

Årsredovisning 2000

Wireless

Large Scale Projects

Bluetooth

Open Standards & Flexible Solutions

Advanced Software Development

3G

 **Telelogic**



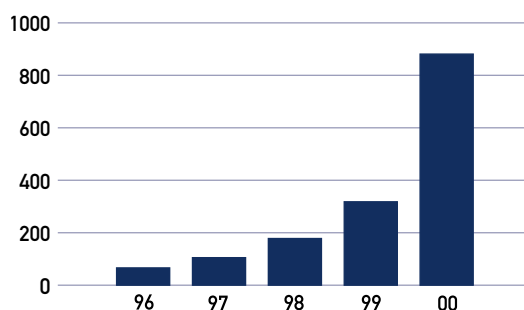
INNEHÅLL

2000 i korthet	2
Kort om Telelogic	3
VD har ordet	4
Affärsidé, vision & strategier	6
Finansiella mål	7
Marknad	8
Kundreferens	14
Produkter & tjänster	15
Kundreferens	19
Tillväxt	20
Kundreferens	22
Geografisk rapport	23
Personal	27
Aktien, ägare & optioner	30
Nyckeltal	32
Förvaltningsberättelse	33
Resultaträkning	35
Balansräkning	36
Kassaflödesanalys	38
Redovisningsprinciper	39
Noter	40
Revisionsberättelse	45
Styrelse	46
Ledning	48
Adresser	50

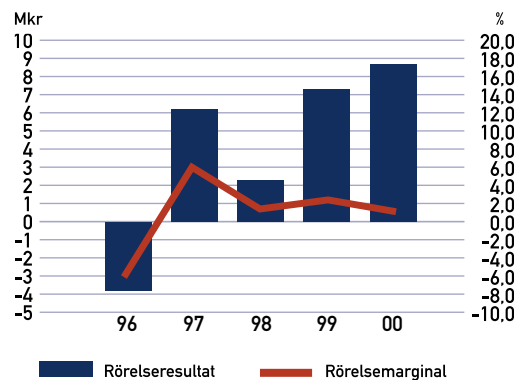
2000 i korthet:

- **Rekordår för Telelogic**
177% i omsättningstillväxt under året
- **Positivt resultat exklusive goodwill-avskrivningar**
8,8 Mkr för helåret
- **Strategiska förvärv av världsledande produktbolag**
Komplett lösning för hela utvecklingsprocessen skapad
- **Kraftigt förstärkt marknadsposition**
Marknadsandel på 47% inom realtid och embedded
- **Stora framgångar hos nyckelkunder**
Betydande affärer inom kommunikations, bil- och flygindustrin
- **Kraftigt stärkt internationell marknadsorganisation**
830% större organisation i USA. Hög tillväxt även i Europa och Asien

Nettoomsättning

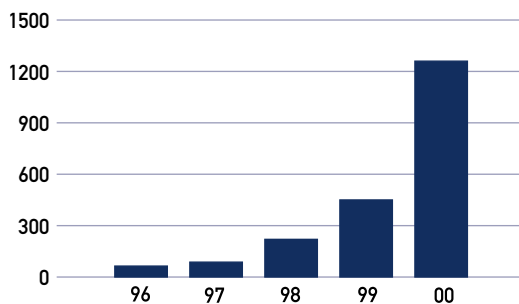


Rörelseresultat och rörelsemarginal*



*exkl. goodwillavskrivningar

Antal anställda*



*vid periodens slut

Telelogic

Telelogic är ett snabbväxande programvaruföretag som erbjuder verktyg och tjänster för utveckling av avancerad mjukvara.

Telelogic har

- en marknadsledande position inom kommunikations-, bil- och flygindustrin
- en stark position hos de ledande finansinstituten och inom konsumentelektronik
- en betydande position på marknaden för avancerad mjukvara som helhet

Företaget erbjuder tre produktlinjer av verktyg för framtagande av mjukvara, som kompletterar varandra och tillsammans utgör en helhetslösning. Samtidigt är verktygen konstruerade för att vara öppna och flexibla, så att kunderna fritt kan välja önskvärd kombination av verktyg från olika leverantörer.

Gemensamt för Telelogics verktyg är att de underlättar storskaliga och komplexa projekt genom att erbjuda förenklad och automatiserad hantering av projektens alla delar:

Telelogic DOORS är programvara för kravhantering, vilken hjälper kunden att samla, hantera och följa de krav som ställs på produkten under utvecklingen.

Telelogic Tau är utvecklingsverktyg för analys, design och test av avancerad mjukvara. Telelogic Tau använder grafiska programmeringsspråk, vilka medför kortare utvecklingstid och högre kvalitet.

Telelogic Synergy är ett verktyg för ändrings- och konfigurationshantering som stöttar kunden genom att hålla reda på förändringar och olika versioner av mjukvaran under projektets gång.

Telelogic har även ett omfattande tjänsteutbud. Det har som syfte att säkerställa att produkterna utnyttjas optimalt samt att kundens applikation utvecklas effektivt.

Sedan januari 2001 finns dessutom tre enskilda resultatenheter, vilka bedöms ha stor potential. Dessa är Komponenter, som levererar mjukvara i form av färdiga byggstenar; Bluetooth PreQual för testning av Bluetooth-produkter; samt VisionMap, ett verktyg för strategisk planering och uppföljning.

Telelogic är noterat på OM Stockholmsbörsen sedan den 8 mars 1999 och har egna kontor i 17 länder, samt distributörer som täcker ytterligare 20 länder. Bolaget grundades redan 1983, då som en forsknings- och utvecklingsavdelning inom dåvarande Televerket.

Telelogics kunder är huvudsakligen större företag inom kommunikations-, bil- och flygindustrin såsom Airbus, Alcatel, Boeing, BMW, Cisco, DaimlerChrysler, Ericsson, Lockheed-Martin, Lucent Technologies, Motorola, NEC, Nokia och Siemens.

De närmaste åren kommer Telelogic att fokusera på tillväxt. För år 2001 är förutsättningarna för en kraftig tillväxt tydliga. Tillväxten under året bedöms bli mer än 100%, inklusive mindre förvärv. Telelogic har som målsättning att för helåret 2001 leverera en rörelsemarginal exklusive goodwillavskrivningar på 5%.

Nyckeltal

	2000	1999	1998
Omsättning (Mkr)	881.2	318.4	178.4
Omsättningsökning (%)	177	78	69
Vinstmarginal exkl. goodwill (%)	1.0	2.3	1.3
Resultat exkl goodwill (Mkr)	8.8	7.3	2.3
Börskurs vid periodens slut (kr)	52.50	45.00	-
Börsvärde vid periodens slut (Mkr)	7 100	3 700	-
Eget kapital per aktie (kr)	18.64	1.34	0.20
Soliditet (%)	76	23	11
Antalet anställda vid periodens slut	1 260	450	220

Ett stort steg på vägen

År 2000 var ett rekordår för Telelogic. Omsättningen ökade med 177% jämfört med år 1999. Organisationen växte från 450 till 1260 personer och Telelogic uppnådde, i likhet med åren 1997, 1998 och 1999, ett positivt rörelseresultat före goodwillavskrivningar.

Telelogics affärsidé är att utveckla, sälja och leverera lösningar som kortar time-to-market, förbättrar kvalitet och minskar kostnader för företag som utvecklar avancerad programvara. Under år 2000 hade Telelogic som målsättning att öka sin marknadsandel inom realtidsindustrin med 20%. Målet har överträffats. Enligt VDC uppnådde Telelogic under förra året en marknadsandel för utvecklingsverktyg på ca 47%.

Ändå var år 2000 bara ett – om än stort – steg på vägen mot det långsiktiga målet att bygga ett stort världsledande mjukvarubolag. Ett bolag som är partner till de ledande företagen och vars produkter finns i varje utvecklingsingenjörs dator, världen över.

Förvärv en del av tillväxtstrategin

Telelogic har utvecklats till att bli en av de två ledande leverantörerna av utvecklingsverktyg på marknaden för avancerad mjukvaruutveckling. De förvärv som Telelogic genomfört under de senaste åren har varit en förutsättning för denna utveckling. Förvärven har kompletterat produktportföljen och förstärkt säljorganisationen. Telelogic har därigenom inte bara skapat ett komplett erbjudande som täcker hela utvecklingsprocessen, utan också en världstäckande sälj- och supportorganisation – från Tokyo i öst till San José i väst.

De största förvärven under år 2000 var de två amerikanska bolagen – QSS Inc och Nasdaq noterade Continuum Software Corp. De båda bolagens produkter är i likhet med Telelogics övriga utbud, tekniskt mycket avancerade och speciellt anpassade för stora komplexa projekt med distribuerade utvecklingsteam. Produkten DOORS från QSS var dessutom enligt Standish Group marknadsledare med 30% av världsmarknaden för kravhanteringssystem.

De förvärvade bolagen har mycket snabbt blivit integrerade delar av Telelogic. Även Telelogics ledning är förstärkt med personer ur tidigare ledningsgrupper i Verilog, QSS och Continuum. Dessa personer har också bidragit till att skapa stabilitet i integrationsprocessen samt i arbetet med omstrukturering och fokusering av de förvärvade bolagen för att identifiera och uppnå synergieffekter.

Avsevärd förstärkning på den amerikanska marknaden...

QSS och Continuum har förstärkt Telelogic avsevärt, framförallt i USA där de hade ungefär hälften av sin verksamhet. Under 2000 ökade Telelogic omsättningen på den amerikanska marknaden med mer än fem gånger jämfört med 1999. Antalet anställda i USA har samtidigt mångdubblats och uppgick vid årets slut till 333 personer. Denna expansion förklaras till stor del av förvärven men, liksom i andra delar av världen, är den också en effekt av kraftig organisk tillväxt.

... och av produktportföljen

Produktmässigt har Telelogic aldrig tidigare haft ett så kraftfullt erbjudande. Med en produktportfölj som baseras på öppna standards och flexibla lösningar har Telelogic skapat ett absolut ledande erbjudande för all typ av avancerad mjukvaruutveckling. Produkterna är dessutom unika när det gäller stöd för utveckling av nya wireless applikationer.

Det trådlösa samhället

Trådlös kommunikation är redan idag en avgörande framgångsfaktor för många företag. Detta kommer att bli allt tydligare för allt fler under de kommande åren. Under år 2000 har Telelogics produkter och de standarder som dessa produkter baseras på, SDL och TTCN, vunnit stora framgångar inom 3G och Bluetooth. I Japan tecknades också det första avtalet om utveckling och leverans av en av Telelogic utvecklad protokollstack för 3G mobiltelefoner.

Trådlös överföring av information är inte enbart en angelägenhet för kommunikationsindustrin. Navigationsutrustning i bilar, mobila kommunikationssystem i flygplan och trådlösa kontorsnätverk är tydliga exempel på hur denna teknik redan etablerat sig i andra branscher. Detta leder till att den kompetens som är nödvändig för att leva upp till kommunikationsindustrins högt ställda krav efterfrågas inom allt fler områden.

Telelogic kommer att bygga vidare på sina relationer inom kommunikations-, bil- och flygindustrin med ambitionen att befästa positionen som den ledande partnern där. Under åren har Telelogic även fått betydelsefulla kunder inom andra segment, såsom konsumentelektronik och mjukvaruutveckling inom banker och försäkringsbolag. Även inom dessa områden kommer Telelogics lösningar att vara väl positionerade för att stödja avancerade utvecklingsprojekt.

Med en tredubblad marknadsorganisation och ett ledande produktutbud har Telelogic idag kompetensen och resurserna att driva utvecklingen inom hela detta område.

Tillväxten fortsätter

Telelogic kommer att fortsätta att utveckla bolaget för att bygga värden för kunder, för medarbetare och för aktieägare. Bolaget kommer att fortsätta att växa, både organiskt och via förvärv. Telelogics kunder skall uppleva ett ännu bättre, starkare, snabbare och mer kompetent bolag att diskutera utvecklingsprojekt och göra affärer med.

För år 2001 är förutsättningarna för en kraftig tillväxt tydliga. Tillväxten under året bedöms bli mer än 100%, inklusive mindre förvärv och Telelogic har som målsättning att för helåret 2001 leverera en rörelsemarginal exklusive goodwillavskrivningar på 5%.

2001 kommer bli ytterligare ett steg på vägen mot det långsiktiga målet – att bygga ett stort världsledande mjukvaruföretag.



Anders Lidbeck
VD & Koncernchef

Affärsidé, vision & strateg

Affärsidé

”Att hjälpa våra kunder bli ledande inom produkt-kvalitet och time-to-market genom att erbjuda kompletta lösningar i världsklass för avancerad mjukvaruutveckling.”

Vision

”Att vara den ledande leverantören av lösningar till företag och ingenjörer som utvecklar avancerad mjukvara och system.”

Strategi

Att tillhandahålla den ledande lösningen för utveckling av avancerad mjukvara för hela utvecklingsprocessen

Från att tidigare ha kunnat erbjuda lösningar för framförallt analys, design- och testfaserna kan Telelogic nu erbjuda marknadens bästa lösningar för hela utvecklingsprocessen av avancerad mjukvara. Detta har skett genom förvärv av bolag som bidragit med marknadsledande verktyg för krav- och configurationshantering. Målsättningen är att snarast integrera produkterna till en komplett lösning.

Att fokusera på realtidsindustrin

Realtidsindustrin består av tre huvudsegment – kommunikations-, bil- och flygindustrin. Parallellt med arbetet att befästa företagets position inom kommunikationsindustrin kommer Telelogic under 2001 att genomföra kraftfulla satsningar på både bil- och flygindustrin. Investeringar kommer även att göras för att säkra närvaron i standardiseringsorganisationerna inom dessa industrier.

Att fortsätta satsningen gentemot de ledande aktörerna inom kommunikationsindustrin samt erbjuda världsledande tjänster för nya trådlösa applikationer, t ex 3G
Kommunikationsindustrin driver den tekniska utveck-

lingen av avancerad mjukvara och har en hög underliggande tillväxttakt. Genom att fortsätta bygga upp särskilda säljorganisationer för de mest betydande kunderna säkerställer Telelogic en plats i utvecklingens framkant samt en stark tillväxt.

Att bygga strategiska partnerskap med nyckelkunder i nya segment

Andelen mjukvara ökar i många produkter och blir allt mer komplex. Telelogic avser att successivt stärka sin närvaro inom segment utanför realtidsmarknaden. De två största förvärven under år 2000, företagen Continuus och QSS, liksom en ökad geografisk täckning ger goda förutsättningar för att vidga kundbasen mot exempelvis den finansiella sektorn.

Att spela en aktiv roll i omstruktureringen av marknaden

Marknaden för utvecklingsverktyg till mjukvaruindustrin har upplevt en kraftig konsolidering de senaste åren. Telelogic har spelat en aktiv roll i denna utveckling och kommer att göra det även under år 2001. Bolaget kommer att sträva efter partnerskap med ledande aktörer och kontinuerligt utvärdera samarbetsformer i Europa, USA och Asien.

Att hålla hög tillväxt i alla regioner

Under året är målsättningen att fortsätta den höga tillväxttakten i Amerika, Europa och Norden. För Asien kommer en accelererande tillväxt att prioriteras. Det väntas kunna ske i takt med att de förvärvade bolagens försäljning kan dra nytta av Telelogics redan etablerade marknadskanaler i regionen. Ytterligare bidragande är den underliggande efterfrågan inom bl a 3G som finns i Asien. Japan är det land som kommer att vara först i världen med att driftsätta 3G-system. För att svara mot den starka tillväxten kommer etablering av nya kontor att fortsätta.

Att förbättra effektiviteten i organisationen

Den tillväxt Telelogic upplevt de senaste åren ställer höga krav på kontinuerlig förbättring av bolagets processer. Integration av nyanställda samt personal i de förvärvade bolagen kommer att förbättras. Produktutvecklingen kommer att granskas för att identifiera effektivitetshöjande åtgärder och de förvärvade bolagens sälj- och marknadsorganisation ska fortsätta att integreras i Telelogics struktur under året.

Att attrahera personal med hög kompetens

Att attrahera individer med hög kompetens kommer att vara ett prioriterat område för att säkerställa den snabba expansionstakten. Den höga utbildningsnivån ska bibehållas och förbättras ytterligare genom kompetensutveckling. Detta kombineras med aktiviteter som stärker och utvecklar företagskulturen för att därmed säkerställa Telelogics position som en attraktiv och stimulerande arbetsgivare.

Finansiella mål

Omsättningstillväxt

Telelogic kommer att eftersträva en fortsatt hög tillväxt. För år 2001 är förutsättningarna goda, varför tillväxten under året bedöms bli mer än 100%, inklusive mindre förvärv.

Soliditet och nettoskuldsättningsgrad

Soliditeten per den 31 december 2000 har stärkts och uppgick till 76,0%. Nettoskuldsättningsgraden var noll. Styrelsens mål är att soliditeten långsiktigt skall överstiga 40% och nettoskuldsättningsgraden inte skall överstiga 0,5 gånger. I samband med förvärv kan nettoskuldsättningsgraden tillfälligt överstiga detta mål.

Marginal och räntabilitet

Målsättningen är att för helåret 2001 leverera en rörelsemarginal exklusive goodwillavskrivningar på 5%. Därefter kommer Telelogic successivt att öka rörelsemarginalen med målsättningen att för 2004 uppnå en rörelsemarginal exklusive goodwillavskrivningar på 20%.

Utdelningspolitik

Mot bakgrund av den prioriterade tillväxten kommer utdelningspolitiken de närmaste åren att vara fortsatt restriktiv.

En marknad i snabb förän



Kunder inom flera olika områden använder med framgång Telelogics lösningar för utveckling av avancerad mjukvara. Bolaget har sin starkaste ställning i kommunikationsindustrin och är där den klart dominerande aktören. I kraft av sin storlek och sitt produktutbud är Telelogic nu i stånd att vidga sina åtaganden. Under 2001 kommer Telelogic att bygga ut och befästa sin position inom kommunikations-, bil- och flygindustrin. Genom förvärven har Telelogic även fått viktiga kunder inom närliggande branscher som satsar på avancerad mjukvaruutveckling, exempelvis bankväsende, försäkringsbolag och konsumentelektronik.

Framtiden är "Wireless" - trådlös

En stark trend på många marknader är "wireless" - trådlös kommunikation. Detta är den dominerande tendensen inom kommunikationsindustrin med tekniker som Bluetooth, GPRS och 3G. Även inom bil- och flygindustrin är wireless ett hett begrepp, ett exempel är diskussionen om att byta ut kablage i bilar mot trådlösa nätverk, ett annat är trådlös åtkomst till Internet inifrån flygkabiner. 3G, som är den internationella standarden för tredje generationens mobiltelefoni, lanseras i Japan under det närmaste året och därefter över resten av världen. 3G kommer att innebära att det mesta som idag kan göras på en dator med internetanslutning, kommer att kunna göras från en mobiltelefon - om den ens kommer att se ut som en telefon.

