

”Handeln mellan företag svarar för cirka 80 procent av all handel, vilket betyder att det finns oerhörda vinster att göra på rationalisering. De flesta företag är av konkurrens- och samverkansskäl tvungna att delta i omvandlingen mot elektroniska affärer.

RKS ÅRSREDOVISNING 1999

Denna samverkan bygger på att informationsutbytet mellan företagen blir tillgängligt dygnet runt. Komplexiteten i lösningarna blir väsentligt högre, vilket kräver en djupare kunskap om internet, databaser och kundernas verksamhet. RKS inriktning ligger således helt rätt i tiden.”

Innehåll

RKS affärsidé, vision, mål och strategier	I
Viktiga händelser under 1999	I
VDs kommentar	2
RKS verksamhet	4
RKS och Allegro Informationssystem AB	7
RKS beskrivning av marknaden	8
RKS beskriver framtiden	10
RKS resurser för framtiden	12
Affärsområden och regioner	15
Uppdrag SAAB Automobile	20
Uppdrag Avesta Sheffield	21
RKS på börsen	22
Förvaltningsberättelse	23
Resultaträkning	25
Balansräkning	26
Finansieringsanalys	28
Redovisningsprinciper och noter	29
Revisionsberättelse	34
Fem år i sammandrag	35
Styrelse och ledande befattningshavare	36

Årsredovisningen för RKS AB (publ), org nr 556279-4262, för räkenskapsåret 1 januari - 31 december 1999.

RKS AB (publ) är moderbolag i RKS-koncernen. Huvuddelen av verksamheten bedrivs inom dotterbolaget RKS Data AB och utgörs av konsult- och utbildningstjänster inom IT-området. I årsredovisningen används benämningen RKS om moderbolaget liksom för koncernen RKS.

SÄTE

Stockholm

BOLAGSSTÄMMA

Ordinarie bolagsstämma kommer att hållas tisdagen 28 mars 2000 kl. 16.00, Radisson SAS Frösundavik sal Repslagaren, Stockholm.

Rätt att delta i bolagsstämman har aktieägare som är införd i den av VPC förda aktieboken per fredagen den 17 mars 2000. Dessutom skall anmälan om deltagande göras till bolaget senast 24 mars 2000 kl. 16.00. Anmälan kan göras per telefon 08-729 18 02 eller till adress RKS AB, Box 23046, 104 35 Stockholm.

EKONOMISK INFORMATION 2000

- Delårsrapport för första kvartalet 2000 lämnas 28 april 2000
- Delårsrapport för första halvåret 2000 lämnas 17 augusti 2000
- Delårsrapport för tredje kvartalet 2000 lämnas 31 oktober 2000
- Bokslutskommuniké för räkenskapsåret 2000 lämnas 15 februari 2001

Ovanstående rapporter kan beställas direkt från RKS via telefon 08-729 18 00 eller per mail info@rks.se

UTDELNING

Styrelsen föreslår bolagsstämman att besluta om en utdelning av 1,30 kronor per aktie samt att avstämningsdag för utdelning blir fredagen den 31 mars. Beslutar bolagsstämman i enlighet med styrelsens förslag beräknas utdelningen bli utsänd av VPC onsdagen den 5 april 2000.

”RKS ska växa snabbare än

RKS affärsidé

RKS affärsidé är att erbjuda marknadens bästa kunskap för utveckling av informationssystem. Det är i första hand konsulternas kunskap som får kunderna att anlita RKS.

RKS vill vidare alltid erbjuda den bästa kunskap som finns att få. Kärnan i konsulternas kunskaper och erfarenhet är avancerad systemutveckling i moderna miljöer.

Vision och mål

RKS vision är att vara en naturlig långsiktig partner och ett självklart alternativ för företag och organisationer som använder kvalificerad informationsteknologi som en viktig del eller t o m som en förutsättning för sin verksamhet.

Inriktningen för RKS utveckling är att med bibehållen god lönsamhet och intensiv kompetensutveckling av medarbetarna växa snabbare än IT-konsultmarknadens genomsnitt.

RKS ska utvecklas i en positiv balans mellan utveckling, lönsamhet och tillväxt.

Strategi

RKS strategi är att expandera den framgångsrika konsult- och utbildningsverksamheten samtidigt som företaget utvecklas och förstärks på ett flertal områden.

Den fortsatta utvecklingen av RKS innebär satsningar på fyra viktiga områden: Affärsutveckling, Kundbearbetning, Koncernstruktur samt Utveckling av medarbetarna.

Tjänster

Konsulttjänster inom avancerad systemutveckling står för huvuddelen av RKS verksamhet.

Konsulternas kompetens och erfarenhet spänner över hela utvecklingskedjan, från behovsstudier och kravspecifikationer över design till systemtillverkning, test, drift och underhåll.

