610 B-aktier, 10 000 teckningsoptioner, 2 500 personaloptioner.

Rickard Linderöth

Född 1962.

Informationsdirektör, anställd sedan 2000. Innehav 381 B-aktier, 2 500 personaloptioner.

Adresser

TurnIT AB

Strandvägen 47
114 56 Stockholm
Telefon: 08- 545 877 30
Fax: 08-545 877 49
e-post: info@turnit.se
internet: www.turnit.se
VD Peter Enström

Övriga

TurnIT Development

Strandvägen 47
114 56 Stockholm
Telefon: 08-545 877 30
Fax: 08-545 877 49
e-post: info@turnit.se
internet: www.turnit.se
VD Bertil Sahlberg

Search & Select

Orrvägen 26
192 55 Sollentuna
Telefon: 08-594 707 31
Fax: 08-92 92 37
internet: www.search-select.se
VD Mikael Berg

TurnIT Supplies

SweDeltaco

Auroragränd 1
127 33 Skärholmen
Telefon: 08-555 76 200
Fax: 08-555 76 219
e-post: data@deltaco.se
internet: www.deltaco.se
VD Mohammad Motazed

Insert

Gårdsfogdevägen 4
168 66 Bromma
Telefon: 08-98 19 90
Fax: 08-98 20 19
e-post: info@insert.se
internet: www.insert.se
VD Peter Ståhl

LAC Electronics

Positionen 9
115 74 Stockholm
Telefon: 08-587 50 400
Fax: 08-587 50 430
e-post: lac@lac.nu
internet: www.lac.nu
VD Torbjörn Heidergren

TurnIT Software

CityData

Tegnérsgatan 23, 3 tr
111 40 Stockholm
Telefon: 08-598 599 00
Fax: 08-598 599 90
e-post: info@citydata.se
internet: www.citydata.se
VD Staffan Hægermark

IAR Systems

Box 23051
Besöksadress: Islandsgatan 2
750 23 Uppsala
Telefon: 018-16 78 00
Fax: 08-16 78 38
e-post: info@iar.se
internet: www.iar.se
VD Tomas Wolf

Innovative-IT

Svärdvägen 11
182 33 Danderyd
Telefon: 08-622 95 00
Fax: 08-622 95 99
e-post: info@innovative-it.com
internet: www.innovative-it.com
tf VD Jan Lundberg



TurnIT Communication

Fiberdata

Box 20095
Besöksadress: Karlsbodavägen 39
161 02 Bromma
Telefon: 08-635 95 00
Fax: 08-28 83 83
e-post: communicate@fiberdata.se
internet: www.fiberdata.se
VD Torbjörn Eriksen

Retea

Box 34114
Besöksadress: Rålambsvägen 17, 22 tr
100 26 Stockholm
Telefon: 08-503 048 00
Fax: 08-503 048 01
e-post: info@retease.se
internet: www.retease.se
VD Bengt Lundgren



TurnIT Consulting

Arete

Box 22564
Besöksadress: Hantverkargatan 25 A
104 22 Stockholm
e-post: info@arete.se
internet: www.arete.se
VD Anders Hägg

Computas

P.O. Box 482
Besöksadress: Vollsveien 9
N-1327 Lysaker, Norge
Telefon: +47 67 83 10 00
Fax: +47 67 83 10 01
e-post: info@computas.com
internet: www.computas.com
VD Lasse Fjell



TurnIT Outsourcing

Careda

Box 731
Besöksadress: Karlsrovägen 2 D
182 17 Danderyd
Telefon: 08-563 077 00
Fax: 08-563 077 29
e-post: info@careda.com
internet: www.careda.com
VD Stefan Bohman

Svenska PA System

Box 1264
Besöksadress: Torshamnsgatan 35
164 29 Kista
Telefon: 08-703 47 00
Fax: 08-703 91 95
e-post: svenska-pa@svenska-pa.se
internet: www.svenska-pa.se
VD Ulf Ericsson

Ekonomiska definitioner

Avkastning på eget kapital

Årets resultat dividerat med genomsnittet av ingående och utgående eget kapital.

Avkastning på totalt kapital

Resultat efter finansiella poster med tillägg av finansiella kostnader dividerat med genomsnittet av ingående och utgående totalt kapital.

Direktavkastning

Utdelning per aktie i förhållande till aktiekurs vid årets slut.

Eget kapital per aktie

Utgående eget kapital i förhållande till antal utestående aktier vid årets slut. I tillämpliga fall med tillägg för pågående nyemission.

Kassaflöde

Årets resultat med återläggning av minoritetens andel i årets resultat, latent skatt och avskrivningar på intellektuellt kapital.

Kassaflöde per aktie

Kassaflöde i förhållande till genomsnittligt antal aktier.