Öppna standarder ett kundkrav

I en monopolistisk situation har öppna standarder inget egenvärde. I takt med att allt fler branscher avregleras blir det dock omöjligt att bygga fungerande system med mindre än att delarna som kommer från olika leverantörer har klart definierade, standardiserade gränssnitt. Detta gäller även inom mjukvaruutveckling. Kunder accepterar inte leverantörsspecifika lösningar,

utan kräver att verktyg och programvara bygger på öppna standarder. Även inom ett tidigare så slutet område som försvarsindustrin ställs idag ofta krav på att produkterna inte baseras på egenutvecklad teknik, utan istället ansluter sig till kommersiella standarder. Skälet är naturligtvis att uppnå största möjliga valfrihet, och inte vara låst till en leverantör. Detta innebär också, för leverantörerna, krav på samarbete även med konkurrenter för att kunna leverera samverkande lösningar till alltmer krävande kunder - en situation som ibland benämns "co-opetition" efter engelskans cooperation/competition.

Kvalitet en särskiljande faktor

I många sammanhang blir kvaliteten en allt viktigare faktor. För verksamheter i allmänhet talas det om ISO 9000 som ett kvalitetsmått. Inom mjukvaruutveckling är den strikta SEI CMM-skalan väl spridd. Denna krävande skala har dessutom utökats till att omfatta mer än bara utvecklingen i sig, den mäter även bland annat organisation-, projekt- och systemkvalitet. CMMi, som metoden kallas, har blivit uppmärksammas inte minst inom flygindustrin, där bristande kvalitet inte bara innebär fallerande produkter, utan också att människors liv riskeras. Sammantaget innebär det att kraven på utvecklingsprocesser blir allt rigorösare.

Allt högre utvecklingstempo

I takt med att alla marknader globaliseras, så hårdnar konkurrensen, vilket ökar kraven på att leverera nya produkter allt snabbare. Tidsrymden innan en ny teknisk produkt ersätts av en ännu nyare blir allt kortare. Företag måste producera mer avancerade produkter, ofta med oförändrade resurser till förfogande. Detta ökar kraven på automatisering och effektivisering av utvecklingsprocessen.

Konvergens mellan olika system

Där det tidigare fanns separata system, finns det idag en trend mot att bygga ihop dem till enheter som kommunicerar med varandra utan gränser. Inom bilindustrin spekuleras det om en inte alltför avlägsen framtid då samverkan mellan övervakningsenheten för motorn, kommunikationssystem och navigations-system möjliggör att bilen automatiskt registrerar att motorn behöver servas, kontaktar närmaste verkstad, bokar en tid, och slutligen frågar föraren om det bokade datumet passar. Inom kommunikationsindustrin är ett aktuellt begrepp gränslös "roaming" - dels geografiskt, dels mellan olika tekniksystem. Ett tänkbart scenario från wirelessområdet är att konsumenten ring-er från sin trådlösa hemtelefon via ett lokalt DECT-nätverk. Tar användaren med telefonen utomhus kopplas den automatiskt om till 3G utan att talaren märker något. Går användaren sedan in på en järnvägsstation kopplar telefonen omärkbart om till stationens lokala Bluetoothnätverk.

Gränsen mellan hårdvara och mjukvara allt mindre självklar

Uppdelningen mellan vad som kan göras i hårdvara och vad som kan åstadkommas med mjukvara har länge varit ganska klar. Det finns flera exempel på att detta inte är lika tydligt längre. I vissa sammanhang väljer tillverkare att lägga ner mer av mjukvarans funktioner i hårdvara för att få bättre prestanda; i andra sammanhang flyttas mer av typisk hårdvarufunktionalitet till mjukvara, för att få mer flexibilitet. Sammantaget innebär detta ett ökat behov av samarbete mellan hård- och mjukvarukonstruktörer, och ett intresse för att titta mer övergripande på utvecklingen av hela systemet.

Accelerande krav från samhälle och konsument

Bilindustrin idag är ställd under allt hårdare krav från myndigheter vad gäller exempelvis avgasutsläpp och krocksäkerhet. Flygindustrin upplever en liknande verklighet. Samtidigt ställer konsumenter högre krav på vad det innebär att färdas bekvämt. Bil- och flygresor idag betraktas inte bara som transportsträckor, utan passagerarna vill bli underhållna, kunna arbeta, och kunna kommunicera med omvärlden. För att möta dessa krav blir alltmer av tekniken i bilar och flygplan elektronisk och mjukvaruintensiv, vilket ökar behovet av effektiva utvecklingsmetoder.

Ständig tillgänglighet

När avancerade kommunikationssystem blir en alltmer integrerad del av vår vardag, till och med en förutsättning för att våra bilar, hem, sjukhus och arbetsplatser ska fungera, ställs det hårda krav på att systemen alltid måste fungera. Inom kommunikationsindustrin talas det om "Five nines", vilket ska utläsas som 99,999% tillgänglighet, eller annorlunda uttryckt, maximalt 5 minuters driftstopp på ett år. Dessa krav kommer säkerligen att öka i framtiden.

Outsourcing ger tydligare fokus

Trenden att outsource vissa företeelser för att kunna renodla sin verksamhet är fortfarande stark. Ett exempel är utvecklingsverktyg, där de stora företagen nuförtiden sällan bygger egna verktyg, utan istället föredrar

att köpa in dessa från kommersiella leverantörer. På detta sätt erbjuds de att dela investeringarna med andra, samtidigt som de befrias från behovet av att hålla sig a jour med alla nyheter inom verktygsområdet.

Komponenter för snabbare mjukvaruutveckling

Sedan flera år tillbaka pågår en trend mot komponentbaserad utveckling. Företag har insett det kostsamma i att bygga alla nya programvarusystem från grunden. I stället eftersträvas en mer industriell metod, där den funktionalitet som behövs införskaffas i form av färdigproducerade moduler, som kan kombineras för att lösa ett specifikt problem. Detta arbetssätt har inte slagit igenom fullt så snabbt som branschen trodde för några år sedan, men det är ingen tvekan om att utvecklingen är på väg ditåt.

Testning alltmer uppmärksammat

Inom mjukvaruutvecklingsprojekt kan testningen många gånger stå för 70% av utvecklingstiden. Trots det har det varit vanligt att lägga väsentligt mer resurser på den konstruktiva fasen då produkten byggs, snarare än på testningen. Vikten av en strukturerad testfas uppmärksammas emellertid allt mer, inte minst inom kommunikationsindustrin, där nya standarder som 3G, Bluetooth och IEEE-1394 inte bara fastslår hur produkterna ska fungera, utan dessutom exakt hur testerna ska utföras

Kommunikationsindustrin	Bilindustrin	Flyg /försvarsindustrin	Andra branscher
Alcatel	Alpine	Aerospatiale	Bank of America
AT&T	Blaupunkt	Airbus	BMC Software
British Telecom	BMW	Boeing	Credit Suisse
Cisco	DaimlerChrysler	Dassault	Deutsche Bank
Deutsche Telekom	Ford	Eurocopter	Dresdner Bank
Ericsson	General Motors	Honeywell	Eastman Kodak
Fujitsu	Infineon	Hughes	Hewlett-Packard
Lucent	Peugeot	Lockheed-Martin	IBM
Motorola	Renault	Northrop Grumman	Lehman Brothers
NEC	Robert Bosch	Raytheon	Philips
Nortel Networks	Volkswagen	Rolls-Royce	Texas Instruments
Nokia	Volvo	Thomson CSF	UBS
Siemens			Unisys
Vodafone			

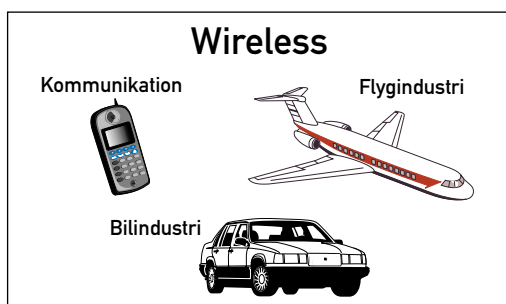
Exempel på företag i Telelogics kundportfölj

Kunder

Telelogics marknad är utvecklingsverktyg och lösningar för utveckling av avancerad mjukvara. På kommunikationsmarknaden har Telelogic samtliga de tio största kommunikationsleverantörerna i sin kundportfölj. Även inom bilindustrin och flygindustrin är de ledande tillverkarna kunder till Telelogic. Denna namnkunniga kundportfölj utgör en av Telelogics största tillgångar. För kommunikationskunderna har specifika sälj- och supportteam byggts upp under de senaste åren och under år 2001 kommer detta koncept att överföras till stora kunder inom andra segment

Marknadsposition

Telelogic har en stark position på marknaden för utveckling av avancerad mjukvara, framförallt inom kommunikations- bil- och flyg/försvarsindustrin. Specifikt på marknaden för inbyggda system (vilken utgör merparten av realtidsmarknaden) har företaget en dominerande ställning med 47% marknadsandel. Telelogic väljer nu att kraftigt öka bearbetningen av speciellt bil- och flygindustrin. Samtidigt kommer företaget att bibehålla sitt fokus på wireless, ett område som blir allt viktigare för alla de prioriterade segmenten.



Wireless är idag ett aktuellt område inom de flesta av Telelogics fokuserade segment.

Telelogics styrka ligger i en ledande position på sin marknad samt i ett stort kunnande om mjukvaruutveckling i allmänhet och de fokuserande branschernas behov i synnerhet. Med aktivt deltagande i de organ

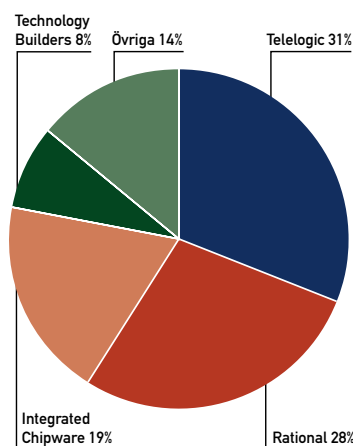
som standardiserar nya kommunikationssystem och tekniker för dessa branscher, samt i de sammanslutningar som standardiserar programmeringsspråk, är Telelogic inte bara informerad om utvecklingen utan är med och driver den.

Telelogic DOORS

Konkurrerande företag - produkt:

* Rational - "RequisitePro"

* Integrated Chipware - "RTM Workshop"



Uppskattade marknadsandelar 2000, kravhanteringsverktyg. Källa: Standish Group 1999.

En av huvudkonkurrenterna på kravhanteringsmarknaden är Rational med produkten RequisitePro. Telelogic DOORS konkurrerar också med Integrated Chipwares RTM Workshop

Telelogic Tau

Konkurrerande företag - produkt:

* Rational - "Rose/Rose RealTime"

* I-Logix - "Rhapsody"

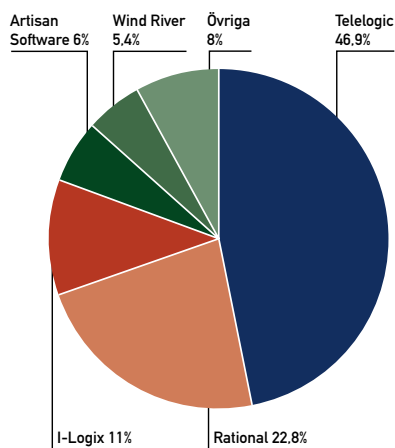
* Artisan Software - "Real-time Studio"

* ParaSoft - "Code wizard"

* Programming Research - "QA C/C++"

* ADI - "Beacon"

* TNI - "Sildex"



Marknadsandelar 2000 för verktyg inom inbyggda system (vilket omfattar större delen av realtidsmarknaden). Källa: VDC 2000

Telelogic Tau erbjuder stöd både för generell, visuell mjukvaruutveckling och för mer krävande utveckling av realtidsmjukvara. På realtidsmarknaden, där Telelogics fokus ligger, erbjuder Rational verktyget Rose RealTime, som till skillnad från Telelogic Tau inte bygger på språket SDL, utan på en egen variant av UML. Dessutom finns ett par mindre leverantörer av realtidsverktyg, nämligen I-Logix och Artisan. På den generella marknaden för mjukvaruutveckling är Rational Rose, ett UML-verktyg, marknadsledare. För de övriga delverktygen i Telelogic Tau finns andra konkurrenter. Två exempel är ParaSofts Code wizard och Programming Researchs QA C/C++ som delvis konkurrerar om samma kunder som Logiscope, två andra är

ADI Beacon och TNI Sildex som kan ses som alternativ till SCADE.

Telelogic Synergy

Konkurrerande företag - produkt:

* Rational - "ClearCase"

* Merant - "PVCS Dimensions"

På marknaden för konfigurationshantering har inga precisa mätningar på Telelogics marknad genomförts. Det är dock tydligt att Rationals ClearCase är marknadsledare och att Merants PVCS är en annan stor konkurrent till Telelogic Synergy. Både Computer Associates Endevor och Serenas ChangeMan är spridda produkter, men de används nästan uteslutande på datorer, och konkurrerar därmed inte direkt med Telelogic Synergy.

Sammanfattning

Som synes av denna genomgång är Rational den enda konkurrent som kan möta upp inom alla de områden Telelogics verktyg täcker. För respektive produktlinje finns dessutom ett antal andra specifika verktyg som konkurrerar med Telelogics erbjudande.

Telelogic har positionerat sig mot kunder med stora, komplexa projekt med distribuerade utvecklingsteam. Telelogics starka fokus på avancerad mjukvaruutveckling är en tydlig särskiljande faktor gentemot Rational.

Utöver verktygen är tjänstesidan ett viktigt område för Telelogic och här möter företaget återigen Rational, samt ett antal, oftast lokala, konsultfirmor specialiserade på olika nischer.

Telelogic och globala standarder

Telelogic arbetar aktivt inom ett flertal icke vinstdrivande standardiserings- och samarbetsorgan, framförallt inom tre områden: grafiska mjukvarustandarder, kommunikationsteknik och systemutvecklingsmetoder.

Inom standarder för grafiska utvecklingsspråk är ett viktigt organ ITU, ett globalt telekomorgan med många uppgifter. En uppgift är standardiseringen av SDL, där Telelogic är en aktiv deltagare. Inom den europeiska motsvarigheten ETSI, är Telelogic en drivande aktör i utvecklingen av testspråket TTCN. Telelogic är även en aktiv medlem med flera ordförandeposter inom OMG, där språket UML standardiseras. En kärnfråga som Telelogic driver både i ITU och OMG är att SDL och UML tillsammans ska bilda en ny världsstandard för grafisk mjukvaruutveckling.

På kommunikationssidan ingår Telelogic bland annat i 3GPP som arbetar med den nya mobiltelefonistandarden för 3G, och i gruppen Bluetooth SIG. Att delta i dessa utvecklingsarbeten ger stora möjligheter att övervaka och påverka utformningen av nya kommunikationstekniker. Samtidigt vinnas kunskap som säkerställer att Telelogics verktyg följer med utvecklingen.

På systemsidan är Telelogic hedersmedlem inom INCOSE (International Council on Systems Engineering), ett organ som arbetar med frågor om hur systemutveckling i dess övergripande betydelse ska bedrivas på bästa sätt.



"SDL är det idealiska språket för att specificera nya kommunikationsstandards"

Inom det USA-baserade standardiseringsorganet IEEE pågår arbetet med att utveckla en internationell standard, 802.15, för trådlösa personliga nätverk (WPAN). Arbetsgruppen som leder detta arbete har valt att förlita sig på Telelogic Tau SDL Suite.

Den nya standarden skall, i likhet med Bluetooth, göra det möjligt för olika sorters elektroniska enheter att kommunicera trådlöst på korta avstånd. Det kan handla om persondatorer, mobiltelefoner, bärbara datorer, skrivare, bärbara CD-spelare, personsökare och mycket annat.

Behovet av en effektiv WPAN-standard är mycket stort och mycket påtagligt. En person som har klocka, personsökare, mobiltelefon, bärbar CD-spelare och handdator är utrustad med åtminstone två bildskärmar, fyra högtalare, en mikrofon och två radiolänkar med längre räckvidd. Allt tyder på att i varje fall tre eller fyra av de här apparaterna inom en snar framtid också kan användas för att skicka e-post samtidigt som de kan stödja andra typer av informationshantering, som t.ex. kalendrar och adressböcker.

Billig och energisnål WPAN-teknik kommer att bereda väg för många applikationer inom nya områden, som exempelvis sjukvården.

En internationell standard är en förutsättning för att olika enheter från olika tillverkare skall kunna ha kontakt och därigenom befria användaren från behöva dubblera såväl inmatning som lagring av information. Och i takt med att elektronisk utrustning blir mindre, billigare och kraftfullare, växer konsumenternas krav på ökad tillgänglighet och bättre överföringskapacitet.

Tidigare har IEEE framgångsrikt utnyttjat SDL för att beskriva standarden för trådlösa lokala nätverk (WLAN). "Beslutet att välja Telelogic Tau SDL Suite grundades på detta framgångsrika arbete", säger Robert Heile, ordförande i IEEE:s arbetsgrupp. "SDL är det idealiska språket för att specificera nya kommunikationsstandards och för detta ändamål är SDL Suite det bästa verktyget".

Komplexa problem – avancerade lösningar

KUNDREFERENS

15

PRODUKTER
& TJÄNSTER

Telelogic erbjuder verktyg för utveckling av avancerad mjukvara samt relaterade tjänster.

Verktyg

Den gemensamma utmaningen för Telelogics kunder är att ständigt leverera allt mer tillförlitlig mjukvara, i allt snabbare takt. Telelogic hjälper kunderna möta dessa utmaningar genom tre verktygsfamiljer, som kompletterar varandra och tillsammans utgör en helhetslösning. Gemensamt för dessa verktyg är att de underlättar storskaliga projekt genom att erbjuda förklarad och automatiserad hantering av projektens alla delar.

Verktygen ger följande viktiga fördelar:

- snabbare arbetssätt vilket ger förkortad utvecklingstid
- högre tillförlitlighet och kvalitet i produkten och i processen
- effektivare underhåll av den färdiga mjukvaran, och därmed en lägre kostnad för produktens hela livscykel.

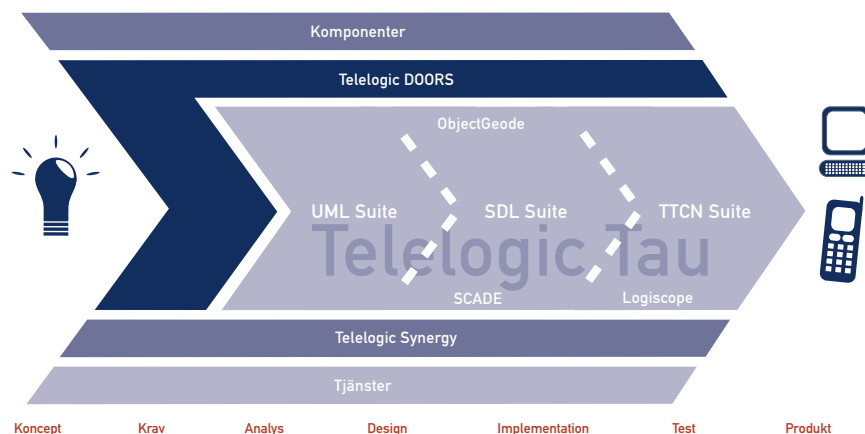
En viktig del av Telelogics produktpolicy är att verktygen ska vara öppna och flexibla på ett sådant sätt att de fungerar med verktyg från andra leverantörer. Därigenom ges kunderna frihet att välja önskvärd kombination av verktyg, och ta till vara arbete som utförts i tidigare projekt.