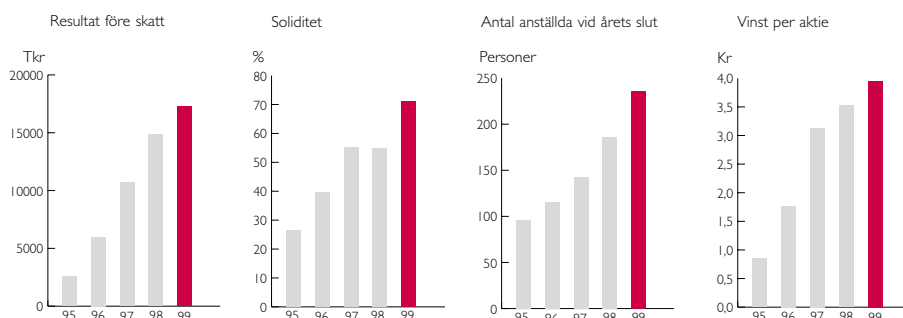
De viktigaste kompetensområdena är Oracles databas- och utveck-

lingsverktyg, Microsofts utvecklingsmiljöer, Internet/intranätteknik, objektorienterade metoder, projektledning och verksamhetskunnande.

Utöver konsulttjänsterna bedrivs öppen och företagsintern kundanpassad utbildning inom systemutveckling. Lärare är till största delen RKS egna konsulter som själva arbetar i systemutvecklingsprojekt inom de områden de undervisar.

Viktiga händelser under 1999

- RKS noterades i maj på OM Stockholmsbörsens O-lista
- I samband med noteringen genomfördes en nyemission, vilket stärkt RKS fortsatta utveckling och expansion för såväl organisk tillväxt som företagsförvärv
- I december tecknades ett principavtal om förvärv av Allegro Informationssystem AB
- Konsultverksamheten har under verksamhetsåret kännetecknats av fortsatt hög efterfrågan
- Omsättningen för 1999 uppgick till 207 Mkr, en ökning med 25 procent jämfört med föregående år
- Resultatet före skatt uppgick till 17,3 Mkr, en ökning med 16 procent jämfört med föregående år
- Vinsten per aktie blev 3,95 kr, en ökning med 12 procent jämfört med föregående år
- Antalet anställda (årsmedeltal) ökade under 1999 med 52 personer till sammanlagt 215
- Styrelsen föreslår bolagsstämman en utdelning om 1,30 kr per aktie
- Fyra nya kontor har öppnats, i Helsingborg, Växjö, Karlstad och Örebro.



VD har ordet

Med börsnoteringen av RKS i maj 1999 fullföljdes de planer som dragits upp från början av 1997. RKS har sedan starten år 1989 varit ett personalägt företag. Den snabba tillväxten har skapat ett behov av att låta nya medarbetare bli delaktiga i ägandet. En vidareutveckling av företaget kräver också tillgång till kapitalmarknaden. Som en förberedelse för börsnoteringen rekryterades därför ytterligare två externa och erfarna styrelseledamöter, först Bengt Bolin och senare Bengt Göransson. I december 1997 kom Skandia Investment in som delägare och ett options-program för de anställda antogs 1998.

Börsnoteringen har givit oss tillgång till kapitalmarknaden så att vi kan utveckla företaget utan de kapitalmässiga begränsningar som ett onoterat personalägt företag har. Det planerade förvärvet av Allegro med våra egna aktier som likvid är ett exempel på att vi har tillgång till kapitalmarknaden.

BÖRSNOTERINGEN HAR GIVIT ÖKAD EXPANSIONSKRAFT

Vår visibilitet har även förbättrats på marknaden, i våra kontakter med kunderna har vi fått en ökad trovärdighet i och med vår börsnotering. Detta är speciellt viktigt då det blivit vanligare bland kunderna att begränsa antalet konsulter och istället teckna större ramavtal med ett fåtal konsultföretag.

Eftersom vi har funnits spridda över landet var det flera kundföretag som tidigare inte hade en klar uppfattning om vår totala storlek, men med börsnoteringen har vår storlek blivit mer synlig.

Rekryteringen av 65 nya medarbetare under året har underlättats av vår börsnotering och vid vårens bolagsstämma kommer att behand-

las ett förslag om ett nytt options-program för våra anställda.

För våra nytilkommande aktieägare är en börsnotering troligen ingen stor händelse, bara ett nytt innehav i aktieportföljen. Det känns därför angeläget att påpeka att börsnoteringen väsentligen har underlättat RKS framtida expansionsmöjligheter.

SATSNINGAR PÅ TILLVÄXT UNDER 1999

I vår verksamhet har året 1999 varit ett år av fortsatt expansion, vilken nästan uteslutande varit organisk. Året bjöd även på stora skillnader i marknadssituationen. Under de första tre kvartalen fanns en mycket stark efterfrågan som vi tidvis hade begränsningar att tillgodose. Det fjärde kvartalet visade en betydligt svagare efterfrågan, vilket överraskade oss en smula och vi var inte tillräckligt snabba att parera detta. Omställningen och oron inför år 2000 och den problematik som befarades i samband med detta, engagerade många av våra kunder starkt. Även om vi inte direkt varit involverade i den typen av projekt, fick detta indirekta följdverkningar för RKS, med en försvagad, eller ryckigare, efterfrågan som följd.