Kassalikviditet

Omsättningsstillgångar exklusive varulager men inklusive beviljad men ej utnyttjad checkräkningskredit dividerat med kortfristiga skulder.

P/E-tal

Aktiekurs vid årets slut dividerat med vinst per aktie, efter schablonskatt.

P/Kassaflöde-tal

Aktiekurs vid årets slut dividerat med kassaflöde per aktie.

Ordlista och förkortningar

ASP

(application service provider) Programuthyrningsföretag (som låter kunderna komma åt programmen via webben)

ATM

Asynkron överföring (Asynchronous Transfer Mode) synkroniseras inte med en vanlig tidsinställd signal. Vid asynkron överföring kan varje tecken istället överföras oberoende av tid, och kännetecknas av en startbit och en stoppbit. Vid synkron överföring behövs däremot inga start- och stoppbitar, eftersom det finns ett regelbundet tidsintervall mellan överföringarna. Med hjälp av asynkrona terminaler kan en överföring initieras i båda ändarna.

BPO

Business Process Outsourcing. BPO innebär outsourcing av tjänster som inte är företagets kärnkompetens, t ex ekonomisystem m.m.

CAD

Datorstödd konstruktion (Computer Aided Design) används inom olika typer av teknik och arkitektur. Med hjälp av datagrafik kan man utföra arbeten som tidigare måste göras med papper och penna. CAD kräver en bildskärm med hög upplösning och särskild programvara.

CTI

Data/telefonintegrering (Computer Telephone Integration). Detta är en teknologi under snabb utveckling med syfte att integrera de två mest använda affärsverktygen – telefonen och datorn.

DTM

Dynamisk överföring (Dynamic Transfer Mode). Dynamisk synkron överföring är en teknologi som har utformats för att förbättra routingkapaciteten i IP-nätverk. DTM-överföring mellan routers genomförs via kanaler. En kanal har en given bandbredd och utgör en dynamisk väg mellan sändaren och mottagaren, när den passerar genom alla routers längs vägen.

Ethernet

Ethernet är den mest populära typen av lokala nätverk. Här skickas kommunikationen med radiofrekvenssignaler i en koaxialkabel. Datorn kontrollerar om det finns andra datorer som håller på att överföra information och väntar i så fall på sin tur. Om två datorer av misstag råkar överföra meddelanden samtidigt så att dessa kolliderar, avvaktar datorerna en stund och skickar sedan meddelandena igen i turordning. Vilka programvaruprotokoll som används i Ethernet-systemen varierar, men här kan bl.a. nämnas Novell Netware och TCP/IP.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansiella poster med tillägg av finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat före avskrivning på intellektuellt kapital dividerat med nettoomsättningen.

Rörelsemarginal, dotterbolag

Rörelseresultat före avskrivning på intellektuellt kapital med återläggning av moderbolagskostnader dividerat med nettoomsättningen.

Skuldsättningsgrad

Räntebärande skulder dividerat med eget kapital inklusive minoritetsintresse.

Soliditet

Eget kapital inklusive minoritetsintresse dividerat med totalt kapital.

Utdelning per aktie

Årets beslutade utdelning i förhållande till antalet aktier vid årets slut.

Vinst per aktie

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier.

Vinst per aktie (efter utspädning)

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier med tillägg av under året utestående optionslöften.

GPRS

General Packet Radio Services. En föreslagen teknik för dataöverföring med hög kapacitet med mobiltelefon. Tekniken är paketförmedlande och har en teoretisk kapacitet på 270 kbit/sekund.

IP-telefoni

Telefoni baserad på Internet Protocol. Protokollet används för att leda ett datapaket på Internet från källan till destinationen.

Internet

Internet är ett antal nätverk av olika storlek, hastighet och underliggande nätverksteknologier. IP – Internet Protocol – är en standard som gör att dessa nätverk kan kommunicera. All data som skickas med IP är uppdelad i paket. Paketen är små datastycken med adressinformation som talar om varifrån de kommer och vart de ska skickas.

LAN

Lokalt nätverk (Local Area Network). LAN är ett nätverk med datorer som kopplats samman med en kabel. Datorerna befinner sig nära varandra och finns vanligtvis i samma byggnad.

SDH

Synkron digital hierarki (Synchronous digital hierarchy). SDH är en överföringshierarki som upprättats av International Telegraph and Telephone Consultative Committee (CCITT).