Telelogic DOORS

Telelogic DOORS är Telelogics familj av kravhanteringsverktyg.

DOORS

Telelogic DOORS är kärnprodukten i portföljen med kravhanteringsverktyg, vilken hjälper kunden att sammanställa, följa upp och säkerställa alla de krav som ställs i ett utvecklingsprojekt. DOORS används dels för att samla krav inför ett projekt, dels kontinuerligt genom hela projektet för att hålla reda på kraven allteftersom de förändras. Det finns också en integration mellan DOORS och Telelogic Tau, vilken erbjuder möjligheten att enkelt följa ett krav hela vägen från idé



Telelogics erbjudande

ända ned till vilken del av mjukvaran som har konstruerats för att möta det kravet. I linje med Telelogics policy för öppenhet finns DOORS tillgängligt i en mängd integrationer med olika tredjepartsverktyg.

DOORSnet

DOORSnet är ett web-baserat gränssnitt till Telelogic DOORS, som kan användas när projektgrupper är geografiskt utspridda eller när medlemmarna är på resande fot.

DOORSrequireIT

DOORSrequireIT är ett system för att redigera krav i Microsoft Word och sedan synkronisera med Telelogic DOORS. DOORSrequireIT är avsett i första hand för icketekniska användare som vill hantera kravinformation.

Telelogic erbjuder följande verktyg:

Telelogic DOORS

DOORS
DOORSnet
DOORSrequireIT

Telelogic Tau

UML Suite
SDL Suite & ObjectGeode
TTCN Suite
Logiscope
SCADE

Telelogic Synergy

CM Synergy
ChangeSynergy
KnowledgeSynergy
DocExpress

Telelogic Tau

Telelogic Tau är samlingsnamnet för Telelogics utvecklingsverktyg som används för att analysera, designa, implementera och testa avancerad mjukvara, speciellt realtidsmjukvara. Telelogic Tau är baserat på de standardiserade språken UML, SDL och TTCN. Verktöget erbjuder automatiserade övergångar mellan de olika språken när utvecklingsprojekt rör sig från fas till fas, vilket innebär att arbete sparas eftersom det bara behöver utföras en gång. Verktöget genererar vidare automatiskt programkod, vilket dels medför

betydande tidsbesparing för användaren, dels minskad felfrekvens.

UML Suite

Den inledande fasen av ett utvecklingsprojekt omfattar systemanalys, en fas för vilket UML Suite är särskilt lämpat. Från UML Suite går det att automatiskt skapa kod i C++, Java eller Ada för att sedan arbeta vidare med denna manuellt, eller, vilket är mest intressant för realtidskunderna, konvertera UML till SDL och fortsätta arbeta grafiskt i SDL Suite.

SDL Suite & ObjectGeode

SDL Suite är ett verktyg för utveckling av realtids-system. I SDL Suite arbetar användaren med grafiska symboler som ger en överskådlig bild av systemets egenskaper. Verktöget erbjuder tidig simulering och felsökning, samt konvertering till testspråket TTCN. SDL Suite genererar automatiskt komplett kod i programmeringsspråket C, som kan köras på de flesta operativsystem. Det finns även kundspecifika kodgeneratorer för SDL Suite,

ObjectGeode är tekniskt lik SDL Suite och marknadsförs enbart mot befintliga kunder.

TTCN Suite

TTCN Suite används för att skapa tester baserade på det standardiserade språket TTCN. Testerna kan användas dels under själva utvecklingsprocessen, dels på färdigutvecklade system. TTCN Suite finns också integrerad med testutrustning från tredjepartsleverantörer.

Logiscope

Logiscope är ett verktyg som används för undersökning och kvalitetssäkring av program skrivna i de manuella språken C/C++, Ada eller Java.

SCADE

SCADE är ett verktyg speciellt framtaget för utvecklandet av säkerhetskritiska system. SCADE uppfyller de hårda säkerhetskraven som ställs inom flygindustrin.

Japanska versioner

För den japanska marknaden finns en anpassad version av Telelogic Tau.

Telelogic Synergy

Telelogic Synergy är Telelogics verktygsfamilj för konfigurations- och ändringshantering.

CM Synergy

CM Synergy är den centrala produkten i denna verktygsfamilj. I storskaliga mjukvaruprojekt har man flera grupper som jobbar parallellt på samma program, och som levererar varianter för exempelvis olika språk. Ett verktyg för konfigurationshantering hjälper till att hålla reda på de kontinuerliga förändringar som görs under ett projekt. CM Synergy har dessutom en mekanism för att hålla reda på varför en viss ändring har genomförts. Den gör det möjligt att på ett lätt sätt i efterhand förstå varför en viss ändring gjorts, vilka konsekvenser den haft, samt, om så önskas, återskapa förhållandena innan ändringen genomfördes.

ChangeSynergy

ChangeSynergy är ett kompletterande, web-baserat konfigurationshanteringssystem, som underlättar ändringshantering i stora projekt.

KnowledgeSynergy

KnowledgeSynergy erbjuder ett strukturerat sätt att sammanställa kunskap från framgångsrika projekt, så att den kan återanvändas i nya projekt.

DocExpress

Telelogic DocExpress är ett dokumentationsverktyg som fungerar ihop med flertalet av Telelogics verktyg och dessutom med en mängd tredjepartsverktyg. Med DocExpress kan man automatiskt skapa och presentera dokumentation i olika format över de system som utvecklas.

Tjänster

Telelogic erbjuder en rad tjänster i syfte att göra det lätt för kunderna att börja använda verktygen och på andra sätt stödja deras produktutveckling. Ambitionen är att tillhandahålla en helhetslösning i nära samverkan med kunden. Tjänsterna utförs i första hand av konsulter och utbildare på marknadsbolagen.

De tjänster som erbjuds är:

- projektledning, processförbättring och metodstöd
- förstudier och pilotprojekt
- introduktions- och fortsättningsutbildning samt skräddarsydd utbildning
- produktinstallation och integration med utvecklingsmiljö
- integration med målmiljö
- hjälp med applikationsutveckling.

Development Management

Prototyping

Training

Implementation
Services

Telelogics tjänsteerbjudande.

Kundanpassade projekt

Under de senaste åren har Telelogic bedrivit ett antal strategiska kundprojekt som lett fram till skräddarsydda specialversioner av Telelogics verktyg. Denna typ av samarbete innebär en kombination av produktutveckling, licensförsäljning och tjänster, och den kommer att etableras med fler nyckelkunder under år 2001.

Komponenter och andra strategiska satsningar

Sedan januari 2001 har tre enskilda resultatenheter byggts upp, vilka var och en bedöms ha stor potential.

Den första är Komponenter, som levererar mjukvara i form av färdiga "byggstenar". Dessa är baserade på standarder, i första hand inom wireless. Komponenter-



na snabbar upp kundens utvecklingsprocess, eftersom fokus då kan läggas på slutprodukten. Komponentenheten etablerades som ett projekt i början på 2000.

Den andra resultatenheten är Bluetooth PreQual för testning av Bluetooth-produkter. Bluetooth är en standard för trådlös kommunikation, och den kommer att

innebära ett stort behov av certifiering av produkter. Med Bluetooth PreQual, kan kunden förhandstesta sina produkter för att säkerställa att de klarar certifieringsprocessen.

Den tredje resultatenheten är VisionMap, som utvecklats tillsammans med en nyckelkund. VisionMap är ett strategiskt verktyg för hantering av långsiktiga affärs- och produktplaner. VisionMap erbjuder möjligheten att skapa, dela upp och analysera utvecklingen av affärsmöjligheter, produkter, egenskaper, teknologier och konkurrenter.

Framtida produktstrategier

Telelogics lösningar används redan idag i stor utsträckning inom nya teknikområden, som wireless, och verktygen kommer att utökas för att fungera ännu bättre inom dessa områden. Telelogic Tau har redan idag stöd för centrala tekniker inom exempelvis 3G och denna anpassning kommer att fortsätta under 2001.

De grafiska språken UML och SDL erbjuder kompletterande, men även till viss del överlappande fördelar. Under 2000 var Telelogic först på marknaden med stöd för en kombination av dagens version av UML och den senaste standarden av SDL. I standardiseringsorganet OMG pågår arbetet med att ta fram en ny, utökad version av UML, version 2.0. Telelogic deltar aktivt i denna process för att se till att SDL blir en del av UML 2.0 och att de båda språkens uppskattade egenskaper därigenom förenas.

Under 2000 utökades produktportföljen med Telelogic DOORS och Telelogic Synergy. Tillsammans med Telelogic Tau har Telelogic därmed ett mycket kraftfullt erbjudande. Idag finns integrationer mellan Telelogic Tau, Telelogic Synergy och Telelogic DOORS, samt mellan flera av verktygen inom Telelogic Tau-familjen. Under 2001 är nya integrationer planerade, liksom att förse de befintliga med mer funktionalitet. Det kommer att ske utan ge avkall på Telelogics policy att verktygen ska vara öppna och flexibla.

"Det kostar **en tiondel** så mycket att rätta till ett fel i början av ett projekt istället för i dess slut"

PRODUKTER &
TJÄNSTER

19

KUNDREFERENS

Hemligheten med att tillgodose kundernas behov till minsta möjliga kostnad är att göra rätt saker redan från början. Men hur skall det lyckas när kunden ställer hundratals eller tusentals krav samtidigt och många av dem dessutom är otydliga, tvetydiga eller till och med motstridiga?

Den sortens utmaning hör till vardagen för de designansvariga på Thomson Racal Defence i Storbritannien. I takt med att projekten blev allt mer omfattande och kunderna allt mera krävande växte svårigheterna. Därför valde företaget att se över och förbättra sitt kravhanteringssystem.

Tiotusentals krav att hantera

Telelogic DOORS var det verktyg som Thomson Racal Defence valde för kravhantering i alla nya projekt. Att göra rätt saker från första början är inte bara "bra att kunna" – det är absolut nödvändigt. "Våra projekt blir allt mer komplexa och kan omfatta tiotusentals olika krav", understryker systemutvecklingschefen Dick Allen-Shalless.

Kundernas önskan att kunna kontrollera varje delprojekt innebär ytterligare press på Racal. "Utmaningen ligger i att så tidigt som möjligt i projektet klargöra vad som måste verifieras", tillägger chefsingenjören Martin Williams, "idag har våra systemkonstruktörer

möjlighet att snabbt stämma av mot kundens ursprungliga kravspecifikationer – tidigare sköts den sortens problem alltid på framtiden."

Tidigt felfinnande sparar mycket pengar

"De områden där det finns risk för bristande överensstämmelse mellan olika krav upptäcks nu under den första fjärdedelen av projekttiden, och inte under den sista fjärdedelen", förklarar Allen-Shalless, "vilket är oerhört viktigt med tanke på att det kostar en tiondel så mycket att rätta till ett fel i början av ett projekt istället för i dess slut."

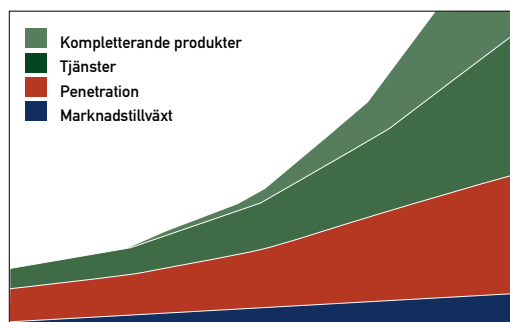
Lättåtkomlig information för alla i företaget, från den enskilde ingenjören till högt uppsatta chefer, innebär att samtliga kan övervaka utvecklingen. "Att kunna ha många, fullständigt sammanlänkade personer med full insyn i ett projekt är en verklig fördel", menar Williams.

Allen-Shalless framhåller fördelarna med Telelogics lösning: "DOORS ger oss möjligheter hålla reda på kundens krav från den dag kontraktet skrivs. Med DOORS kan vi även analysera vad enstaka förändringar i kravspecifikationerna får för återverkningar på andra delar av projektet. Det är av avgörande betydelse för oss."

Snabbare, högre, starkare

Telelogic har haft en kraftig tillväxt under ett flertal år. Under 1999 och 2000 togs beslut på att öka tillväxten till mer än de utlovade 50%. Den slutliga tillväxten uppgick till 78% respektive 177%.

Det är framför allt marknadsläget som fått Telelogic att prioritera en kraftig tillväxt. Från att ha haft kunder som varit starkt teknikorienterade och intresserade av att ständigt prova det senaste, har Telelogic idag lyckats överbrygga klyftan till en bredare publik. Användandet av avancerade hjälpmedel vid mjukvaruutveckling har blivit allt mer accepterat och dessutom nödvändigt vid programmering av stora komplexa system exempelvis 3G och annan trådlös teknologi. Efterfrågan på den typ av produkter och tjänster Telelogic erbjuder ökar. För att inte förlora marknadsandelar måste Telelogic finnas där för att tillfredsställa kundernas behov.



Fyra grundläggande faktorer talar för Telelogics fortsatta tillväxt:

- Den underliggande marknadstillväxten
- Den ökade acceptansen och efterfrågan som finns på effektivare programmeringsmetoder.
- Telelogics kunder spenderar lika mycket pengar på tjänster som på programvara. Telelogic har som mål-

sättning att tillhandahålla 60% av dessa tjänster, vilket resulterar i att tjänsteförsäljningen kommer att uppgå till ca 35% av Telelogics totala försäljning.

- Ett utökat produktutbud i form av kompletterande produkter t.ex komponenter inom wireless, ökar tillväxten ytterligare.

Externt fokus

En kraftig tillväxt sätter organisationens effektivitet på hårda prov. En risk är att fastna i interna processer för att öka produktiviteten såsom organisationsförändringar och uppbyggnad av rutiner/processer, istället för att ha ett externt fokus och därmed driva utvecklingen framåt. Personalen måste ha en positiv inställning till förändringar och vara kapabel att anpassa sig till marknadsutvecklingen. Telelogic strävar efter att skapa en lärande organisation där de anställda delar en gemensam vision, har helhetssyn och fattar självständiga beslut baserade på hur marknaden förändras.

Integration av förvärv

Inför ett företagsförvärv genomförs en omfattande planering innan avtalet undertecknas och affären annonseras. Telelogic har fem punkter som det tilltänkta bolaget måste acceptera innan förvärvet genomförs:

- Information – anställda, kunder och marknaden får information samma dag som förvärvet genomförs. Telelogic säkerställer att det finns personer på plats på de egna samt det förvärvade bolagets kontor för att informera om affären. Kundbrev har förberetts och skickas ut. Information i form av pressmeddelanden, websidor, OH-bilder samt ev. presskonferens genomförs.
- Varumärke – det förvärvade bolaget byter namn och dess produkter inkorporeras i Telelogics varumärke.

- Ekonomisk rapportering – från första dagen rapporterar det nya bolaget enligt Telelogics modell för att därmed säkerställa att Telelogic har kontroll över bolagets ekonomiska utveckling.
- Globala IT system – information är en av nyckelfaktorerna för en lyckad integration. Ett globalt IT system är en förutsättning för att informationen ska fungera.
- Organisation – det förvärvade bolaget delas upp och införlivas i Telelogics organisation. Det underlättar integrationen och skapandet av en ny vi-känsla. Telelogics koncept med säljteam specialiserade på kunder med globala organisationer (s.k. Corporate account teams – CAT) införs.

Andra områden som försäljning och utförande av tjänster som konsultation och utbildning anpassas i varje enskilt fall. Telelogic strävar efter att säkra omsättningen och göra förvärvet så smidigt som möjligt för kunderna.

Sammanlagt har Telelogic genomfört elva förvärv. Integrationerna har gått mycket bra och har resulterat i en hög kunskap om förändringsarbete och förvärvsintegrationer i företaget. Integrationsarbete pågår under en lång tid och för ett flertal av de förvärv som genomfördes under 2000 kommer integrationen att fortsätta under 2001.

Förvärv

1998	Omsättning (år):	Antal anställda:
S&P Media (Tyskland)	60 (98) ¹	50
Telelogics distributör		
1999		
Objectif (Frankrike)	9 (99) ¹	14
Lokalt tjänsteföretag		
Real Time Products (England)	35 (99) ¹	27
Distributör + lokalt tjänsteföretag		
Kvatro (Norge)	18 (99) ¹	23
Lokalt tjänsteföretag med produktprototyp		
Verilog (Global)	80 (99) ¹	84
Produkt (ObjectGeode) konkurrerade med Telelogic Tau + tjänster		
2000		
Produktdivision inom Sterling Software (Global)	70 (00) ¹	21
Produkt (COOL:Jex) som idag är Telelogic Tau UML Suite		
Certeam (Sverige)	65 (00) ¹	57
Lokalt tjänsteföretag		
Devisor (Finland)	8 (00) ¹	11
Lokalt tjänsteföretag		
QSS (Global)	270 (99)	230
Produkt (DOORS) som är världsledande på kravhantering + tjänster		
Continuus (Global)	364 (99)	260
Produkt (Synergy) för konfigurationshantering + tjänster		
ATA (USA)	8 (00) ¹	6
Produkt (DocEXPRESS) för dynamisk dokumentgenerering + tjänster		

¹ Förväntad omsättning som självständig enhet

Bilindustrin visar växande intresse för grafiska utvecklingsverktyg

När den tyska fordonstillverkaren BMW stod i begrepp att utveckla den mjukvara som bland annat skall användas i bilarnas övervaknings- och styrsystem, så föll valet på Telelogic Tau UML Suite. I ett gemensamt projekt anpassar de båda företagen en av Telelogics grundteknologier, det grafiska programspråket UML, till bilindustrins speciella behov. Samarbetet har bl. a. resulterat i ett trådlöst system för styrning av bromsar och annan säkerhetsutrustning.

Syftet är att skapa en sömlös utvecklingsprocess för inbyggda system. Telelogics verktyg skall företrädesvis användas under de inledande faserna av denna nya utvecklingsmetod, men ett viktigt mål är att UML skall

kunna utnyttjas genom hela tillverkningsprocessen, från inledande design och ända fram till dess att serieproduktion inleds.

Nya bilar innehåller mer och mer elektronik och utvecklingen på området går mycket snabbt. Såväl system som kommunikations- och informationsplattformar blir allt mer komplexa och innehåller allt mer funktionalitet. Det ställer krav på lägre tillverkningskostnader och kortare utvecklingstider, men också på högre kvalitet och bättre tillförlitlighet. Inom bilindustrin växer insikten om att grafiska utvecklingsverktyg, som Telelogic Tau, är nödvändiga för att framgångsrikt slutföra dessa avancerade och komplicerade projekt.