Omsättningsmässigt har vi följt vår målsättning, men resultatmässigt har vi inte riktigt uppnått den fantastiska utveckling som man annars kunnat få en föraning om i våra delårsrapporter under 1999.

Den huvudsakliga förklaringen till att vi inte riktigt nådde upp till våra mål, kan man emellertid finna i de offensiva satsningar som genomförts under 1999. Fyra nya kontor har etablerats på orter där RKS inte tidigare funnits representerat, vilket innebär att RKS nu har fjorton kontor i Sverige. Ett nytt Affärsområde,

Telekom, har även etablerats och tio nya medarbetare har rekryterats till enheten. Utan dessa satsningar hade RKS lönsamhetsmål kunnat uppfyllas, trots den svagare avslutningen av 1999. Dessa satsningar ger oss en starkare position inför framtiden.

NY STRATEGISK PLAN FÖR RKS

Efter sommaren 1999 inleddes arbetet med en ny strategisk plan för RKS. För att dra större nytta av RKS specialistkompetens inom databashantering kommer verksamheten att breddas. Databaser ingår som strategiska element i de flesta applikationer inom elektroniska affärer mellan företag (e-business) som, enligt många externa marknadsbedömare, kommer att vara ett av de snabbast växande marknadssegmenten de närmaste åren. För närvarande riktas den största uppmärksamheten mot e-handel (e-commerce), dvs handel över internet mot konsumenter, något som i allmänhet är förhållandevis enkla lösningar. Företagsmarknaden, elektroniska affärer, där företagen knyter samman sina funktioner via internet, beräknas bli 3–4 gånger större i såväl omsättning som investeringsvärde.

För företagen finns oerhörda vinster att göra på att rationalisera samverkan med andra företag. Det är en stark drivkraft. De flesta företag är av konkurrensskäl och samverkansskäl tvungna att delta i omvandlingen mot elektroniska affärer. Denna samverkan mellan företagen bygger på att informationsutbytet mellan företagen blir tillgängligt dygnet runt. Komplexiteten i lösningarna blir väsentligt högre, vilket kräver en djupare kunskap om internet, databaser och kundernas verksamhet. RKS inriktning ligger således helt rätt i tiden.

ELEKTRONISKA AFFÄRER BLIR RKS KÄRNAFFÄR

I den framtida tillämpningen av elektroniska affärer (e-business) kommer företagets IT-avdelningar att få en annan roll än idag. Beställningar och specifikationer av nya tillämpningar kommer i ökande grad att genereras från de utförande enheterna inom företagen. Produktions-, logistik- och inköpsavdelningar etc behöver analysstöd innan beslut fattas om val av IT-lösning för de olika processerna. För att svara upp mot den framtida utvecklingen har RKS beslutat att utöka antalet medarbetare som har verksamhetskunnande. Det är personer som har kunskaper om någon, eller några, av de olika affärsprocesserna hos kundföretagen och samtidigt har kunskap om IT-systemen. En verksamhetskonsult kan komma in i ett tidigt skede och föreslå val av systemlösning och förse kunden med rätt kravspecifikation på IT-systemen.

Det föreslagna köpet av Allegro ligger därför helt i linje med RKS strategiska plan. Bland Allegros drygt 75 medarbetare finns ett 30-tal verksamhetskonsulter. En närmare beskrivning av Allegro och effekterna av köpet för RKS finns på annan plats i denna årsredovisning.

Klart är att Allegro kommer att komplettera RKS på ett mycket bra sätt. Det framstår också som tydligt att RKS kommer att göra fler företagsförvärv i framtiden för att fullfölja den strategiska planen.

RKS fortsätter att investera i konsulternas kunskaper för att kunna erbjuda den bästa kompetensen på marknaden. Det framgår av de kundattitydmätningar som görs hos våra kunder fortlöpande. Enligt en annan undersökning investerar RKS troligen dubbelt så mycket i utbildning per konsult, jämfört med andra IT-kon-

sultföretag. Vi fortsätter att investera motsvarande en årsvinst varje år i kompetensutveckling. Detta säkerställer prisnivåerna för våra konsultinsatser och gör att vår beläggning blir jämnare även i tider med lägre total efterfrågan på marknaden.

Marknaden för databasteknik växer med cirka 30 procent om året. Vår starka position inom detta område ska vi försvara och ta ytterligare marknadsandelar där. Databasteknik kommer att vara ett centralt område inom RKS, men verksamhetskunnandet öppnar nya marknader för oss. Det är naturligt att vi riktar in oss på att erbjuda mer av helhetslösningar. Tillsammans med Allegros medarbetare vill vi närma oss stora och medelstora företag och sälja tjänster både inom verksamhet och teknik. Överlappningen mellan Allegro och RKS är idag ringa, men många angränsande områden har identifierats för respektive företags kunders behov och för potentiella nya kunder. Således nya kundgrupper men även nya tjänster till RKS bas bland storföretagskunderna.