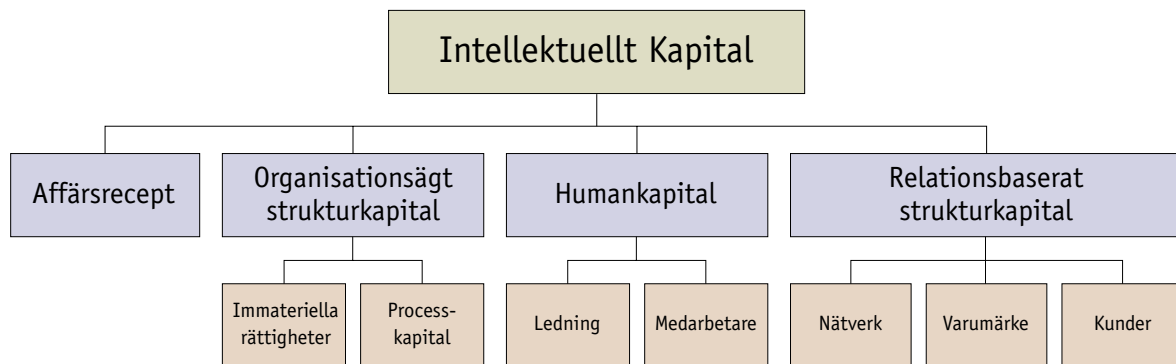
UMTS

Universal Mobile Telecommunications System - en teknik för den så kallade "tredje generationen" av mobiltelefoner, som ska kunna hantera text, bild och video. Umts har anammats av de flesta leverantörer och beräknas vara i drift år 2002. Det bygger på gsm-tekniken, men använder frekvenser runt 2000 MHz. Umts är paketförmedlande bandbredden blir två megabit per sekund.

WAN

Wide Area Network. Ett nätverk med stor geografisk spridning, där datorerna är anslutna till varandra med hjälp av telefonlinjer och satellitkommunikation. Se även lokalt nätverk (LAN).

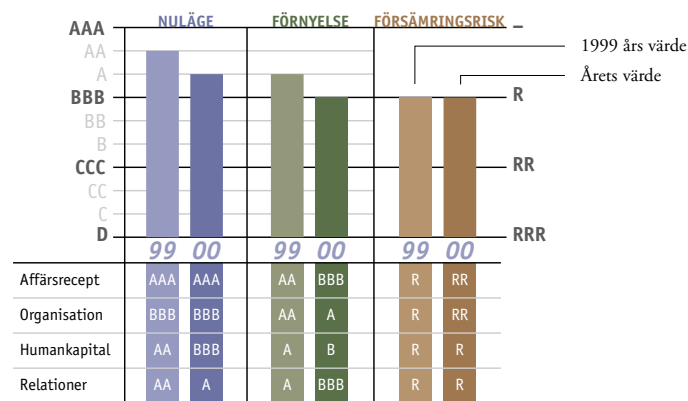
Förklaring till rating av TurnITs Intellectuella Kapital



För varje dotterbolag innebar ratingen att det Intellectuella Kapitalet – som åskådliggörs i boxarna i diagrammet ovan – betygsattes i följande avseenden :

- Värdet av det intellectuella kapitalets verkningsgrad i nuläget
- Företagets ansträngningar att förnya och utveckla det
- Risken för en försämring

Betygen ges i form av bokstäver. Diagrammet nedan visar ratingen. Dels för den översta nivån i form av ett stapeldiagram, som avläses mot skalorna till vänster (nuläge och förnyelse) respektive till höger (försämringsrisken). Dels för mellersta nivån – affärsrecept, organisationsägt strukturkapital, humankapital samt relationsbaserat strukturkapital. Här avläses ratingen enbart i form av bokstavs-betyg. Staplarna ovanför visar det aggregerade värdet för de fyra underkategorierna.



1 Värdet på det Intellectuella Kapitalet i nuläget ger företaget:

- AAA** Extremt hög verkningsgrad
- AA** Mycket hög verkningsgrad
- A** Hög verkningsgrad
- BBB** Relativt hög verkningsgrad
- BB** Genomsnittlig verkningsgrad
- B** Relativt låg verkningsgrad
- CCC** Låg verkningsgrad
- CC** Mycket låg verkningsgrad
- C** Extremt låg verkningsgrad
- D** Avsaknad av verkningsgrad

2 Företagets ansträngningar att förnya det Intellectuella Kapitalet:

- AAA** Extremt goda ansträngningar
- AA** Mycket goda ansträngningar
- A** Goda ansträngningar
- BBB** Relativt goda ansträngningar
- BB** Genomsnittliga ansträngningar
- B** Relativt svaga ansträngningar
- CCC** Svaga ansträngningar
- CC** Mycket svaga ansträngningar
- C** Extremt svaga ansträngningar
- D** Avsaknad av verkningsgrad

3 Risken för att nulägesvärdet av företagets Intellectuella Kapital kommer att minska är:

- Försumbar risk att verkningsgraden minskar
- R** Måttlig risk att verkningsgraden minskar
- RR** Hög risk att verkningsgraden minskar
- RRR** Mycket hög risk att verkningsgraden minskar



Strandvägen 47 • SE-114 56 Stockholm
telefon 08 545 877 30 • fax 08 545 877 49
e-post: info@turnit.se • www.turnit.se