“CM Synergy var avgörande för att vi skulle kunna utveckla ett robust system med hög kvalitet.”

CM Synergy har spelat en avgörande roll för att förbättra mjukvaruutvecklingen på Unisys. Sedan Unisys Technology Solutions Center på USAs östkust införde Telelogics produkt för konfigurationshantering, behöver företaget inte längre välja mellan snabbhet och kvalitet, utan kan försäkra tilltänkta kunder att projekten kommer att avslutas i tid, hållas inom budgeterade ramar och till fastställda kvalitetskrav.

Förbättringarna som CM Synergy medfört är bland annat automatisering av uppgiftsbaserade arbetsmetoder, vilket har bidragit till mindre fel och befordrat

utnyttjandet av de bästa tillämpningarna. Fördelarna är uppenbara: kortare leveranstider, större förutsägbarhet, högre produktivitet och högre kvalitet. Genom att systematiskt kunna utnyttja bästa möjliga tillämpning har Unisys idag möjlighet att tillfredsställa sina kunder.

Chefen på Unisys TSC, Gene Estes, hävdar att ”med CM Synergy som motorn i all vår konfigurationshantering har vi inte enbart lyckats nå alla våra tekniska mål utan även kunnat förbättra vår produktivitet och förutsägbarhet. CM Synergy var avgörande för att vi skulle kunna utveckla ett robust system med hög kvalitet.”

Global marknad – från dollar till yen

KUNDREFERENS

23

GEOGRAFISK
RAPPORT

Norden

Marknadsdivisionen i Norden omfattar dotterbolag i Sverige, Finland och Norge samt verksamhet i Danmark.

Norden är Telelogics hemmamarknad vilket bl a återspeglas i att Ericsson och Nokia är Telelogics största kunder. I slutet av året tecknades ett omfattande serviceavtal med Ericsson där Telelogic ansvarar för utbildning och införande av SDL verktyget i kundens organisation. Det samarbete med Ericsson som löper sedan 1995 beträffande vidareutveckling av utvecklingsmiljön för AXE-systemet intensifierades under andra kvartalet då ett större licensavtal för kundanpassning av AXE till British Telecommunications (BT) tecknades. Detta är exempel på affärer där långvariga kundrelationer resulterar i ett ökat förtroende för Telelogics lösningar med allt större affärer som följd. Kommunikationsindustrin med 3G och Bluetooth svarar för den större delen av försäljningen i Norden. Förutom telekom finns etablerade kundrelationer med företag inom fordons- och medicinteknikindustrierna, som t ex Volvo och Gambro.

Under året har verksamheten utökats kraftigt och organisationen har byggts ut för att kunna möta kundernas efterfrågan på allt större projekt, inklusive projektledning och konsultverksamhet. Expansioner har till viss del skett under andra kvartalet genom förvärv av konsultbolagen Certeam i Sverige och Devisor i Finland. Förvärven bidrog även till stärkta kundrelationer med Ericsson och Nokia. Under fjärde kvartalet öppnades ett nytt kontor i Karlskrona bl. a. för att möta ökad efterfrågan på konsulttjänster inom testområdet.

Expansionen av verksamheten i Norge har fortsatt och ett nytt kontor har öppnats i Oslo. Förvärvet av Kvatro under 1999 har gett positivt resultat bl a i form av ett fördjupat samarbete med Ericsson.

Mkr	2000	1999	1998
Omsättning	187.8	89.3	45.7
Genomsnittligt antal anställda*	329	170	82

* Inklusive huvudkontoret



Europa

Marknadsdivisionen i Europa omfattar dotterbolag i Storbritannien, Irland, Tyskland, Frankrike, Italien, Spanien, Nederländerna samt verksamhet i Östeuropa, Sydafrika och Mellanöstern.

Europa var under året Telelogics största marknadsdivision. En anledning är att Telelogic sedan länge bearbetat den europeiska marknaden och tidigt byggde upp en vältäckande marknadsorganisation. Regionens traditionellt starka ställning inom telekommunikation gör den strategiskt viktig, vilket accentueras av att Europa är hemvist för standardiseringsorgan som ETSI och ITU-T där Telelogic är en drivande kraft. Under året har Telelogic förstärkt konsultorganisationen kraftigt för att möta den ökande efterfrågan på 3G-relaterade lösningar.

De enskilt viktigaste länderna i Europa är Storbritannien, Tyskland och Frankrike.

I Tyskland har kommunikationsindustrin en fortsatt stark position med Siemens som den största kunden. Även satsningen på bilindustrin har varit mycket framgångsrik under året. Bland de största kunderna återfinns några av de mest betydande tillverkarna såsom DaimlerChrysler, BMW och VW, samt deras underleverantörer, exempelvis Siemens Automotive, Alpine och Infineon.

I Frankrike har de under 1999 förvärvade bolagen Verilog och Objectif integrerats framgångsrikt. Med den utökade produktportföljen har Telelogic fått bättre

Mkr	2000	1999	1998
Omsättning	368,9	149,1	83,3
Genomsnittligt antal anställda	316	129	57

fäste i flyg- och försvarsindustrin. Kommunikationsindustrin upplever fortsatt stark efterfrågan med Alcatel och Philips som största kunder.

Verksamheten i Storbritannien och på Irland förstärktes kraftigt under året genom förvärven av QSS och Continuuus som båda hade sina europeiska huvudkontor i England. Därtill har Telelogic sedan tidigare en stark organisation i Storbritannien, inte minst inom kommunikationsindustrin, där ett avtal med Lucent slöts under året. Lucent har tidigare använt en begränsad del av Telelogic Tau och valde att utöka användandet till fler kompletterande produkter inom Telelogic Tau familjen.

Närvaron i övriga Europa har ökat, bl a genom nystartade dotterbolag i Spanien och Nederländerna.

Under 2000 har organisationen och verksamheten i Östeuropa och Mellanöstern expanderat avsevärt. Telelogic har idag försäljningskanaler på alla större marknader i Östeuropa, liksom i Israel och Turkiet. De största kunderna återfinns inom de ledande globala kommunikationsföretagen som förlägger delar av verksamheten till länder i Östeuropa.

Även verksamheten i Sydafrika har upplevt en positiv utveckling med potential att fortsätta växa framöver.

Amerika

Marknadsdivisionen i Amerika omfattar dotterbolag i USA samt verksamhet i Kanada och i Sydamerika.

Amerika har hög prioritet för Telelogics verksamhet och har varit i fokus under det gångna året. Bolaget har upplevt en mycket omfattande tillväxt i regionen. Antalet anställda har mångdubblats och uppgick vid slutet av året till 333 personer, varav 251 personer inom försäljning och konsultverksamhet. Även antalet kontor har ökat kraftigt. Telelogic har nu en god täckning med kontor över hela USA. Denna tillväxt har skett dels organiskt men framförallt genom förvärven av de två ledande företagen inom krav- och konfigurationshantering, QSS respektive Continuus. Under 2001 kommer organisationerna att integreras och struktureras för att möta den höga efterfrågan som företaget upplever i regionen. Amerika kommer att svara för drygt 40% av Telelogics omsättning, vilket ligger i linje med regionens andel av den potentiella globala marknaden för Telelogics produkter och tjänster.

Efter förvärvet av produktdivisionen för COOL:Jex från Sterling Software i mars fick Telelogic full kontroll på ett ledande UML verktyg – ett språk som har ett traditionellt starkt fäste i Nordamerika.

Även i USA svarar kommunikationsindustrin för den största försäljningen, bl a erhöll Telelogic sin största licensorder någonsin när en amerikansk telekomoperatör tog ett strategiskt beslut att implementera Telelogic DOORS som standard i företagets amerikanska organisation. En annan betydelsefull affär var Motorolas beställning av Vision Map, ett strategiskt

Mkr	2000	1999	1998
Omsättning	241,1	36,1	23,1
Genomsnittligt antal anställda	171	15	10

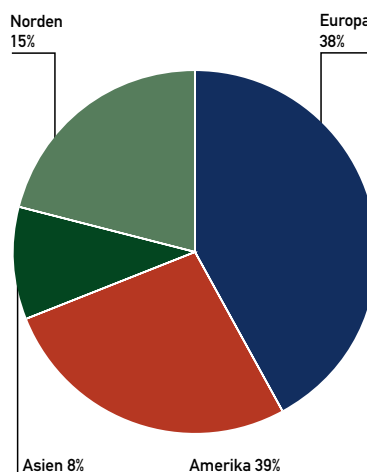
planeringsverktyg för distribuerade organisationer utvecklat i samarbete med kunden. Därtill fördjupade Telelogic samarbetet med InterDigital, en ledande leverantör av lösningar för 3G, som använder Telelogic Tau i sin utvecklingsprocess.

I likhet med utvecklingen i Tyskland växer efterfrågan av Telelogics lösningar inom bilindustrin i USA. Med anledning av den ökade fokuseringen på detta segment öppnades i november ett kontor i Michigan, hjärtat av USA:s bilindustri.

Ett annat starkt segment är flyg- och försvarsindustrin där några av Telelogics större kunder återfinns, inte minst för Telelogic DOORS som uppfyller branschens högt ställda krav på avancerade kravhanteringslösningar.

Även verksamheten i Kanada och i Sydamerika, framför allt Brasilien och Mexico har börjat generera affärer. Mot bakgrund av den utbyggnad av infrastruktur för kommunikation som byggs upp i Sydamerika förväntar Telelogic en fortsatt tillväxt på denna marknad.

Uppskattad försäljning per marknad 2001



Asien & Pacific

Marknadsdivisionen i Asien & Pacific omfattar dotterbolag i Japan, Kina, Korea, Indien och Australien samt verksamhet i framförallt Taiwan och Singapore.

Den starka tillväxten under 1999 har fortsatt under året. Omsättningen har fördubblats och antalet anställda har ökat från 20 personer till 51 vid utgången av 2000. Denna tillväxt har till övervägande del skett organiskt. Även den geografiska täckningen i regionen har ökat avsevärt. Från att vid årets ingång endast haft dotterbolag i Japan har under året kontor etablerats även i Kina, Korea, Indien och Australien.

Japan är fortfarande den enskilt största marknaden i regionen. SDL är väletablerat som språk och den främsta konkurrensen kommer från internt utvecklade system. Den under 1999 introducerade japanska versionen av Telelogic Tau har starkt bidragit till framgångarna i Japan. De främsta kunderna återfinns inom kommunikationsindustrin. Japan ligger mycket långt framme beträffande 3G och man beräknas vara först i världen med att introducera ett fungerande 3G-system. Under året fördjupades samarbetet med en av nyckelkunderna, NEC, som resulterade i den första stora ordern för Telelogics affärsområde för komponenter. Telelogic skall leverera en färdig protokollstack för IMT-2000, Japans version av 3G, vilket är ett tydligt bevis på Telelogics ledande position inom detta område.

Verksamhet har inletts i Kina med mycket positivt resultat. De två största lokala telekomleverantörerna,

MKr	2000	1999	1998
Omsättning	83,4	43,9	26,4
Genomsnittligt antal anställda	19	6	1

Huawei och ZTE, är nu kunder till Telelogic. För att kunna möta den förväntade kraftiga tillväxten och ge stöd till nyckelkunder som har verksamhet i Kina, t ex Ericsson, Alcatel och Motorola, öppnade Telelogic ett kontor i Beijing under året.

Den uppgång i den sydkoreanska ekonomin som kunde märkas under 1999 har fortsatt, bla återfinns en av världens största elektronikkoncerner, LG, som kund i Korea. Ett kontor öppnades i Seoul i slutet av året.

Indien har länge varit ett betydelsefullt regionalt centrum för mjukvaruindustri och flera av världens större kommunikationskoncerner har etablerat verksamhet i landet. Telelogic har vuxit mycket snabbt i Indien i takt med att företagets nyckelkunder etablerat sig där. Förutom de internationella kunderna har Telelogic även den statliga teleoperatörens utvecklingscentra, CDOT, som viktig kund.

I Australien har Telelogic expanderat kraftigt och etablerat två nya kontor. Leveranskapaciteten och försättningarna för att möta efterfrågan på denna kontinent har därmed förbättrats avsevärt. Förutom de globala telekomleverantörerna kan även Hutchison Telecommunications räknas in bland de nya, stora kunderna.

Visionen

som drivkraft

Personal

Telelogic anlitas av flera av världens ledande företag. Det förutsätter välutbildade medarbetare med initiativförmåga, engagemang och målmedvetenhet. Telelogics kraftiga expansion gör att företaget befinner sig i ständig rörelse. För att behålla en hög motivation hos medarbetarna och säkerställa den interna effektiviteten måste alla medarbetare ha förstått och tagit till sig affärsidén och strategin.

Telelogic strävar efter:

- En gemensam vision – att alla strävar mot samma mål
- Individuellt lärande – att kontinuerligt utveckla individen
- Arbete i team – att utnyttja gruppens kompetens vid problemlösning
- Externt fokus – att basera beslut på förändringar i marknaden
- Systemorienterat tänkande – att förstå helheten

Merparten av Telelogics medarbetare har högskoleexamen. Den största gruppen utgörs av civilingenjörer med inriktning på data eller elektronik. Att attrahera individer med hög kompetens kommer att vara ett prioriterat område för att vidmakthålla den snabba expansionstakten. Den höga utbildningsnivån ska bibehållas och förbättras ytterligare genom kompetensutveckling. Detta kombineras med aktiviteter som stärker och utvecklar företagskulturen för att därmed säkerställa Telelogics position som en attraktiv och stimulerande arbetsgivare.

Telelogics företagskultur präglas av fem grundläggande värden:



Genomförande

Vi gör allt med kvalitet och med snabbhet. Vår definition av handlingskraft – lösningen fungerar, den är snabbare än gårdagens och den är bättre än konkurrenternas.

Passion

Vi tar fullt ansvar och levererar vad vi lovar i tid. Vi tar initiativ och lär från både misstag och framgång.

Prioritering

Vi gör rätt saker. Att göra rätt saker handlar om överlevnad. Vår definition av rätt saker är – det som adderar värde till våra kunder och genererar affärer.

Excellens

Vi söker ständigt efter det som är roligt och enastående. Att skapa en miljö som stimulerar kreativitet och genererar glädje är en av våra största utmaningar.

Kunderna främst

Vi prioriterar alltid våra kunder och vår affärsverksamhet. Inget är viktigare än att ständigt överträffa kundernas förväntningar och vinna nya affärer.

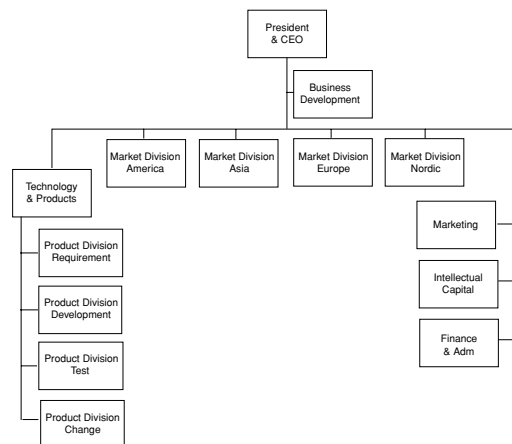
Bonussystem

Telelogic ger kontinuerligt ut optionsprogram riktade till de anställda. Strax före börsintroduktionen i mars 1999 genomfördes det första optionsprogrammet och sedan dess har ytterligare tre optionsprogram ägt rum. Optionsprogrammen är inte enbart riktade mot de nyanställda utan omfattar regelbundet alla anställda.

Organisation

Telelogics verksamhet är indelad i tre områden; produktdivisioner, marknadsdivisioner och stabsfunktioner.

Marknadsdivisionerna arbetar nära kunden. Fyra regioner: Norden, Europa, USA och Asien samordnar aktiviteterna för marknadsbolag och de globala säljteamen mot nyckelkunder. Marknadsbolagen arbetar på en geografiskt avgränsad marknad och förser mark-



naden med sälj-, marknadsförings-, konsult- och utbildningsresurser.

Marknadsbolagen har även hand om den kundnära supporten. De kundspecifika säljteamen arbetar uteslutande mot en kund och ansvarar för kundens verksamhet på global basis. Kundens specifika säljteam för de tio största kunderna är under uppbyggnad.

Produktdivisionerna är stommen i Telelogics utbud. De ansvarar för vidareutveckling och underhåll av produkterna samt den mer avancerade kundsupporten. De fyra produktdivisionerna är: Kravhantering, Utveckling, Test och Konfigurationshantering. Produktorganisationen innehåller även tre kompletterande satsningar som bedöms ha stor potential: Bluetooth PreQual, Vision Map och Komponenter. Dessa bedrivs sedan årsskiftet 2000/2001 som egna resultatenheter.

Stabsfunktionerna är lokaliserade till Sverige och till USA. De består av Marknad, Ekonomi & Administration, Affärsutveckling och Intellectuellt kapital.

Organisationen är decentraliserad och präglas av nätverkstänkande. För ett flertal av de globala funktionerna som exempelvis Ekonomi, Marknad och Intellectuellt kapital, har Telelogic byggt upp koncernövergripande nätverk.

Olivier Erber. Applications Consultant Engineer, USA

När jag började söka efter ett jobb för några år sedan ville jag få användning för mina tekniska kunskaper för att lösa kundrelaterade problem. Jag ville även arbeta på ett företag som verkligen hade en global verksamhet och som gav mig

möjlighet att resa och lära mig mer om nya teknologier i olika företag.

Telelogic var mitt direkta val. Företaget gav mig just de möjligheter jag letade efter. Dessutom träffade jag så många härliga människor på Telelogic.

Jag valde att börja jobba med konsultation mot kommunikations- och bilkunder i Tyskland. Det gjorde i sin tur det möjligt att flytta till USA där jag idag jobbar med att implementera tredje generationens mobiltelefoni hos en av våra kunder. När jag utvärderar mina erfarenheter på Telelogic vet jag att jag valde rätt.

Ola Eklund. Design Manager, Malmö

Jag började jobba på Telelogic som testare 1994. Sedan dess har jag tagit min magisterexamen och arbetar nu på Telelogics utvecklingsavdelning med vår nya produktgeneration. Att arbeta med produktutveckling är mycket givande. Jag får möjlighet att skapa nya

funktioner som våra kunder kommer att ha glädje av. Plus att jag håller mig uppdaterad med den senaste tekniken inom mitt område i ett ungt, föränderligt och globalt företag.

Telelogic är ett fantastiskt ställe att arbeta på. Om det inte varit för min fru och son som är väldigt viktiga för mig hade jag antagligen spenderat för mycket tid här.

Rika Shimazu. Marketing Coordinator, Japan

Jag började hos Telelogic då det japanska kontoret öppnade för några år sedan. Det är en ära för mig att vara del av ett så framgångsrikt team. Till en början var vi bara tre personer på kontoret så det var mycket att göra, men

spännande. När kontoret växte började jag jobba med sälj- och marknadsföring. Jag har bland annat varit med om att arrangera seminarier och att bygga upp vår japanska hemsida.