TELEKOM OCH MOBILA INTERNETLÖSNINGAR

Vår satsning på telekom som ett nytt teknikområde är en förlängning på de tjänster som vi redan idag erbjuder de stora företagen. Mobilt internet kommer att vara en ny kommunikationsform för t ex förfrågningar, bokningar och betalningar. Det är i första steget våra stora kunder som har störst behov av att integrera den nya tekniken i sin verksamhet. Komplexiteten ligger dock inte så mycket i att göra mobila applikationer, utan istället att fånga hela kedjan för mobilt internet in i företagets databaser. Det är vår specialitet.

Enheten för Telekom har skapats för att snabbt skapa fokus kring

telekomfrågor och bygga upp erfarenhet. På sikt ser jag dock att telekom ingår som en integrerad del i vår övriga verksamhet.

Några av de större projekt som genomförts under året är ordersystem för ABB Robotics, kontokortssystem åt Ikano Finans i Sverige och Norge samt Informationslager, eller analysdatabas, åt Åhléns. I början av år 2000 har ett nytt ramavtal tecknats med Ikea på 60 Mkr under två år.

FORTSATT SNABB OCH LÖNSAM EXPANSION

Våra tillväxtmål ligger kvar, vi ska växa organiskt med över 20 procent årligen, vilket gäller även för det sammanslagna RKS och Allegro från och med år 2000. Företagsförvärv ökar tillväxten utöver den organiska. Marginalen före skatt ska ligga kring 10 procent av omsättningen. Det innebär att vi fortsätter att vinna marknadsandelar.

Ännu viktigare är dock att vi har skaffat oss en bra beredskap och en god position för att dra nytta av den mycket snabba tillväxt som väntas inom elektroniska affärer. Nu inte enbart som specialister inom ett nyckelområde, utan som leverantörer av större systemlösningar.

Till sist vill jag tacka alla medarbetare i RKS för mycket goda insatser under 1999. Efter nära åtta år som VD för RKS lämnar jag i början av maj över rodret till Ingemar Söderlind som då tillträder som VD. Ingemar kommer att göra ett framgångsrikt RKS ännu bättre, det är jag alldeles övertygad om.

Stockholm i mars 2000
Sten Marthinsson
VD RKS AB

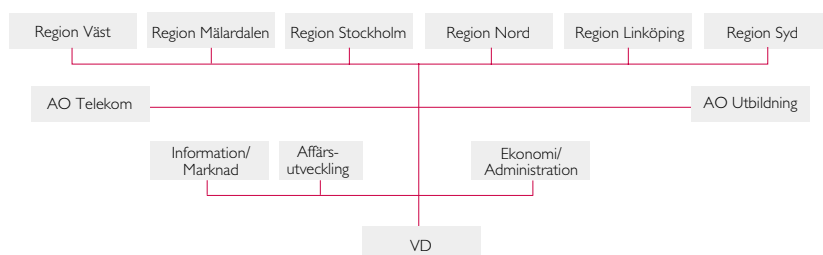


RKS verksamhet

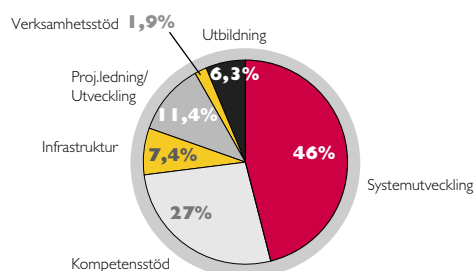
RKS är ett konsultföretag med spetskompetens inom databasteknik och de applikationer som används i samband med relationsdatabaser. Det är ett snabbt växande område, inte minst inom elektronisk handel som förutsätter åtkomst, uppdatering och sökbarhet av stora informationsmängder. Den väntade snabba tillväxten inom elektroniska affärer, eller e-business, kommer att ställa ännu högre krav på databasteknik då olika företags affärsprocesser ska integreras. Informationssystem och databaser ska länkas samman via internet. Mobilt internet kommer likaså att öka mängden användare som kräver åtkomst till olika databaser. RKS är verksamt inom alla dessa områden.

Regionerna ansvarar för samtliga tjänster och produkter inom sitt geografiska område, med undantag för tjänster inom Telekom och Utbildning som är egna affärsområden och arbetar över hela landet.

RKS koncernstruktur



Fördelning av RKS tjänster under 1999



KONKURRENTER

RKS konkurrerar med ett flertal IT-konsultföretag, som WM-data, Cap Gemini, Tieto-Enator och Sigma. Konkurrenssituationen skiljer sig beroende på geografisk belägenhet. Det är därför av stor vikt att RKS har kontor på många platser runt om i Sverige.

En viktig faktor är att flera av konkurrenterna samtidigt är kunder till RKS – via utbildningsverksamheten – samt leverantörer och även kollegor och samarbetspartners ute i uppdragen hos kunderna.

RKS KUNDER BASERAR TILL STOR DEL SIN KONKURRENSKRAFT OCH UTVECKLING PÅ KVALIFICERAD INFORMATIONSTEKNOLOGI

RKS bidrar med kunskap kring avancerad systemutveckling och erbjuder konsult- och utbildningstjänster. Kunderna är stora svenska företag och organisationer som till

stor del baserar sin konkurrenskraft och utveckling på kvalificerad informationsteknologi.