På Telelogic arbetar jag med fascinerande människor från hela världen. Vi deltar ofta i intressanta aktiviteter lokalt och utomlands. Jag tycker om att jobba på Telelogic för den avslappnade och informella atmosfären. Det är underbart att känna sig som hemma även på kontoret!

Jianoula Papadakis. Customer Support Engineer, USA

På mina anställningsintervjuer hade jag möjlighet att träffa några av mina framtida kollegor. Jag var mycket imponerad av hur välkommen jag kände mig och av hur de pratade om sina arbeten. Alla var så fulla av energi vilket jag gillar.

Jag ville ha ett arbete som jag tycker om att gå till varje dag. Jag ville bli uppmärksammas för den person jag är och den kunskap jag har. Jag ville kunna dra nytta av den kompetens jag besitter och dessutom vidareutveckla den.

Jag kan ärligt säga att jag är mycket glad för att jag accepterade Telelogics erbjudande. Sedan jag började på Telelogic har jag inte bara förbättrat min tekniska kompetens utan även fått nya vänner. Upplevelsen har hittills varit fenomenal!

Aktien, ägare & optioner

Aktiekapital

Aktiekapitalet i Telelogic AB uppgick per den 31 december 2000 till 1 253 650 kr, fördelat på 125 364 964 aktier, envar på nominellt belopp om 1 öre. En aktie berättigar till en röst vid bolagsstämma och alla aktier har lika rätt till andel i Bolagets vinst och tillgångar.

Aktiekapitalets utveckling

Aktiekapitalet i Telelogic AB har sedan 1990 förändrats enligt nedan.

År	Transaktion	Förändring antal aktier	Nominellt belopp	Förändring aktiekapital	Totalt aktiekapital	Totalt antal aktier
Ingående			100		600 000	6 000
1998	Split 1:1000	5 994 000	0.10		600 000	6 000 000
1999	Nyemission	2 000 000	0.10	200 000	800 000	8 000 000
1999	Utnyttjande av optionsrätter	120 000	0.10	12 000	812 000	8 120 000
2000	Nyemission	800 000	0.10	80 000	892 000	8 920 000
2000	Nyemission	650 000	0.10	65 000	957 000	9 570 000
2000	Split 1:10	86 130 000	0.01		957 000	95 700 000
2000	Utnyttjande av optionsrätter	9 200 000	0.01	92 000	1 049 000	104 900 000
2000	Inlösen av optioner	1 611 470	0.01	16 115	1 065 115	106 511 470
2000	Nyemission	1 200 000	0.01	12 000	1 077 115	107 711 470
2000	Nyemission	14 697 064	0.01	146 971	1 224 085	122 408 534
2000	Nyemission	2 715 762	0.01	27 158	1 251 243	125 124 296
2000	Nyemission	240 668	0.01	2 407	1 253 650	125 364 964

Ägarstruktur

Aktieinnehaven i Telelogic AB, baserat på uppgifter från VPC per den 31 december 2000, fördelade sig enligt nedan.

Antal aktier	Totalt antal aktier	Andel av antal aktier, %	Antal ägare	Andel av antal ägare, %
1–10 000	14 090 151	11,3	17 733	97,4
10 001–50 000	6 945 921	5,5	307	1,7
50 001–100 000	4 898 731	3,9	66	0,4
100 001–1 000 000	27 455 306	21,9	82	0,4
1 000 001–5 000 000	24 165 980	19,3	17	0,1
5 000 001–	47 808 875	38,1	5	0,03
Summa	125 364 964	100,0	18 210	100,0

Större aktieägare

Aktieinnehaven i Telelogic AB, baserat på uppgifter från VPC per den 31 december 2000, fördelade sig på större aktieägare enligt tabellen nedan. Aktier upplåsta för fördelning till tidigare aktieägare i förvärvade bolag är uppdelade på respektive aktieägare och inkluderade i redovisningen.

Ägare	Antal aktier	Andel av röster och kapital, %
Spångberg, Kjell ¹⁾	17 416 000	13.89
Förvaltnings AB Ratos	10 000 000	7.98
State Street Bank and Trust Co	9 467 241	7.55
Chase Manhattan Bank, UK	8 695 446	6.94
Wahlström, Bo ¹⁾	7 500 000 ²⁾	5.98
Ahlman, Lars ¹⁾	2 816 000 ²⁾	2.25
Roburs småbolagsfond Norden	2 170 000	1.73
Chase Manhattan Bank Luxemburg	1 891 100	1.51
Deutsche Bank AG, Frankfurt	1 612 400	1.29
Richard Stevens	1 465 184	1.17

¹⁾ Inklusive innehav via familj och bolag.

²⁾ Totalt innehav inklusive utlånade aktier per den 31 dec 2000

Skuldebrev förenade med optionsrätter till teckning av aktier

Program	Teckningskurs, kr	Sista dag för teckning	Motsvarande antal aktier	Beräknad utspädningseffekt vid full teckning (%)	Kommentar
1998/2001	7,30	31 dec 2001	5 220 000	4,0	Personaloptioner
1998/2002	2,00	30 dec 2002	2 200 000	1,7	Ägaroptioner
1999/2002	32,90	31 dec 2002	2 000 000	1,6	Personaloptioner
2000/2002	156,00	31 dec 2002	3 000 000	2,3	Personaloptioner
2000/2005	74,00	31 maj 2005	164 050	0,1	Personaloptioner

Utspädningseffekten beräknas som nettoökning av aktier i bolaget genom teckningsoptioner, dividerat med totala antalet aktier och optioner.

Kursutveckling 2000



Nyckeltal

Nyckeltal	2000 ²⁾	1999 ²⁾	1998 ²⁾	1997 ²⁾	1996 ¹⁾
<i>Marginal</i>					
Bruttomarginal, procent	3,1	5,0	5,0	8,2	-3,6
Rörelsemarginal, procent	-5,6	0,7	1,3	5,9	-5,7
Vinstmarginal, procent	-4,7	0,9	0,6	5,9	-6,2
<i>Avkastningsmått</i>					
Räntabilitet på operativt kapital, procent	-4,5	3,0	8,4	47,0	-29,2
Räntabilitet på sysselsatt kapital, procent	-3,2	3,9	8,4	40,9	-22,3
Räntabilitet på eget kapital, procent	-4,0	0,2	9,5	60,1	-27,5
<i>Kapitalstruktur</i>					
Operativt kapital, MSEK	2 100,8	104,7	42,8	12,9	13,6
Sysselsatt kapital, MSEK	2 341,6	135,6	52,5	15,8	16,5
Eget kapital, MSEK	2 337,2	109,0	12,2	3,7	11,3
Räntebärande nettoskuld, MSEK	—	—	30,6	9,2	2,3
Kapitalomsättningshastighet, gånger	0,8	4,3	6,4	8,0	5,1
Nettoskuldsättningsgrad, gånger	—	—	2,5	2,5	0,2
Soliditet, procent	76,0	23,2	11,0	6,7	28,0
<i>Kassaflöde och likviditet</i>					
Kassaflöde före investeringar, MSEK	-146,8	-1,8	2,8	12,8	-2,0
Kassaflöde efter investeringar, MSEK	-795,5	-58,2	-27,1	6,9	-4,8
Kassa och bank, MSEK	240,8	30,9	9,7	2,9	3,0
Självfinansieringsgrad, gånger	—	—	0,1	2,2	-0,7
<i>Investeringar</i>					
Investeringar i anläggningar, MSEK	648,6	56,3	29,9	5,9	2,9
<i>Anställda</i>					
Medelantal anställda	835	320	150	83	61
Nettoomsättning per anställd, MSEK	1,055	0,995	1,190	1,271	1,088
Förädlingsvärde per anställd, MSEK	0,720	0,616	0,733	0,616	0,478
<i>Aktiedata²⁾</i>					
Antal aktier vid årets slut	125 364 964	81 200 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000
Faktiskt antal utestående teckningsoptioner vid årets slut ⁴⁾	12 584 050	18 620 000	17 820 000	0	0
Antal aktier efter utnyttjande av utestående teckningsoptioner ⁵⁾	132 033 174	97 485 160	69 660 000	60 000 000	60 000 000
Utspädning, procent ⁵⁾	5,3	20,1	16,1	0	0
<i>Resultat efter full skatt, SEK</i>					
Före full utspädning	-0,39	0,00	0,00	0,07	-0,05
Efter full utspädning	-0,37	0,00	0,00	0,07	-0,05
<i>Eget kapital, SEK</i>					
Före full utspädning	18,64	1,34	0,20	0,06	0,19
Efter full utspädning	17,70	1,12	0,18	0,06	0,19
<i>P/e-tal, gånger</i>					
Före full utspädning	neg	>100	>100		
Efter full utspädning	neg	>100	>100		

1) Avser moderbolaget

2) Avser koncernen

3) Antal aktier har justerats för aktiesplit genomförd 1998 resp. 2000.

4) Avser det antal aktier som maximalt kan komma att tecknas genom utestående teckningsoptioner.

5) Beräknat enligt Redovisningsrådets Rekommendation 18

Förvaltnings- berättelse

NYCKELTAL

33

FÖRVALTNINGS-
BERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Telelogic AB (publ), 556049-9690, får härmed avge årsredovisning för räkenskapsåret 2000.

Rekordår för Telelogic

År 2000 var ett rekordår för Telelogic. Bolaget hade en tillväxttakt på 177% för helåret, jämfört med 78% 1999. Sedan 1997, då tillväxten för första gången var över 50% (59%) har Telelogic kontinuerligt ökat tillväxttakten.

Detta har skett genom kraftig organisk tillväxt och framgångrika förvärv. Telelogic har på detta sätt stärkt sin position och bolaget har utvecklats till att bli en av de två ledande leverantörerna av utvecklingsverktyg på marknaden för avancerad mjukvaruutveckling. Telelogic upplever fortsatt stark efterfrågan på produkter och tjänster på de geografiska marknader och inom de segment bolaget verkar. Tillväxtprognosen för år 2001 ligger därför fast på över 100%.

Telelogic har under 2000 ökat omsättningen med 551% på den betydelsefulla amerikanska marknaden, jämfört med samma period föregående år. Antalet anställda har samtidigt mångdubblats till att vid årets slut uppgå till 333 personer, varav 251 personer inom försäljning och konsultverksamhet.

Under året ökade licensförsäljningen med 171% och tjänsteförsäljningen med 189% jämfört med samma period föregående år. Tjänsteförsäljningen utgör 35% av den totala omsättningen. Telelogics målsättning för år 2001 är att tjänsteförsäljningen fortsatt ska utgöra 35% av den totala omsättningen.

Resultat

Telelogic visar ett resultat efter finansiella poster på 8,8 Mkr exklusive goodwillavskrivningar, och ett resultat på -41,6 Mkr efter finansnetto. Även rörelseresultatet exklusive goodwillavskrivningar är positivt, 0,7 Mkr.

Förvärv som del av tillväxtstrategin

Telelogic har som strategi att kombinera tekniskt ledande produkter till en integrerad lösning samt erbjuda hög servicenivå och global leveranskapacitet. Telelogic har på detta sätt skapat sig en unik position i en snabbt växande nisch inom mjukvarumarknaden. De fyra förvärv av produktbolag/divisioner samt de två förvärven av tjänsteföretag som Telelogic genomfört under året, har varit avgörande för att kunna genomföra denna strategi.

Under tredje och fjärde kvartalet förvärvades två bolag som avsevärt förstärkte Telelogics verksamhet i USA – QSS Inc och Continuus Software Corp. Bolagen har redan på ett väsentligt sätt bidragit till Telelogics framgångar, framförallt i USA men även på den europeiska marknaden.

Framgångsrik integrationsprocess

De förvärvade bolagen har mycket snabbt blivit integrerade delar av Telelogic. I Telelogics ledning sitter nu personer från tidigare ledningsgrupper i Verilog, QSS och Continuus. De har alla stor erfarenhet av branschen och har skapat kontinuitet och stabilitet i integrationsprocessen.

De enskilt största förvärven var de två amerikanska bolagen QSS och Continuus. De båda bolagen har många likheter:

- Ledande mjukvaruföretag med en global verksamhet.
- De tekniskt mest avancerade produkterna, anpassade för stora, komplexa projekt med distribuerade utvecklingsteam.
- En övervägande del av kunderna inom realtidsindustrin. Bland dessa kunder är en betydande del kommunikationsföretag.
- Starka marknadsorganisationer i USA och i Europa

Likheterna mellan de två bolagen samt likheterna med Telelogics verksamhet har på ett avgörande sätt underlättat integrationsarbetet. Ytterligare en viktig anledning till att integrationsprocessen varit framgångsrik är att konkurrensbilden för de förvärvade bolagen är den samma före och efter förvärvstillfället. Den stora skillnaden efter förvärvstidpunkten är att bolagen som del av en större integrerad enhet uppenbart stärkt sin konkurrenskraft. Integrationsaktiviteterna kommer att fortsätta med hög intensitet under 2001.

Synergieffekter

Med ett bredare produktutbud har möjligheter till korsförsäljning uppstått. Telelogic har med förvärven uppnått en markant starkare position på marknaden och märkt ett stort intresse från kunder för de kompletterande produkterna.

Omstruktureringar i de förvärvade bolagen har genomförts för att fokusera verksamheten och uppnå kostnadsbesparingar i den nya strukturen. Personer bäst lämpade för respektive position har handplockats. Inom ramen för denna process har delar av den tidigare ledningen redan lämnat bolaget under ordnade former. Telelogic har som mål att under året anställa ca 400 personer globalt och har därför kunnat omplacera ett flertal medarbetare som berörts av denna förändringsprocess. Omorganisationen av ledning, mellancheffsnivåer, administration samt samordningen av infrastruktur har minskat kostnadsnivåerna med ca 3% jämfört med de nivåer som bolagen hade som fristående enheter.

Även inom produktutveckling finns framtida synergieffekter. Produktutvecklingen renodlas och fokuseras i fyra produktdivisioner; Kravhantering, Utveckling, Test och Konfigurationshantering. Den nya strukturen innehåller även tre kompletterande satsningar som bedöms ha stor potential. Dessa bedrivs sedan årsskiftet som egna resultatenheter inom Telelogic; Bluetooth PreQual, Vision Map och Komponenter.

Ökade marknadsandelar

Telelogic har sin starkaste ställning i kommunikationsindustrin och inom detta segment har bolaget bevisat sin ledande ställning. Under fjärde kvartalet kom tre av de största affärerna från ledande kommunikationsföretag. Ett nordiskt telekombolag förlängde ett omfattande konsultkontrakt. Ett ledande tyskt kommunikationsföretag har investerat i verktyg för konfigurationshantering och amerikanska InterDigital Communications Corp har beställt licenser för utvecklings- och testverktyg till ett av sina 3G-relaterade projekt.

Under året har Telelogic haft som målsättning att öka marknadsandelen inom realtidsindustrin med 20%. Målet har överträffats och år 2000 har Telelogic en marknadsandel för modelleringsverktyg på ca 47%, enligt VDC. Även de förvärvade produkterna har nått stora framgångar. Exempel på stora

affärer är investeringar i kravhanteringssystem av ett europeiskt rymdföretag och även av ett brittiskt företag verksamt inom flygindustrin. Inom bilindustrin har Telelogics tyska dotterbolag historiskt en stark ställning och Telelogic valdes under året som partner till Volkswagen. Bilindustrin kommer under 2001 vara ett av de realtidssegment som Telelogic adresserar globalt.

I början på december fick Telelogic sin största licensorder hitills från ett amerikanskt kommunikationsföretag. Affären är ett exempel på de allt mer förekommande koncernavtalen där Telelogic med den utökade produktportföljen är mycket väl positionerat.

Investeringar

Investeringarna uppgick till 1847 Mkr, varav QSS och Continuus svarade för 1 117 Mkr respektive 442 Mkr. För en utspädning på ca 20% har Telelogic förvärvat två bolag som idag var för sig omsätter mer än Telelogic gjorde 1999. QSS ingår i koncernen från september och Continuus från december.

Finansiell ställning

Likvida medel uppgick per den 31 december till 240,8 Mkr jämfört med 30,9 Mkr 1999. En kontant nyemission genomfördes i första kvartalet och inbringade 417 Mkr. Soliditeten uppgår till 76% jämfört med 23% föregående år. Genomsnittlig kredittid för utestående kundfordringar uppgår per den 31 december till 83 dagar, vilket är något lägre än snittet under året.

Antalet aktier uppgick vid årskiftet till 125,4 miljoner. Därutöver tillkommer 9,2 miljoner aktier för den slutförda finansieringen av Continuus, vilka har registrerats först efter årskiftet.

Antalet utestående optioner vid årets slut motsvarar 12,6 miljoner aktier. Av dessa är 10,4 miljoner riktade till personalen, vilket motsvarar 8% av det totala antalet aktier vid full utspädning.

Personal

Personalstyrkan under året som helhet har ökat med 810 personer, varav 270 personer organiskt och 540 personer via förvärv. Den främsta förändringen har skett i USA där ökningen under året uppgår till 306 personer, främst genom förvärven av QSS och Continuus. Personalomsättningen är fortsatt låg.

Utsikter för 2001

För år 2001 är förutsättningarna för en kraftig tillväxt tydliga. Tillväxten under året bedöms bli mer än 100%, inklusive mindre förvärv.

Telelogic har som målsättning att för helåret 2001 leverera en rörelsemarginal exklusive goodwillavskrivningar på 5%.

Därefter kommer Telelogic successivt att öka rörelsemarginalen fram till år 2004 då bolaget har som målsättning att uppnå en rörelsemarginal exklusive goodwillavskrivningar på 20%.

De säsongsvariationer som Telelogic uppvisat under tidigare år kommer att fortsätta. Därför beräknas resultatet för första, andra och tredje kvartalet 2001 bli negativt, medan kvartal fyra bedöms bli positivt.

Styrelse och ledning

Styrelsen har bestått av nio bolagsstämموvalda ledamöter, däribland verkställande direktören. Därutöver har arbetstagar-

organisationen utsett två ordinarie ledamöter och två suppleanter i styrelsen.

Bolagets CFO respektive CTO deltar regelmässigt i styrelsens sammanträden såsom föredragare, medan andra tjänstemän deltar i styrelsesammanträden när så anses påkallat.

Under verksamhetsåret avhölls tjugo styrelsesammanträden. Styrelsens arbete följer en på förhand uppställd plan, som är avsedd att tillgodose styrelsens behov av information om verksamheten och ledningens behov av riktlinjer för dess arbete. Bolagets revisor deltar vid styrelsesammanträde i samband med årsredovisningens framläggande och redogör då för sina iakttagelser från koncernrevisionen.

Styrelsen har reglerat sitt arbets sätt i en skriftlig arbetsordning, i vilken också klargjorts ansvarsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören samt riktlinjerna för ekonomisk rapportering till styrelsen. Arbetsordningen är föremål för årlig översyn.

Moderbolaget

Renodlingen av Telelogic AB till att enbart innehålla koncernfunktion har fortsatt under år 2000. Dotterbolaget Telelogic Sverige AB har under året övertagit ansvaret för den svenska försäljnings- och konsultverksamheten, dotterbolagen Telelogic Technologies Malmö AB samt Telelogic Technologies Test AB bedriver utvecklingsuppdrag för Telelogic ABs räkning samt Telelogic Academy bedriver utbildningsverksamhet och har hand om det gemensamma kursmaterialet för Telelogic Tau produkterna. Fortfarande bedrivs dock en viss försäljning till marknader där Telelogic AB ännu ej har egna dotterbolag.

Telelogic AB förvärvade under första kvartalet samtliga produkt- och distributionsrättigheter för UML verktyget CoolJex från Sterling. I andra kvartalet förvärvades konsultföretaget Certeam AB med ett 50-tal anställda. Förutom de två stora förvärven under andra halvåret (QSS och Continuus redogjorda för under koncernen), förvärvades ett mindre produktföretag i Los Angeles under fjärde kvartalet.

Telelogic AB har under året investerat i en uppbyggnad av komponentverksamheten, där första ordern av en protokollstack till 3G kom från Japanska NEC. Telelogic AB har också etablerat nya dotterbolag i Australien, Korea, Kina, Nederländerna och Spanien. Telelogic AB har dessutom investerat i rättigheten att utnyttja källkoden från ObjectGeode från Telelogic Toulouse SA (tidigare Verilog SA) vid framtagning av den nya generationens produkter inom Telelogic Tau. Produkträttigheterna för Telelogic Tau kommer därmed att koncentreras till moderbolaget.

Underskottet i moderbolaget är hänförligt till investeringar i uppbyggnaden av nya dotterbolag, komponentverksamheten, avskrivningar på källkods-, produkt- och distributionsrättigheter. Dessa investeringar förväntas på sikt ge ett intäktsöverskott i moderbolaget bl a genom royalty, utdelning, etc.

Förslag till disposition beträffande bolagets förlust

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att årets förlust 70 828 781 kronor behandlas enligt följande:

Avräknas mot balanserade vinstmedel	4 689 130 kronor
lanspråkstagande av överkursfond	66 139 651 kronor
Summa	70 828 781 kronor

Koncernen saknar fria vinstmedel.

Vad beträffar företagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkning med tillhörande bokslutskommentarer.

Malmö den 28 februari 2001

Telelogic AB
Styrelsen

Resultaträkning

FÖRVALTNINGS-
BERÄTTELSE

35

RESULTATRÄKNING

(TSEK)	Not	Kon- cernen 2000	Kon- cernen 1999	Kon- cernen 1998	Moder- bolaget 2000	Moder- bolaget 1999
Licens- och underhållsintäkter		569 568	210 378	134 787	184 337	137 326
Konsult- och övriga intäkter		311 582	108 006	43 660	3 996	41 044
Nettoomsättning	1	881 150	318 384	178 447	188 333	178 370
Licens- och underhållskostnader		– 57 501	– 24 481	– 11 897	– 17 512	– 13 078
Konsult- och övriga kostnader		–196 488	– 61 497	– 25 173	– 15 626	– 23 249
Bruttoresultat		627 161	232 406	141 377	155 195	142 043
Försäljningskostnader	1	– 362 816	– 137 436	– 77 016	– 132 749	– 80 220
Administrationskostnader		– 92 162	– 34 817	– 18 548	– 37 664	– 22 164
Produktutvecklingskostnader		–171 498	– 53 252	– 42 302	– 72 040	– 47 245
Avskrivning goodwill och övriga immateriella anläggningstillgångar		– 50 415	– 4 688	– 1 162	– 22 158	– 1 256
Rörelseresultat	2, 3, 4, 5	– 49 730	2 213	2 349	– 109 416	– 8 842
Resultat från finansiella poster						
Övriga ränteutgifter och liknande resultatposter		10 389	1 485	521	11 891	1 083
Räntekostnader och liknande resultatposter		– 2 282	– 944	– 1 821	– 540	– 622
Resultat efter finansiella poster		– 41 623	2 754	1 049	– 98 065	– 8 381
Bokslutsdispositioner		—	—	—	—	2 253
Resultat före skatt		– 41 623	2 754	1 049	– 98 065	– 6 128
Skatt på årets resultat	6	– 7 118	– 2 660	– 901	27 237	1 617
Årets resultat		– 48 741	94	148	– 70 828	– 4 511

Balansräkning

TILLGÅNGAR (TSEK)	Not	Kon- cernen 001231	Kon- cernen 991231	Kon- cernen 981231	Moder- bolaget 001231	Moder- bolaget 991231
Anläggningstillgångar						
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>						
Källkodsrättigheter	7	8 793	11 305	—	71 544	11 305
Goodwill	8	1 951 126	173 800	16 267	43 544	—
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>						
Inventarier och installationer	9	133 835	29 086	14 771	6	13 447
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>						
Andelar i koncernföretag	10	—	—	—	1 839 061	239 833
Andra långfristiga fordringar	11	102 013	57 679	—	42 370	4 746
Fordringar hos koncernföretag	12	—	—	—	205 115	6 136
Summa anläggningstillgångar		2 195 767	271 870	31 038	2 201 640	275 467
Omsättningstillgångar						
<i>Kortfristiga fordringar</i>						
Kundfordringar		537 613	144 665	56 307	41 469	36 784
Fordringar hos koncernföretag		—	—	—	192 462	42 759
Skattefordringar		792	1 217	—	938	909
Övriga fordringar		42 783	12 961	2 774	5 065	1 135
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13	57 392	9 108	11 446	3 881	2 434
		638 580	167 951	70 527	243 815	84 021
Kassa och bank		240 796	30 899	9 685	83 014	3 431
Summa omsättningstillgångar		879 376	198 850	80 212	326 829	87 452
SUMMA TILLGÅNGAR		3 075 143	470 720	111 250	2 528 469	362 919

EGET KAPITAL OCH SKULDER (TSEK)	Not	Kon- cernen 001231	Kon- cernen 991231	Kon- cernen 981231	Moder- bolaget 001231	Moder- bolaget 991231
Eget kapital	14					
<i>Bundet eget kapital</i>						
Aktiekapital		1 254	812	600	1 254	812
Bundna reserver		2 031 915	105 610	2 679	—	—
Reservfond		—	—	—	120	120
Överkursfond		—	—	—	1 958 820	98 764
Pågående nyemission		426 401	—	—	426 401	—
		2 459 570	106 422	3 279	2 386 595	99 696
<i>Fritt eget kapital</i>						
Balanserat resultat		– 73 663	2 527	8 786	4 689	7 821
Årets resultat		– 48 741	94	148	– 70 828	– 4 511
		– 122 404	2 621	8 934	– 66 139	3 310
Summa eget kapital		2 337 166	109 043	12 213	2 320 456	103 006
<i>Avsättningar</i>						—
Avsättningar för pensioner		2 158	1 698	—	—	—
Uppskjuten skatteskuld	15	112	—	378	—	—
Övriga avsättningar	16	32 000	6 120	—	—	—
Summa avsättningar		34 270	7 818	378	0	0
<i>Långfristiga skulder</i>						
Checkräkningskredit	17	4 353	6 537	28 252	3 451	6 001
Övriga räntebärande skulder		—	—	1 050	—	—
Övriga skulder	18	67 071	172 547	—	62 717	172 547
Summa långfristiga skulder		71 424	179 084	29 302	66 168	178 548
<i>Kortfristiga skulder</i>						
Räntebärande skulder till kreditinstitut		44	20 000	7 000	—	20 000
Leverantörsskulder		79 735	26 479	13 141	6 505	7 722
Skulder till koncernföretag		—	—	—	87 953	10 470
Skatteskuld		8 358	4 358	1 228	—	—
Övriga räntebärande skulder		—	—	4 000	—	—
Övriga kortfristiga skulder		103 712	36 723	6 473	24 174	19 990
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	19	440 434	87 215	37 515	23 213	23 183
Summa kortfristiga skulder		632 283	174 775	69 357	141 845	81 365
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		3 075 143	470 720	111 250	2 528 469	362 919
Ställda säkerheter		124 422	45 000	55 797	124 422	45 000
Ansvarsförbindelser		57	92	109	1 815	657

Kassaflödesanalys

(TSEK)	Kon- cernen 2000	Kon- cernen 1999	Moder- bolaget 2000	Moder- bolaget 1999
<i>Den löpande verksamheten</i>				
Rörelseresultat	- 49 730	2 213	- 109 416	- 8 842
+ Av- och nedskrivningar som belastat resultatet	76 644	13 777	22 158	5 887
+/- Förändring av icke räntebärande avsättningar	- 8 137	1 698	—	—
+/- Resultat på sålda anläggningstillgångar	1 490	- 91	—	—
	20 267	17 597	- 87 258	- 2 955
Erhållen ränta	10 389	1 485	11 891	1 083
Erlagd ränta	- 2 558	- 631	- 540	- 622
Betald inkomstskatt	- 7 019	- 680	- 142	- 921
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	21 079	17 771	- 76 049	- 3 415
Förändring av rörelsekapital (exkl likvida medel)				
Ökning(-)/minskning(+) av kortfristiga fordringar	- 281 086	- 80 768	- 159 765	- 22 033
Ökning(+)/minskning(-) av kortfristiga skulder	113 188	61 162	64 779	4 234
Kassaflöde från den löpande verksamheten	- 146 819	- 1 835	- 171 035	- 21 214
<i>Investeringsverksamheten</i>				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	- 70 278	- 34 316	- 125 941	- 12 561
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	- 61 464	- 14 837	—	- 11 507
Förvärv av dotterbolag	- 517 312	—	- 500 304	- 35 749
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	—	- 7 321	—	—
Försäljning av inventarier	416	136	13 441	777
Förändring av finansiella fordringar	—	—	- 198 979	- 6 136
Kassaflöde från investeringsverksamheten	- 648 638	- 56 338	- 811 783	- 65 176
Kassaflöde efter investeringar	- 795 457	- 58 173	- 982 818	- 86 390
<i>Finansieringsverksamheten</i>				
Nyemissioner	1 083 572	91 425	1 076 072	91 425
Upptagna lån	—	9 000	—	9 000
Amortering av lån	- 88 377	- 22 765	- 22 550	- 17 459
Emission av förlagslån med teckningsoptioner	9 087	1 936	7 500	3 390
Erhållna koncerbidrag	—	—	1 379	—
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 004 282	79 596	1 062 401	86 356
Årets kassaflöde	208 825	21 423	79 583	- 34
Likvida medel vid årets början	30 899	9 685	3 431	3 465
Kursdifferens i likvida medel	1 072	- 209	—	—
Likvida medel vid årets slut	240 796	30 899	83 014	3 431
Tilläggsupplysning till kassaflödesanalysen				
Förvärv av dotterföretag inkl aktieägartillskott				
Förvärvade tillgångar och skulder				
Goodwill	1 765 325			
Materiella anläggningstillgångar	71 345			
Fordringar	214 152			
Likvida medel	93 874			
Avsättningar	- 34 400			
Långfristiga skulder	- 70 573			
Kortfristiga skulder	- 323 907			
Köpeskilling inkl aktieägartillskott	1 715 816		1 599 228	
Tillkommer: slutreglering tidigare års förvärv	172 547		172 547	
Avgår: ej betald köpeskilling	- 84 124		- 78 418	
Avgår: betalning med egna aktier	- 1 193 053		- 1 193 053	
Utbetald köpeskilling	611 186		500 304	
Avgår: Likvida medel i den förvärvade verksamheten	- 93 874		—	
Påverkan på likvida medel	517 312		500 304	

Redovisnings- principer

KASSAFLÖDES-
ANALYS

39

REDOVISNINGS-
PRINCIPER

Allmänt

Bolaget följer Redovisningsrådets rekommendationer, vilka i allt väsentligt stämmer med IASC:s (International Accounting Standards Committee) rekommendationer.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar de företag där moderbolaget innehar, direkt eller indirekt, aktier uppgående till mer än 50 procent av röstetalet eller genom avtal på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Koncernbokslutet har upprättats enligt redovisningsrådets rekommendation RR 01:96, med tillämpning av förvärvsmetoden. Utländska dotterbolagens bokslut har omräknats efter dagskursmetoden varvid resultaträkningar omräknats till genomsnittskurs och balansräkningar samt den koncernmässiga goodwill som är hänförlig till respektive dotterbolag har omräknats till balansdagens kurs.

Skatter

Bolaget följer såväl i koncernens som i moderbolagets redovisning Redovisningsrådets rekommendation om redovisning av inkomstskatter RR 09. Uppskjutna skattefordringar aktiveras i den mån de bedöms som sannolika att kunna utnyttjas. Uppskjuten skattefordran har beräknats till ett värde motsvarande den beräknade framtida minskade skatteutbetalningen. Uppskjuten skatteskuld upptas till aktuell skattesats i respektive koncernbolags hemland.

Fordringar och skulder

Fordringar har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta. Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. Om betalkursen för en fordran eller skuld säkrats genom terminsaffär, används terminskontraktets kurs. Kursdifferenser på kortfristiga fordringar och skulder ingår i rörelseresultatet medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster. Koncernen valutasäkrar en del av förväntad försäljning i främmande valuta genom terminskontrakt. Sådana terminskontrakt resultatavräknas samtidigt som de säkrade försäljningsintäkterna.

Redovisning av intäkter

Programvaror

Intäkter för upplåtna programrättigheter, redovisas när skriftlig inköpsorder/avtal erhållits samt leverans har ägt rum till kund.

Underhåll

Underhållsavtal faktureras i huvudsak ett år i förskott, resultatavräkning sker löpande under respektive underhållsavtals löptid.

Tjänsteuppdrag

Pågående tjänsteuppdrag till fast pris, resultatavräknas i takt med

färdigställandet enligt "percentage of completion"-metoden. 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. Intäktsförda belopp som ej fakturerats redovisas bland upplupna intäkter.

Produktutvecklingskostnader

Kostnader för produktutveckling innefattar i huvudsak personal-, dator- och lokalkostnader. Samtliga kostnader relaterade till produktutveckling kostnadsförs löpande.

Avskrivningar

Avskrivningar enligt plan baseras på tillgångarnas anskaffningsvärde och beräknad livslängd

Källkods rättigheter

För rättigheter är avskrivningssatsen 20 procent per år. Rättigheterna avser källkods rättigheter till Sterling UML-verktyg COOL:Jex. Moderbolaget har under året förvärvat nyttjanderätt till källkoder avseende ObjectGeode från dotterbolaget Telelogic Technologies Toulouse SA.

Goodwill

Skilnaden mellan anskaffningsvärdet för dotterbolagsaktierna och det vid förvärvsanalysen beräknade värdet av förvärvade nettotillgångar redovisas som koncernmässig goodwill.

Koncernmässig goodwill som är hänförlig till strategiskt viktiga förvärv skrivs av med 5 procent. Under år 1999 förvärvades Verilog SA och under år 2000 har två viktiga strategiska förvärv skett i USA av QSS Inc och Continuus Software Corp.

Koncernmässig goodwill som är hänförlig till förvärv som stärker marknadspositionerna skrivs av med 10 procent. Tidigare års förvärv av Telelogic GmbH (S&P Media-gruppen) i Tyskland, Real Time Products Ltd i Storbritannien, Telelogic SA (f d Objectif) i Frankrike samt Telelogic A/S (f d Kvatro A/S) i Norge har gett betydande marknadspositioner och koncernmässig goodwill hänförlig till dessa förvärv skrivs av med 10 procent per år. Under år 2000 har förvärv skett av Certeam AB och ATA Inc. vilka stärker marknadspositionerna i Sverige och USA.

Moderbolaget har under år 2000 förvärvat samtliga produkt- och distributionsrättigheter till Sterling UML-verktyg COOL:Jex och därmed viktiga marknadskanaler. Denna goodwill skrivs av med 10 procent per år.

Inventarier

För inventarier är avskrivningssatsen 20 procent per år. Datorer och liknande utrustning skrivs av med 33,33 procent per år.

Noter

Not 1. Nettoomsättningens fördelning på geografiska marknader

TSEK	Koncern 2000	Koncern 1999	Koncern 1998	Moderbolag 2000	Moderbolag 1999
Sverige	130 712	53 944	27 976	15 682	53 869
Övriga Norden	57 048	35 352	17 724	9 039	17 795
Övriga Europa	368 947	149 082	83 284	77 120	52 490
Nordamerika	241 082	36 097	23 089	38 681	19 855
Övriga världen	83 361	43 909	26 374	47 811	34 361
Nettoomsättning	881 150	318 384	178 447	188 333	178 370

Av moderbolagets intäkter avser 138 956 TSEK (78 371) intäkter från dotterbolag huvudsakligen avseende royalty.

Av moderbolagets kostnader avser 147 429 TSEK (88 046) fakturering från dotterbolagen huvudsakligen avseende försäljningskommissioner och utvecklingsuppdrag.

Not 2. Anställda och personalkostnader

<i>Medelantal anställda (varav män %)</i>	Koncern 2000	Koncern 1999	Koncern 1998	Moderbolag 2000	Moderbolag 1999
Sverige	269 (80)	136 (81)	82 (82)	56 (64)	136 (81)
Tyskland	84 (74)	59 (83)	38(76)	—	—
England	113 (55)	45 (82)	11 (82)	—	—
USA	171 (44)	15 (67)	10 (80)	—	—
Frankrike	101 (66)	18 (72)	5 (60)	—	—
Italien	6 (83)	3 (67)	1(100)	—	—
Japan	13 (77)	6 (83)	1(100)	—	—
Irland	12 (83)	4 (100)	2(100)	—	—
Australien	6(33)	—	—	—	—
Finland	21 (90)	1(100)	—	—	—
Norge	39 (87)	33(91)	—	—	—
Totalt	835 (67)	320 (82)	150 (80)	56 (64)	136 (81)

Personal har under året överförs från moderbolaget till dotterbolagen Telelogic Technologies Malmö AB och Telelogic Technologies Test AB.

Löner, sociala kostnader och andra ersättningar

Koncern TSEK	Koncern 2000	Koncern 1999	Koncern 1998	Moderbolag 2000	Moderbolag 1999
Styrelse och VD (varav tantiem)	26 337 3 566	11 452 2 124	4 216 983	1 590 400	1 461 360
Övriga anställda	380 931	112 467	74 170	27 368	55 412
Sociala kostnader (varav pensionskostnad)	114 368 22 280	36 117 7 863	22 481 3 120	19 005 7 606	24 641 5 911

Löner och andra ersättningar fördelade per land

TSEK	Koncern 2000	Koncern 1999	Moderbolag 2000	Moderbolag 1999
<i>Sverige</i>				
Styrelse och VD (varav tantiem)	7 179 400	1 461 360	1 590 400	1 461 360
Övriga anställda	124 443	55 412	27 368	55 412
<i>Utlandet</i>				
Styrelse och VD (varav tantiem)	19 158 3 166	9 991 1 764	- -	- -
Övriga anställda	256 488	57 055	-	-
Totalt	407 268	123 919	28 958	56 873

Arvode har ej utgått till styrelseledamöter. Till verkställande direktören har utgått 1 200 TSEK (1 101) som lön samt 400 TSEK (360) som tantiem. Pensionsförmån har utgått med 171 TSEK (171).