RKS befäster sin starka position inom Oracle-området, dvs databasteknik och applikationer kring databaser. Även andra kompetens- och verksamhetsområden, såsom elektroniska affärer och mobila informationslösningar, ökar kraftigt.

De tjänster som RKS erbjuder kan indelas i följande områden:

- Systemutveckling. Omfattar alla faser av utvecklingsprocessen, från utvecklingsmiljö, design, konstruktion och test, till installation och driftsättning
- Kompetensstöd. Uppdrag där RKS konsulter engageras för att tillföra specifik kompetens i ett projekt, innefattar även viss utbildning
- Infrastruktur. Tjänster för val och uppbyggnad av infrastruktur, stöd i drift- och underhållsfrågor samt programprodukter för effektivare systemutveckling
- Projektledning. Utredningar och uppdrag som projektledare
- Verksamhetsstöd. Rådgivning där kundernas kärnverksamhet kopplas till IT-strategi
- Utbildning. Öppen och företagsintern utbildning i databasteknik och systemutveckling.

RKS BREDDAR VERKSAMHETEN

RKS har under verksamhetsåret inlett en breddning av verksamheten. Med utgångspunkt från den tekniska kompetensen inom våra specialistområden läggs nu ökade resurser på

idé-, projekt- och konceptförsäljning. När kompetens omsluts av tydliga koncept skapas förbättrade möjligheter att erbjuda helhetslösningar som ger ett högre mervärde för kunden. RKS har därför under året tagit en aktiv roll i DSDM-konsortiet för en satsning på avancerad snabbsystemutveckling (RAD). Detta ger en struktur för att driva projekt på ett framgångsrikt sätt och säkerställa hög kvalitet vid projekttaganden.

Sedan flera år tillbaka är t ex RKS starkt involverat i applikationsutveckling inom telekomsektorn. För att bättra tillvarata möjligheterna inom detta område bildades ett eget affärsområde för telekom under 1999.

DATABASER

Relationsdatabaser ingår som väsentliga komponenter i alla moderna affärssystem och andra verksamhetsstödande system. Tidigare, när stortormiljön var det naturliga valet för ett större företag, var databaser centraliserade. Idag skapas informationen på olika platser, inom och utanför en organisation, och samlas i olika system.

Systemen är avancerade, men förutsätter snabb åtkomst av information dygnet runt. För detta krävs

relationsdatabaser som gör informationen snabbt åtkomlig för användarna efter olika grad av behörighet.

Fördelarna med relationsdatabaser är att information kan hållas aktuell, korrekt, valid och åtkomlig. Skalbarhet och samverkan med skilda typer av operativsystem är några krav som ställs på databaserna. Behovet av databaser ökar när systemen blir mer integrerade och komplexa.

Oracle är världens ledande företag inom databaser och verktyg för att skapa applikationer kring databaser. I Unix-miljö har Oracle två tredjedelar av världsmarknaden. I Windows NT-miljön har Oracle halva världsmarknaden och Microsofts databas (SQL-Server) cirka 30 procent.

RKS är landets största oberoende leverantör av konsult- och utbildningstjänster inom Oracle-området och en av de största inom Microsoft SQL. RKS har mer än 600 manårs erfarenhet av Oracle och många av Sveriges främsta Oracle-konsulter arbetar inom RKS.

Inom Microsoft har RKS 250 manårs erfarenhet och några av de främsta svenska Microsoft-konsulterna finns inom RKS.

Huvuddelen av RKS fakturering avser direkt utveckling och utbildning kring relationsdatabaser.

RKS konsulter anlitas ofta som expertstöd av kunderna, men även av andra IT-konsultföretag.

Eftersom databaserna till sin funktion är avsedda att stödja olika informationssystem har RKS verksamhet inom andra kompetensområden, där t ex elektronisk handel och mobila informationslösningar ökar snabbt.

RELATIONS DATABASER – ETT FUNDAMENT FÖR ALLA MODERNA AFFÄRSSYSTEM

Relationsdatabaser kan ses som en bottenplatta, eller fundament, för alla moderna affärssystem. Olika applikationer, del- och stödssystem som företagen använder sig av använder också relationsdatabaser, därför har RKS även kunskap om dessa.

Slutanvändarna kommunicerar med affärs- eller delsystem som hämtar information från databaserna. Olika former av kommunikationslösningar används, WAP (mobilt internet), handdatorer, internetuppkopplade PC eller nätverk.

En ökande komplexitet i kundernas verksamhet och informationssystem gör att fler kundföretag behöver hjälp i strategifrågor och val av systemlösningar.

INFORMATIONSLAGER

RKS leder utvecklingen inom Data Warehouse, s k informationslager, på den svenska marknaden, med flera avancerade projekt i drift hos kundföretag. Informationslager representerar den investering som företaget gjort av insamlad information från affärsprocesser, kundbeteenden etc.

Ett informationslager kräver skalbarhet, plattformsoberoende och stor flexibilitet, då man idag inte alltid

Miljö	Tjänster ökar inom
Kommunikation	Internet
Affärssystem	T ex SCM och e-business
Delsystem	T ex Logistik, underhåll osv
Stödssystem	T ex CRM
Kommunikation/servers etc	
Relationsdatabaser	

har kunskap om vilka parametrar som ska användas för en kommande, och ofta komplex, analys av informationen.

Inom tillämpningsområdet CRM (Customer Relationship Management), som väntas få en kraftig tillväxt de närmaste åren, spelar informationslager en nyckelroll. Informationslager är ett tydligt exempel på hur databasteknik och applikationer kring databaser får en central funktion.

UTBILDNING

De specialistområden inom vilka RKS utvecklar system och applikationer, befinner sig i en snabb utveckling. Nya versioner av programprodukter, nya verktyg för applikationsutveckling och nya produkter lanseras fortlöpande. Detta medför att behovet av en kontinuerlig vidareutbildning är stort.

I de uppdrag som RKS genomför, t ex utveckling av applikationer kring relationsdatabaser, kommer kundföretagens IT-avdelningar ofta att svara för drift och förvaltning av de nya systemen. Det är oftast ett krav, både från RKS och kundföretagens sida, att den förvaltande IT-avdelningen får adekvat utbildning så att systemets användande kan optimeras. Denna form av kunskapsöverföring är högt utvecklad inom RKS.

RKS genomförde 1999 hela 3 700 elevdagar med 1 600 deltagare i öppna kurser där kundföretag och även kollegor bland IT-konsultföretagen var deltagare. Utöver detta förekom utbildning som specialanpassats för vissa kundföretag och genomförts som företagsintern utbildning.

Lärare vid utbildningen är RKS mest erfarna konsulter, som till sin

huvudsakliga sysselsättning deltar i kunduppdrag. Nyanställda konsulter inom RKS får också tillfälle att delta i utbildningen.

KUNDER

Under 1999 svarade de 5 största kundkoncernerna för 49 procent av omsättningen för RKS och de tio största kunderna för 63 procent.

Konsultuppdragen genomförs i huvudsak på löpande räkning och hos kundföretaget. RKS har cirka 500 kunder och har långsiktiga kundrelationer med dessa. RKS har ramavtal med ett flertal av de stora kunderna.

Den typiske kunden är storföretag eller större organisationer som har en hög grad av IT-mognad med egen IT-kompetens. Hos dessa kunder finns dock ett stort behov av specialistkompetens för att ta till vara ny teknik för att kunna bygga den IT-struktur som behövs. Övergången till elektroniska affärer kommer att påskynda denna process och förutses öka behovet av RKS tjänster.

RKS tio största kunder

1999	1998	1997
IKEA/IKANO	IKEA	Telia
Ericsson	Astra	Ericsson
AstraZeneca	Ericsson	Astra
ABB	Telia	IKEA
Telia	ABB	Riksskatteverket
Exportkreditnämnden	Tele2	Scania
Tele2	Scania	Handelsbanken
SEB	SEB	SEB
Cap Gemini	Rikspolisstyrelsen	ATG
Saab	Cap Gemini	Svenska Kraftnät

RISK- OCH KÄNSLIGHETSANALYS

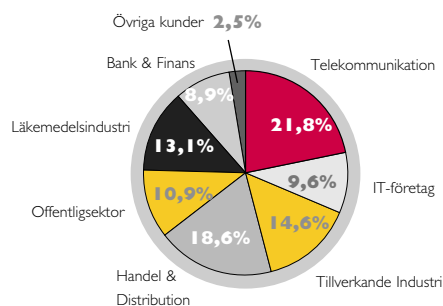
De faktorer som är mest avgörande för RKS intjäningsförmåga är personalkostnader i form av lön och lönebikostnader, konsulternas beläggningsgrad samt det timpris konsulterna debiterar.

En känslighetsanalys baserad på ovan nämnda faktorer ser ut som följer:

Personalkostnader	+/- 1 procent	= +/- 1,5 Mkr
Beläggningsgrad	+/- 1 procentenhet	= +/- 2,3 Mkr
Genomsnittligt timpris	+/- 1 procent	= +/- 1,9 Mkr

Faktureringsfördelat på kundsegment

Branscher 1999



RKS och Allegro Informationssystem AB

I december träffades ett principavtal mellan RKS och ägarna av Allegro Informationssystem AB som innefattar att RKS förvärvar bolaget. Beslut om förvärvet föreläggs RKS bolagsstämma 28 mars 2000.

Följande information lämnas för att ge en beskrivning av företaget Allegro. Som en illustration visas även vilka effekter som förvärvet skulle ha givit på några väsentliga nyckeltal om Allegro ingått i RKS-koncernen under år 1999.

Allegro Informationssystem AB säljer, utvecklar och ger support av administrativa systemlösningar för verksamhetsstyrning. Allegro har dessutom ett brett utbud av konsulttjänster inom främst MPS (material och produktionsstyrning).

Under 1998 var Allegro ett av Sveriges snabbast växande IT-konsultföretag och snabbast växande i landet inom MPS-området. Kunder är cirka 500 företag, främst medelstora företag inom tillverkningsindustrin och handel.

Allegro är systemägare till och utvecklar systemet GUDA for Windows, som är ett komplett, integrerat programpaket för tillverkande företag och handels-/grossistföretag. Programmen arbetar i moderna öppna miljöer med relationsdatabas.