Verkställande direktörens anställningsavtal innehåller bestämmelse om sex månaders uppsägningstid. Vid uppsägning från arbetsgivarens sida uppgår uppsägningstiden till 12 månader. Inget avgångsvederlag utgår.

I den hos PRV registrerade årsredovisningen kommer en fullständig specifikation av löner och ersättningar per land att framgå.

Av allokerade företagsanknutna medel från SPP har totalt 1 308 TSEK erhållits under året dels i form av kontant utbetalning, dels genom användning för betalning av premier. Resterande belopp om 1 672 TSEK beräknas kunna utnyttjas för betalning av premier under år 2001.

Not 3. Ersättning till revisorer

TSEK	Koncern 2000	Koncern 1999	Moderbolag 2000	Moderbolag 1999
<i>KPMG</i>				
Revisionsuppdrag	2 665	807	435	250
Andra uppdrag	2 551	510	1 404	315
<i>Övriga revisorer</i>				
Revisionsuppdrag	201	165	—	—
Totalt	5 417	1 482	1 839	565

Not 4. Avskrivningar av anläggningstillgångar

TSEK	Koncern 2000	Koncern 1999	Koncern 1998	Moderbolag 2000	Moderbolag 1999
<i>Avskrivningar enligt plan fördelad per tillgång</i>					
Källkods rättigheter	2 512	1 256	—	18 200	1 256
Goodwill	47 903	3 432	1 162	3 958	—
Inventarier och installationer	26 229	9 089	5 514	—	4 631
	76 644	13 777	6 676	22 158	5 887
<i>Avskrivningar enligt plan fördelad per funktion</i>					
Försäljningskostnader	15 190	5 569	3 101	—	2 512
Administrationskostnader	3 859	1 372	736	—	677
Produktutvecklingskostnader	7 180	2 148	1 677	—	1 442
Goodwill och övriga immateriella anläggningstillgångar	50 415	4 688	1 162	22 158	1 256
	76 644	13 777	6 676	22 158	5 887

Not 5. Hyres - och leasingkostnader

Bolaget hyr vissa av sina anläggningar och inventarier enligt avtal som löper ut inom fem år. Framtida avtalade hyresåtagande (exklusive fastighetsskatter och andra kostnader) enligt löpande hyresavtal med ursprungliga eller återstående icke uppsägningsbara villkor utöver ett år återspeglas nedan.

TSEK	Koncern		Moderbolag	
	Lokaler	Inventarier	Lokaler	Inventarier
Räkenskapsårets betalda avgifter	37 214	9 331	1 995	233
2001	62 233	9 798	7 034	96
2002	57 666	6 854	6 399	41
2003	51 114	3 412	6 399	38
2004	42 576	804	5 839	0
2005	25 154	88	4 103	0
Totalt avtalade avgifter	238 743	20 956	29 774	175

Not 6. Skatt på årets resultat

TSEK	Koncern 2000	Koncern 1999	Koncern 1998	Moderbolag 2000	Moderbolag 1999
<i>Resultat före skatter består av följande:</i>					
Moderbolag ¹⁾	- 98 065	- 8 381	- 762	- 98 065	- 6 128
Dotterbolag	56 442	11 123	1 811	—	—
Summa	- 41 623	2 742	1 049	- 98 065	- 6 128
<i>Skattekostnaden fördelas enligt följande:</i>					
Skatt:					
Moderbolag	- 113	- 12	0	- 113	- 12
Dotterbolag	- 8 606	- 1 422	- 1 368	—	—
Summa	- 8 719	- 1 434	- 1 368	- 113	- 12
Uppskjuten skatt:					
Moderbolag ¹⁾	27 350	2 260	366	27 350	1 629
Dotterbolag	- 25 749	- 3 486	101	—	—
Summa	1 601	- 1 226	467	27 350	1 629
Total skattekostnad	- 7 118	- 2 660	- 901	27 237	1 617

¹⁾ I moderbolaget redovisas ej effekt på uppskjuten skatt i upplösta obeskattade reserver vilka ingår i koncernens uppskjutna skatt.

En avstämning av förväntad nominell skatt, 28% jämfört med bolagets effektiva skatt visas nedan:

"Förväntad skattekostnad" ¹⁾	11 654	- 768	- 294	27 458	1 715
Effekt av:					
Skillnad i skattesats för utländska dotterbolag	- 6 597	- 532	- 282	—	—
Korrigerigering av tidigare års inkomstskatt	- 154	- 12	—	- 70	18
Utländsk skatt	- 74	—	—	- 74	—
Ej avdragsgilla poster	- 11 947	- 1 348	- 325	- 77	- 116
Skatt enligt resultaträkningen	- 7 118	- 2 660	- 901	27 237	1 617

¹⁾ Förväntad skatteintäkt beräknas genom att multiplicera resultatet före skatt med den svenska statliga inkomstskattesatsen 28%.

Not 7. Källkods rättigheter

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Ingående anskaffningsvärde	12 561	—	—	12 561	—
Nyanskaffningar	—	12 561	—	78 439	12 561
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	12 561	12 561	0	91 000	12 561
Ingående avskrivningar	- 1 256	—	—	- 1 256	—
Årets avskrivningar enligt plan	- 2 512	- 1 256	—	- 18 200	- 1 256
Utgående ackumulerade avskrivningar	- 3 768	- 1 256	0	- 19 456	- 1 256
Utgående planenligt restvärde	8 793	11 305	0	71 544	11 305

Moderbolaget har under året förvärvat nyttjanderätt till källkoder avseende ObjectGeode från dotterbolaget Telelogic Technologies Toulouse SA.

Not 8. Goodwill

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Ingående anskaffningsvärde	178 394	19 025	—	—	—
Nyanskaffningar	1 835 603	161 327	17 429	47 502	—
Ändrat förvärvsvärde	—	— 845	—	—	—
Kursdifferenser	— 10 027	— 1 113	—	—	—
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	2 003 970	178 394	17 429	47 502	0
Ingående avskrivningar	4 594	— 1 162	—	—	—
Årets avskrivningar enligt plan	— 47 903	— 3 432	— 1 162	— 3 958	—
Kursdifferenser	— 347	—	—	—	—
Utgående ackumulerade avskrivningar	— 52 844	— 4 594	— 1 162	— 3 958	0
Utgående planenligt restvärde	1 951 126	173 800	16 267	43 544	0

Not 9. Inventarier och installationer

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Ingående anskaffningsvärde	74 332	24 721	12 216	25 807	15 257
Ingående anskaffningsvärde i under året förvärvade bolag	140 491	31 998	—	—	—
Nyanskaffningar	61 464	17 748	12 505	—	11 507
Utrangeringar/försäljning	— 15 960	— 45	—	— 25 801	— 957
Kursdifferenser	1 776	— 90	—	—	—
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	262 103	74 332	24 721	6	25 807
Ingående avskrivningar	— 45 246	— 9 950	— 4 436	— 12 360	— 7 910
Ingående avskrivningar i under året förvärvade bolag	— 69 146	— 26 226	—	—	—
Utrangeringar/försäljning	14 054	—	—	12 360	181
Årets avskrivningar	— 26 229	— 9 089	— 5 514	—	— 4 631
Kursdifferenser	— 1 701	19	—	—	—
Utgående ackumulerade avskrivningar	— 128 268	— 45 246	— 9 950	0	— 12 360
Utgående planenligt restvärde	133 835	29 086	14 771	6	13 447

Not 10. Andelar i koncernföretag

Moderbolagets innehav 2000-12-31

	Org.nr	Kapitalandel	Rösträts- andel	Antal andelar	Bokfört värde TSEK
Telelogic UK Ltd, Maidenhead, Storbritannien	1832150	100%	100%	10 000	130
Telelogic North America Inc., State of Delaware, USA	22-3551414	100%	100%	196 301	18 966
Telelogic Deutschland GmbH, Bielefeld, Tyskland	34265	100%	100%		18 353
Telelogic Ireland Ltd, Dublin, Irland	274232	100%	100%		
Telelogic Doors GmbH, München, Germany	123042	100%	100%		
Telelogic Options AB, Malmö, Sverige	556558-9119	100%	100%	1 000	7 709
Telelogic Academy AB, Göteborg, Sverige	556597-9399	100%	100%		
Nippon Telelogic KK, Tokyo, Japan	0104-01-035618	100%	100%	200	562
Telelogic Italia Srl, Milano, Italien	194219	100%	100%	20 000	174
Telelogic Finland Oy, Helsingfors, Finland	1549433-0	100%	100%	200	289
Telelogic Sverige Holding AB, Göteborg, Sverige	556575-0311	100%	100%	1 000	100
Telelogic Sverige AB, Göteborg, Sverige	556510-7389	100%	100%		
Telelogic-Certeam Objektdesign AB, Göteborg, Sverige	556560-6596	100%	100%		
Telelogic-Certeam Infocom AB, Göteborg, Sverige	556554-7717	100%	100%		
Telelogic-Certeam Konsult AB, Göteborg, Sverige	556558-8869	100%	100%		
Telelogic France SA, Nanterre, Frankrike	351994736	100%	100%	15 200	8 918
Telelogic Doors EURL, Nanterre, Frankrike	422878504	100%	100%		
Telelogic Norge AS, Trondheim, Norge	979465289	100%	100%	321 162	8 368
Real Time Products Ltd, Birmingham, Storbritannien	2139638	100%	100%	2 000	20 224
Telelogic Technologies Toulouse SA, Toulouse, Frankrike	33057570500034	100%	100%	25 000	185 576
Telelogic Australia Pty Ltd, Victoria, Australien	31091267097	100%	100%	18 000	102
Telelogic Technologies Malmö AB, Malmö, Sverige	556592-9568	100%	100%	1 000	100
Telelogic Technologies Test AB, Stockholm, Sverige	556592-9576	100%	100%	1 000	100
Telelogic Korea Ltd, Seoul, Korea	110111-2127896	100%	100%	5	415
Telelogic Co. Ltd, Beijing, Kina	15250	100%	100%		1 512
Telelogic Netherlands B.V., Utrecht, Holland	8092.58.754	100%	100%	182	180
Telelogic Iberica S.L., Madrid, Spanien	B-82855966	100%	100%	301	27
Telelogic Requirement Management Inc, Delaware, USA	22-3460634	100%	100%	26 876 555	1 116 562
QSS Canada Inc, Ontario, Canada	1341319	100%	100%		
Telelogic US, Inc, Delaware, USA	22-3411502	45%	45%		
Quality Systems and Software Holding Co, Oxford, Storbritannien	2706134	100%	100%		
Telelogic US, Inc, Delaware, USA	22-3411502	55%	55%		
Telelogic Doors UK Ltd, Oxford, Storbritannien	3951808	100%	100%		
Requirements Engineering Ltd, Oxford, Storbritannien	2288111	100%	100%		
Eurocom Software Ltd, Cardiff, England	2497516	100%	100%		
Visual Software Engineering Ltd, Oxford, Storbritannien	2861478	100%	100%		
Telelogic Configuration Management Inc, Delaware, USA ¹⁾	43-1070080	100%	100%	11 121 225	442 140
Telelogic Continous Ltd, Cardiff, Storbritannien	2936647	100%	100%		
Continous Software Company Ltd, Dublin, Irland	255214	100%	100%		
Continous Software Pty Ltd, New South Wales, Australien	34089339711	100%	100%		
Continous Software GmbH, Munich, Tyskland	107727	100%	100%		
Continous Software SARL, Every, Frankrike	B401075544	100%	100%		
Telelogic Docexpress Inc, Torrance, California ¹⁾	C1484400	100%	100%	900 000	8 554
Totalt					1 839 061

Under året har aktier i Telelogic Requirement Management Inc (fd QSS Inc), Telelogic Sverige AB (fd Certeam AB), Telelogic Configuration Management Inc (fd Continuus Inc) samt Telelogic Docexpress Inc (fd ATA Inc) förvärvats. Telelogic Australia Pty Ltd, Telelogic Technologies Malmö AB, Telelogic Technologies Test AB, Telelogic Academy AB, Telelogic Korea Ltd, Telelogic Beijing Co Ltd, Telelogic Netherlands B.V och Telelogic Iberica S.L. har bildats under året.

Telelogic North America Inc har erhållit aktieägartillskott med 13 215 TSEK. Under år 2000 har Telelogic North America fusionerats med Verilog Inc, tidigare dotterbolag till Telelogic Technologies Toulouse SA vilket ökat bokfört värde med 5 742 TSEK. Telelogic Options AB har erhållit ett aktieägartillskott med 7 609 TSEK. Telelogic Italia Srl har erhållit ett aktieägartillskott med 80 TSEK. Telelogic Finland Oy har erhållit ett aktieägartillskott med 215 TSEK. Vid slutreglering av köpeskillingen för Telelogic Technologies Toulouse SA har denna ökat med 622 TSEK. Vid slutreglering av köpeskillingen för Telelogic France SA har denna ökat med 2 052 TSEK.

¹⁾ Under december träffades avtal om förvärv av samtliga aktier i Telelogic Docexpress Inc (fd ATA Inc) genom utgivande av 150 000 st aktier i Telelogic AB. Vid styrelsemöte den 9 januari år 2001 fattades beslut om utgivande av aktier. Telelogic erhöll genom avtalet redan vid avtalstidpunkten bestämmande inflytande över ATA Inc.

²⁾ Telelogic Configuration Management Inc (f d Continuus Inc) ägs per bokslutsdagen ej till 100%. Tvångsinlösen kommer dock att ske avseende resterande aktier ca 1% varför hela köpeskillingen har bokförts, samtidigt som skulden för inlösen är medtagen bland övriga kortfristiga skulder.

Not 11. Andra långfristiga fordringar

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Uppskjuten skattefordran	102 266	57 686	—	42 370	4 746
Uppskjuten skatteskuld på obeskattade reserver	— 253	— 7	—	—	—
	102 013	57 679	0	42 370	4 746

Av uppskjuten skattefordran avser 56,0 Mkr (52,8) förvärvade förlustavdrag och reserv för omstrukturering i dotterbolag, samt 13,4 Mkr (3,1) avdragsgilla emissionskostnader som redovisats mot eget kapital. Resterande fordran avser huvudsakligen uppskjuten skatt på årets förlust i moderbolaget.

Not 12. Fordringar hos koncernföretag

TSEK	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Långfristigt lån till Continuus Software Corporation	58 765	—
Långfristigt lån till Telelogic Sverige Holding AB	140 000	—
Långfristigt lån till Telelogic Deutschland GmbH	6 350	6 136
	205 115	6 136

Not 13. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Förutbetalda hyror	16 936	1 420	1 392	1 835	1 201
Upplupna intäkter	20 934	1 492	—	—	—
Förutbetalda kostnader utvecklingsprojekt	16 006	2 532	939	—	—
Övrigt	3 516	3 664	9 115	2 046	1 233
	57 392	9 108	11 446	3 881	2 434

Not 14. Eget kapital

TSEK	Antal aktier	Aktie- kapital	Bundna reserver	Pågående nyemission	Fritt eget kapital	Totalt
Koncernen						
Ingående balans per 2000-01-01	8 120 000	812	105 610	—	2 621	109 043
Split 1:10	73 080 000	—	—	—	—	—
Nyemissioner	44 164 964	442	1 852 556	—	—	1 852 998
Pågående nyemission	—	—	—	426 401	—	426 401
Erhållen optionspremie	—	—	10 345	—	—	10 345
Förlust teckningsoptioner	—	—	—	—	— 491	— 491
Förskjutningspost	—	—	81 402	—	— 81 402	0
Kursdifferens	—	—	— 17 998	—	5 609	— 12 389
Årets resultat	—	—	—	—	— 48 741	— 48 741
Utgående balans per 2000-12-31	125 364 964	1 254	2 031 915	—	— 122 404	2 337 166
Moderbolaget						
Ingående balans per 2000-01-01	8 120 000	812	120	—	3 310	103 006
Split 1:10	73 080 000	—	—	—	—	—
Nyemission	44 164 964	442	1 852 556	—	—	1 852 998
Pågående nyemission	—	—	—	426 401	—	426 401
Erhållen optionspremie	—	—	7 500	—	—	7 500
Erhållna koncernbidrag	—	—	—	—	1 379	1 379
Årets resultat	—	—	—	—	— 70 828	— 70 828
Utgående balans per 2000-12-31	125 364 964	1 254	1 958 820	426 401	— 66 139	2 320 456

Aktiernas nominella värde är 0,01 SEK.

Under januari genomfördes en nyemission av 8 000 000 aktier riktade till tidigare ägare av Telelogic Technologies Toulouse SA (f d Verilog SA). I maj gavs 1 611 470 aktier ut vid teckning i enlighet med optionsavtal som säljare tidigare erhållit i samband med förvärvet.

Under februari slutfördes en kontantemission om 6 500 000 aktier riktade till internationella placerare. Nyemissionen tillförde Telelogic 417 000 TSEK. Under maj gavs 9 200 000 aktier ut vid teckning av optioner från optionsprogram 1998/2002 som tillförde Telelogic 16 863 TSEK. Under juni respektive november emitterades 1 440 668 aktier som likvid för förvärvet av Telelogic Sverige AB(f d Certeam AB). Under septem-

ber emitterades 17 412 826 aktier i samband med förvärvet av Telelogic Requirement Management Inc (f d QSS Inc). I redovisningen har emissionskostnader som belastat erhållen emissionslikvid samt erhållen optionspremie beräknats med beaktande av värdet av den uppskjutna skattefordran.

Telelogic har per den 31/12 2000 följande optionsprogram:

Optionsprogram 1998/2001 ("T01") avser 522 000 optionsrätter. Varje optionsrätt berättigar till teckning av 2 200 000 aktier i Telelogic AB till en teckningskurs om 2,00 kronor per aktie. Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med 22 000 kronor.

Optionsprogram riktade till personalen:

"Optionsprogram 1998/2001 ("T01") avser 522 000 optionsrätter. Varje optionsrätt berättigar till teckning av 10 aktier i Telelogic AB till en teckningskurs om 7,30 kronor per aktie. Teckning kan ske senast 31 december 2001. Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med 52 200 kronor. Per den 31 december 2000 hade 517 350 optioner överlåtits till anställda.

"Optionsprogram 1999/2002 ("T02") avser 200 000 optionsrätter. Varje optionsrätt berättigar till teckning av 10 nya aktier till en teckningskurs av 32,90 kronor per aktie. Teckning kan ske senast den 31 december år 2002. Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med 20 000 kronor. Per den 31 december 2000 hade 112 819 optioner överlåtits till anställda.

"Optionsprogram 2000/2002 ("T03") avser 300 000 optionsrätter. Varje optionsrätt berättigar till teckning av 10 nya aktier till en teckningskurs av 156 kronor per aktie. Teckning kan ske senast den 31 december 2002. Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med 30 000 kronor. Per den 31 december 2000 hade 162 069 optioner överlåtits till anställda.