Under våren 1999 lanserades en ny version av GUDA for Windows, som bland annat hanterar redovisning i Euro och har internetfunktionalitet.

Allegro är även återförsäljare av affärssystemet Jeeves, ett administrativt informationssystem för persondatorer i nätverk.

Konsultorganisationen Allegro bygger, liksom RKS, på en stark regional förankring med närhet till kunderna och långvariga samarbeten med kunderna.

Inom Allegro finns ett generellt

kunnande kring affärssystem, men även ett starkt kunnande kring olika affärsprocesser i kundföretagens verksamhet. Detta verksamhetskunnande innebär att Allegros konsulter anlitas för IT-strategiska frågor, alltså frågor om hur kundföretaget ska organisera och välja IT-lösningar.

I de specifikt tekniska frågorna har Allegro olika samarbetspartners.

Företaget bildades 1989 i Linköping, där huvudkontoret finns. Övriga orter där Allegro har kontor är Stockholm, Eskilstuna, Karlskoga, Göteborg, Malmö och Jönköping. Samarbetspartners finns i Danmark, Norge, Finland och England.

MATCHNING MELLAN RKS OCH ALLEGRO

- Få konkurrerande verksamheter idag, kompletterar varandras kompetenser.
- Båda företagen är starkt inriktade på att ha erfarna och kompetenta medarbetare. En långt driven vidareutbildning av medarbetarna sker för att utveckla kompetens.
- Allegro har sitt ursprung i affärssystem och verksamhetskunnande och vill vidga verksamheten till helhetslösningar för elektroniska affärer.
- RKS har ett starkt tekniskt kunnande och vill vidareutveckla verksamhetskunnandet för att erbjuda helhetslösningar för elektroniska affärer.
- Allegros huvudsakliga kundgrupp är medelstora tillverkande företag samt handels- och distribuerande företag.
- RKS huvudsakliga kundgrupp är stora företag, där ofta deras IT-avdelningar har varit beställare.

RKS OCH ALLEGRO TILLSAMMAN

- Kan erbjuda helhetslösningar inom elektroniska affärer för Allegros kunder.
- Kan erbjuda fler tjänster åt RKS kunder bland de stora företagen.
- Kan bearbeta nya kundgrupper med ett helt koncept för elektroniska affärer och andra konsulttjänster.

Allegro har ett förlängt räkenskapsår, 18 månader, avseende åren 1998 och 1999. En fullständig avgränsning för kalenderåret har därför inte gjorts här. Siffrorna för Allegro är estimerade och ämnade att ge en storleksuppfattning. Hänsyn har ej tagits till avskrivning av goodwill.

Följande effekter ger förvärvet för RKS nyckeltal per aktie, proforma för 1999.

	RKS	RKS + Allegro
Antal aktier*	3 650 800	4 334 100
Eget kapital per aktie 9912*	22,16	
Vinst per aktie 1999*	3,73	4,12

* efter utspädnings effekter

Ägarbild i RKS efter samgåendet med Allegro (efter utspädnings effekter)

10 största ägarna	Kapital %	Röster %
Försäkrings AB Skandia	10,8	5,8
Kåre Gilström	6,1	10,3
Sten Marthinsson	3,6	6,5
Börje Nyström	2,5	5,9
Per Granath	2,8	3,9
Sundsmåla gård	4,0	2,1
Ergosoft	4,5	2,4
ER Data	2,8	1,5

	RKS 1999	Allegro 1999	RKS + Allegro
Omsättning Mkr	207	72	279
Resultat före skatt	17	6	23
Vinstmarginal %	8,4	8,0	8,2
Antal anställda 31 december	236	77	313
Omsättning per anställd, tkr	962	1 003	972
Tillväxtmål, per år	>20%	>20%	>20%
Tillväxt 1999	25%	88,5%	37%
Eget kapital, Mkr	74,4	20,2	

er inom området elektroniska affärer”

Den starka marknadstillväxten inom informationsteknologi och telekommunikation skapar goda affärsmöjligheter för RKS

Den västeuropeiska ICT-marknaden (Informationsteknologi och telekommunikation) uppskattades för år 1999 ha ett värde av 446 miljarder Euro, dvs drygt 3800 miljarder kronor.

Den totala marknadstillväxten, mätt i penningvärde, har under åren 1997 och 1998 legat på 10 procent, men sjönk under 1999 till 9 procent. Det är främst fallande investeringar i publika telenät som påverkat totalsiffrorna. Det rena IT-segmentet visar oförändrat tillväxt på 10 procent för 1999.

För konsultmarknaden gäller samma utveckling som tidigare år, snabbare tillväxt än IT-marknaden totalt. För 1999 uppskattas tillväxten till 14,4 procent, en mindre nedgång från en tillväxttakt på 16,1 procent året innan.

Den svenska marknaden för IT-konsulttjänster uppskattas till 2 miljarder Euro (drygt 17 miljarder kronor) av EITO, med en tillväxt på 17 procent under 1999. Den europeiska trenden gäller även för Sverige, konsulttjänsterna växer snabbare än IT-marknaden som helhet.