"Optionsprogram 2000/2005 ("T04") avser 164 050 optionsrätter där varje optionsrätt berättigar till teckning av en ny aktie till en teckningskurs av 74 kronor per aktie. Teckning kan ske senast den 31 maj 2005. Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med 1 640 kronor. Per den 31 december 2000 hade 164 050 optioner överlåtits till anställda.

Under 2000 har som en följd av kursnedgången på Telelogicaktien en förlust uppkommit i Telelogic Options AB, vilken belastar koncernens fria kapital.

Not 15. Uppskjuten skatteskuld

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
<i>Avsättning för uppskjuten skatt</i>					
Obeskattade reserver	84	—	631	—	—
Övriga skulder/fordringar	28	—	— 253	—	—
	112	0	378	0	0

Not 16. Övriga avsättningar

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Kostnader för omstruktureringsåtgärder	32 000	6 120	—	—	—
	32 000	6 120	0	0	0

Avsättningen för omstruktureringsåtgärder gjordes i samband med förvärvet av Verilog SA under år 1999. Huvuddelen av kostnaderna har tillkommit som en följd av samordning med Telelogics övriga verksamheter och avser personalförändringar samt övriga integrationskostnader.

Under år 2000 har förvärven av QSS Inc, Continuus Software Corp. och Certeam AB medfört motsvarande kostnader för omstrukturering med totalt 34,4 Mkr. Reserverna har utnyttjats under året med 8,5 Mkr.

Not 17. Checkräkningskredit

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Beviljad kreditlimit	91 112	32 416	31 457	90 000	25 000
Outnyttjad del	— 86 759	— 25 879	— 3 205	— 86 549	— 18 999
Utnyttjat kreditbelopp	4 353	6 537	28 252	3 451	6 001
<i>Ställda säkerheter till kreditinstitut</i>					
Företagsinteckningar	45 000	45 000	37 000	45 000	45 000
Aktier i dotterbolag	—	—	18 797	—	—
	45 000	45 000	55 797	45 000	45 000

Not 18. Övriga skulder

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Övriga långfristiga skulder	4 354	—	—	—	—
Skuld, förvärv Certeam AB ¹⁾	59 263	—	—	59 263	—
Skuld, förvärv ATA Inc ¹⁾	3 454	—	—	3 454	—
Skuld, förvärv Verilog	—	172 547	—	—	172 547
	67 071	172 547	0	62 717	172 547

1) Skulder avseende tilläggsköpeskilling för förvärvade bolag.

Not 19. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Underhållsavtal, förutbetalda intäkt	200 862	41 367	19 758	7 808	6 493
Semesterlöneskuld	18 774	13 310	4 066	2 844	7 533
Upplupna löner	70 713	7 342	2 348	1 264	2 000
Sociala avgifter	26 614	9 906	3 985	3 862	2 194
Ofakturerade leveranser	—	2 665	—	—	—
Övrigt	123 471	12 625	7 358	7 435	4 963
	440 434	87 215	37 515	23 213	23 183

Not 20. Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

TSEK	Koncern 001231	Koncern 991231	Koncern 981231	Moderbolag 001231	Moderbolag 991231
Ställda säkerheter					
För egna skulder och avsättningar	45 000	45 000	37 000	45 000	45 000
Företagsinteckningar	—	—	18 797	—	—
Aktier i dotterbolag					
Summa	45 000	45 000	55 797	45 000	45 000
Övriga ställda panter och säkerheter					
Bankräkning	79 422	—	—	79 422	—
Summa ställda säkerheter	124 422	45 000	55 797	124 422	45 000
Ansvarsförbindelser					
Borgensförbindelser till anställda	57	92	109	57	92
Borgensförbindelser till koncernföretag	—	—	—	1 758	565
Summa ansvarsförbindelser	57	92	109	1 815	657

Not 21. Valutasäkring

Koncernen har som policy att säkra kommersiella flöden för maximalt 12 månader. I huvudsak avser säkringen fakturering från Sverige till 40-80 % av förväntade betalningar i respektive valuta. Utestående flödessäkringar per 2000-12-31 förfaller inom 2 månader. Det fanns inga latenta kursvinster eller förluster på de utestående kontrakten.

Malmö den 28 februari 2001

Lars Ahlman <i>Ordförande</i>	Kjell Duveblad	Erik Fröberg
Kjell Spångberg	Bo Wahlström	Stefan Wigren
Lars Spongberg	Mats Lönnqvist	Michael Andersson <i>Arbetstagarrepresentant</i>
Tommy Eriksson <i>Arbetstagarrepresentant</i>	Anders Lidbeck <i>Verkställande direktör</i>	

Min revisionsberättelse har avgivits den 1 mars 2001

Alf Svensson
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Telelogic AB för år 2000. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskaphandlingarna och förvaltningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra mig om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskaphandlingarna. 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 mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga

beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina 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 redovisningssed i Sverige.

Jag tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, behandlar förlusten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Malmö den 1 mars 2001

Alf Svensson
Auktoriserad revisor

Styrelse

Lars Ahlman, ordförande



Född 1959
Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 1998
Styrelseledamot i Netvertis SA
Antal aktier i Telelogic AB: 2 816 000, varav
2 400 000 utlånade per den 31 dec 2000
Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 0

Kjell Duveblad



Född 1954
VD i Oracle Svenska AB
Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 1998
Styrelseledamot i
Emerging Technologies ET AB, Halebop
Antal aktier i Telelogic AB: 400 000
Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 0

Erik Fröberg



Född 1957
Verkställande direktör och koncernchef
i Digiquant A/S
Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 1998
Styrelseledamot i Cybernetics
Antal aktier i Telelogic AB: 350 000
Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 0

Anders Lidbeck



Född 1962.
Verkställande direktör och koncernchef
i Telelogic AB.
Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 1998.
Styrelseledamot i Emerging Technologies ET AB
Antal aktier i Telelogic AB: 106 000
Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 1 620 000

Mats Lönnqvist



Född 1954
Senior Investment Manager i Ratios AB
Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 2000
Styrelseledamot i Scandic Hotels AB, Camfil AB,
Telge Energi Försäljning AB, Bordsjö Skogar AB
Antal aktier i Telelogic AB: 0
Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 0

Lars Spongberg



Född 1945
Partner i Nordic Capital
Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 2000
Styrelseledamot i Munters AB, Bröderna
Edstrand AB, Gyros AB
Antal aktier i Telelogic AB: 5000
Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 0

Kjell Spångberg

Född 1953

Doktor i ekonomi

Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 2000

Styrelseledamot i Intentia International AB,
Emerging Technologies ET AB

Antal aktier i Telelogic AB: 17 416 000 inklusive
innehav via bolag

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 0

Bo Wahlström

Född 1949

Huvudägare i Metroland BV

Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 1998

Styrelseledamot i Provexa AB, Transtema AB,
Billiant AB, Spectral AB, Stena Sfärråd

Antal aktier i Telelogic AB: 7 500 000, varav
6 300 000 utlånade per den 31 dec 2000

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 0

Stefan Wigren

Född 1957

Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 1999

Styrelseledamot i Teligent AB, Mind AB,
Bergman & Beving AB

Antal aktier i Telelogic AB: 50 000

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 0

Michael Andersson

Född 1968

Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 2000

Arbetslagarnas representant

Antal aktier i Telelogic AB: 1500

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 13 300

Tommy Eriksson

Född 1964

Styrelseledamot i Telelogic AB sedan 2000

Arbetslagarnas representant

Antal aktier i Telelogic AB: 0

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 26 000

Antal optioner anges genomgående baserat
på antal underliggande aktier

Ordinarie revisor**Alf Svensson**

KPMG

Född 1949

Revisor i bolaget sedan 1998

Ledning

Håkan Rippe

Född 1968

Executive Vice President Business Development

Antal aktier i Telelogic AB: 0

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 294 000

Anställd i Telelogic sedan: 1999

Håkan Tjärnemo

Född 1960

Chief Financial Officer

Antal aktier i Telelogic AB: 136 000

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 182 000

Anställd i Telelogic sedan: 1998

Jesper Christensen

Född 1958

President Market Division Europe

Antal aktier i Telelogic AB: 0

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 41 660

Anställd i Telelogic sedan: 2000

Catharina Sundelin

Född 1973

Vice President Intellectual Capital

Antal aktier i Telelogic AB: 72 000

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 29 500

Anställd i Telelogic sedan: 1997

John R Wark

Född 1951

Chief Marketing Officer

Antal aktier i Telelogic AB: 0

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 0

Styrelseordförande, koncernchef och VD i Continuus

Software Corp under perioden 1994-2000



Anders Lidbeck

Född 1962

President & CEO

Antal aktier i Telelogic AB: 106 000

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 1 620 000

Anställd i Telelogic sedan: 1998

Per Åsberg

Född 1961

President Market Division Nordic

Antal aktier i Telelogic AB: 0

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 225 000

Anställd i Telelogic sedan: 1999

Tom Dent

Född 1946

President Market Division America

Antal aktier i Telelogic AB: 216 370

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 0

Koncernchef och VD i QSS Inc under perioden
1997-2000

Ingemar Ljungdahl

Född 1953

Chief Technology Officer

Verkställande direktör under perioden 1991-97

Antal aktier i Telelogic AB: 230 000

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 82 000

Anställd i Telelogic sedan: 1984

Michael Atlevi

Född 1957

President Market Division Asia

Antal aktier i Telelogic AB: 66 000

Antal teckningsoptioner i Telelogic AB: 70 000

Anställd i Telelogic sedan: 1983



Telelogic globalt

Internationellt huvudkontor

Telelogic AB
Box 4128
SE-203 12 Malmö
Sverige
Tfn: +46 40 17 47 00
Fax: +46 40 17 47 47

Amerikanskt huvudkontor

Telelogic North America Inc.
400 Valley Road
Suite 200
Mt Arlington, NJ 07856
USA
Tfn: +1 973 770 6400
Fax: +1 973 770 6401

Australien

Telelogic Australia Pty. Ltd.
Level 3, 11 Queens Road
Melbourne VIC 3004
Australien
Tfn: +61 3 9823 6900
Fax: +61 3 9867 7903

Telelogic Australia Pty. Ltd.
Level 3, South Tower
1-5 Railway Street
PO Box 1048
Chatswood NSW 2067
Australien
Tfn: +61 2 9904 6033
Fax: +61 2 9904 6044

Finland

Telelogic Finland Oy
Eteläesplanadi 22
FIN-00130 Helsinki
Finland
Tfn: +358 9 2310 1300
Fax: +358 9 2310 1351

Telelogic Finland Oy
Ilmarisenkatu 17
FIN-40100 Jyväskylä
Finland
Tfn: +358 14 459 2200
Fax: +358 14 459 2222

Telelogic Finland Oy
Mustionkatu 2
FIN-20750 Turku
Finland
Tfn: +358 2 28 48 400
Fax: +358 2 28 48 440

Frankrike

Telelogic France SA
Tour Franklin
92042 Paris La Défense Cedex
Frankrike
Tfn: +33 1 40 90 32 00
Fax: +33 1 40 90 32 32

Telelogic France SA
Immeuble Labrador – 3, Avenue du
Québec
Villebon sur Yvette
FR-91951 Courtaboeuf Cedex
Frankrike
Tfn: +33 1 69 59 16 16
Fax: +33 1 69 59 16 17

Telelogic France SA
150 rue Nicolas Vauquelin
BP 1310
FR-31106 Toulouse
Frankrike
Tfn: +33 5 61 19 29 39
Fax: +33 5 61 19 29 69

Indien

Telelogic India Private Limited
Prestige Meridian II, 11th Floor
30, M.G. Road
Bangalore – 560001
Indien
Tfn: +91 80 50 95 690
Fax: +91 80 50 95 691

Irland

Telelogic Ireland Ltd
Temple House
Temple House Blackrock
Co. Dublin
Irland
Tfn: +353 1 209 0156
Fax: +353 1 209 0160

Italien

Telelogic Italia Srl
Centro Direzionale Milano Oltre 2
Palazzo Tigli B, viale Europa 22
20090 - Segrate (MI)
Italien
Tfn: +39 02 269 524 64
Fax: +39 02 269 524 65

Japan

Telelogic Japan Ltd.
East Roppongi Bldg. 3F
3-16-35 Roppongi
Minato-ku, Tokyo 106-0032
Japan
Tfn: +81 3 3560 3141
Fax: +81 3 3560 3142

Kanada

Telelogic North America Inc.
155 Queen Street, Suite 200
Ottawa, ON K1P 6L1
Kanada
Tfn: +1 613 788 3700
Fax: +1 613 788 3701

Kina

Telelogic China Ltd
Suite B1117, Tower B, COFCO
Plaza,
No.8 Jianguomennei Avenue
Dong Cheng District
Beijing, 100005
Kina
Tfn: +86 10 652 271 03
Fax: +86 10-652 775 36

Nederländerna

Telelogic Netherlands b.v.
Kaap Hoorndreef 30
NL-3563 AT Utrecht
Nederländerna
Tfn: +31 30 265 1738
Fax: +31 30 265 1748

Norge

Telelogic Norge AS
Haakon VII's gate 7A
NO-7041 Trondheim
Norge
Tfn: +47 73 10 50 00
Fax: +47 73 10 50 01

Telelogic Norge AS
P.O. Box 293
Billingstadletta 13
NO-1396 Billingstad
Norge
Tfn: +47 98 26 05 00
Fax: +47 66 77 72 44

Spanien

Telelogic Iberica, S.L.
Paseo de la Castellana 141 (Edificio
Cuzco IV)
ES-280 46 Madrid
Spanien
Tfn: +34 91 749 80 27
Fax: +34 91 570 71 99

Storbritannien

Telelogic UK Ltd
Grove House, Waltham Road
White Waltham
Maidenhead
Berkshire SL6 3TN
England
Tfn: +44 1628 820 800
Fax: +44 1628 820 801

Telelogic UK Ltd
Chancery House
8 Edward Street
Birmingham B1 2RX
England
Tfn: +44 121 234 6600
Fax: +44 121 234 6611

Telelogic UK Ltd
6 Bracknell Beeches
Old Bracknell Lane
Bracknell
Berkshire RG 12 7BW
England
Tfn: +44 1 344 788 100
Fax: +44 1 344 788 111

Telelogic UK Ltd
Northbrook House
Oxford Science Park
Oxford
OX4 4GA
England
Tfn: +44 1865 784 285
Fax: +44 1865 719 859

Telelogic UK Ltd
Hanover Buildings
Rose Street
Edinburgh
EH2 2YQ
Skottland
Tfn: +44 131 622 36 00
Fax: +44 131 622 37 00

Sverige

Telelogic Sverige AB
Box 4128
Kungsgatan 6
SE-203 12 Malmö
Sverige
Tfn: +46 40 17 47 00
Fax: +46 40 17 47 47

Telelogic Sverige AB
Första Långgatan 19
SE-413 27 Göteborg
Sverige
Tfn: +46 31 710 25 00
Fax: +46 31 710 25 55

Telelogic Sverige AB
Utövägen 3A
SE-371 37 Karlskrona
Sverige
Tfn: +46 709 64 06 31
Fax: +46 455 36 85 98

Telelogic Sverige AB
Årstaängsvägen 21
SE-117 43 Stockholm
Sverige
Tfn: +46 8 50 30 46 00
Fax: +46 8 50 30 46 10

Telelogic Sverige AB
Götgatan 27
SE-116 21 Stockholm
Sverige
Tfn: +46 8 50 30 46 00
Fax: +46 8 640 38 43

Telelogic Sverige AB
PO Box 2028
Sollentunavägen 63
SE-191 02 Sollentuna
Sverige
Tfn: +46 8 50 30 46 00
Fax: +46 8 35 43 03

Telelogic Technologies Test AB
S:t Persgatan 13
SE-753 20 Uppsala
Sverige
Tfn: +46 18 66 18 50
Fax: +46 18 66 18 70

Syd Korea

Telelogic Korea Ltd.
Suite 1201, Yeosam Building, 648-
23,
Yeoksam-Dong, Kangnam-Gu,
Seoul 135-911
Sydkorea
Tel: +82 2 561 8510
Fax: +82 2 561 8520

Tyskland

Telelogic Deutschland GmbH
Gadderbaumer Str 19
DE-33602 Bielefeld
Tyskland
Tfn: +49 521 145 03 01
Fax: +49 521 145 03 50

Telelogic Deutschland GmbH
Am Söldnermoos 12
DE-85399
Hallbergmoos/München
Tyskland
Tfn: +49 811 600 97 01
Fax: +49 811 600 97 50

Telelogic Deutschland GmbH
Seidlstrasse 8
80335 München
Tyskland
Tfn: +49 89 54 888-0
Fax: +49 89 54 888-500

USA

Telelogic North America Inc.
400 Valley Road
Suite 200
Mt Arlington, NJ 07856
USA
Tfn: +1 973 770 6400
Fax: +1 973 770 6401

Telelogic North America Inc.
58 W. Buffalo St.
Suite 200
Chandler, AZ 85225
USA
Tfn: +1 480 699 9401
Fax: +1 480 699 9316

Telelogic North America Inc.
9401 Jeronimo Road
Irvine, CA 92618
USA
Tfn: +1 949 830 8022
Fax: +1 949 830 8023

Telelogic North America Inc.
2150 Trade Zone Blvd.
Suite 105
San Jose, CA 95131
USA
Tfn: +1 408 719 0112
Fax: +1 408 719 0520

Telelogic North America Inc.
3858 Carson St., Suite 220
Torrance, CA 90503
USA
Tfn: +1 310 316 6350
Fax: +1 310 316 3982

Telelogic North America Inc.
3625 Brookside Parkway
Suite 350
Alpharetta, GA 30022
USA
Tfn: +1 770 475 6685
Fax: +1 770 475 3658

Telelogic North America Inc.
3701 Algonquin Road
Suite 220
Rolling Meadows, IL 60008
USA
Tfn: +1 847 483 9250
Fax: +1 847 483 9255

Telelogic North America Inc.
17199 North Laurel Park Drive
Suite 203
Livonia, MI 48152,
USA
Tfn: +1 734 521 0042
Fax: +1 734 521 0048

Telelogic North America Inc.
3010 LBJ Freeway
Suite 900
Dallas, TX 75234,
USA
Tfn: +1 972 241 6595
Fax: +1 972 241 6594

Telelogic North America Inc.
11911 Freedom Drive
Suite 280
Reston, VA 20190,
USA
Tfn: +1 703 467 9010
Fax: +1 703 467 9009

Distributörer

Brasilien
Israel
Mexiko
Polen
Ryssland
Singapore
Slovakien
Sydafrika
Taiwan
Tjeckien
Turkiet
Ungern

För fullständiga och uppdaterade
adresser, besök www.telelogic.com.



Box 4128, 203 12 Malmö
Tfn: 040 650 00 00 · Fax: 040 650 65 55

400 Valley Road, Suite 200
Mt Arlington, NJ 07856, USA
Tfn: +1 973 770 6400 · Fax: +1 973 770 6401

Kontor i Europa, USA, Asien och Australien

info@telelogic.com · www.telelogic.com