IT-KONSULTMARKNADEN UNDER 1999

Den starka tillväxten från 1998 fortsatte under första hälften av 1999, en viss avmattning kunde märkas mot slutet av året. Många investeringar i nya system försköts i tiden för att avvakta eventuella problem vid millennieskiftet. Detta fick en försvagande effekt på efterfrågan av konsultinsatser generellt. Den sammanfattade rapporteringen från de svenska IT-konsultföretagen visar dock på att många utredningsuppdrag har initierats under hösten 1999. Dessa utredningar kommer sannolikt att leda fram till stora konsultinsatser med början år 2000, insatser t ex inom elektroniska affärer, anpassningar till redovisning i Euro, samt olika stödsystem.

Efterfrågan på IT-specialister har varit fortsatt stark under 1999. Detta gäller i synnerhet för Stockholmsregionen som anses svara för hälften av den svenska IT-konsultmarknaden.

Ett flertal IT-konsultföretag har under 1999 sökt marknadsnotering, dels för att skaffa externt kapital,

dels för att öka visibiliteten, men även för att attrahera nya medarbetare. Likaså har det skett ett flertal samgåenden mellan IT-konsultföretag, som vill skapa större organisationer för att kunna erbjuda kunderna fler tjänster.

Ett mycket stort intresse har funnits på aktiemarknaden för hela spektrat av IT- och Telekomföretag. Aktiemarknaden har identifierat de tillväxtmöjligheter som en ökad internetanvändning ger.

EFTERFRÅGAN PÅ INTERNETTJÄNSTER

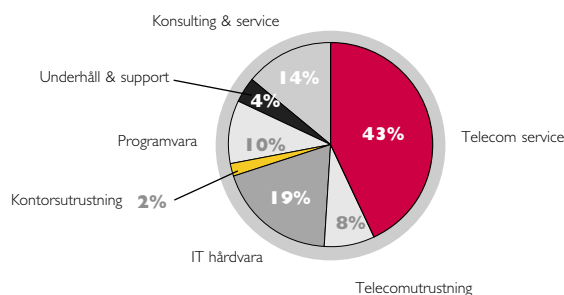
Sverige och Norden har den högsta penetrationen av internetanvändare i Europa. År 2002 räknar flera bedömare med att vart tredje hushåll i Europa är anslutet till internet, en penetration som redan har uppnåtts i USA.

Över hälften av de svenska hushållen beräknades vara uppkopplade mot internet vid ingången av år 2000. Den höga svenska penetrationen har skapat behov och möjligheter för svenska företag att utveckla nya applikationer. Detta har i sin tur haft positiv inverkan på efterfrågan av konsulttjänster.

Under 1999 har IT-konsulttjänsterna inom internetområdet främst koncentrerats till business-to-consumer, handel direkt till slutkunder. Det är en naturlig utveckling i en introduktionsfas och stämmer väl in med den amerikanska utvecklingen.

Affärer mellan företag, business-to-business, omsätter mångdubbelt högre belopp och inom den sektorn finns det en betydande rationaliseringspotential med elektroniska affärer. Anpassningen till detta kommer dock att kräva betydande konsultinsatser i olika delsystem och proces-

Fördelning av den svenska marknaden för IT-konsulttjänster



Källa EITO okt 1999

ser i informationsutbytet mellan företagen.

En undersökning av IDC (International Data Corporation) förutspår att den svenska konsultmarknaden för internetrelaterade tjänster omsätter 6,3 miljarder kronor år 2001. År 1999 beräknades de internetrelaterade tjänsterna ha ett värde på cirka 2,5 miljarder kronor.

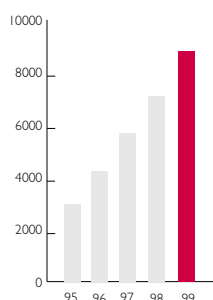
Internet som överföringskanal genomsyrar de flesta nya uppdrag inom IT-sektorn. Det blir snart allt mindre befogat att särskilja internettjänster från andra IT-konsultinsatser.

MARKNADEN FÖR RELATIONS-DATABASER

Någon detaljerad statistik speciellt för databaser finns inte tillgänglig. Marknadsledaren Oracles omsättningsutveckling ger dock en fingerisning om tillväxten. Priserna för produkterna har varit sjunkande vilket betyder att volymtillväxten varit ännu högre. För konsultinsatserna kring Oracles produkter finns det ett starkt samband mellan volymer, dvs antalet installerade system.

Försäljningsutveckling Oracle

Försäljning
miljoner USD



År (avslutas 31 maj resp. år)

BEHOVET AV KONSULTINSATSER DRIVS FRÅN FLERA HÅLL

1. Produktutvecklingen fortsätter i oförändrad takt. Moores lag gäller fortfarande, dvs dubbel kapacitet till hälften av kostnaden varje 18-månaders period. Produkter med högre prestanda och lägre priser gör att fler och fler applikationer blir ekonomiskt genomförbara och tillgängliga för allt fler användare. Detta gäller både för konsument- och företagsmarknaderna.

2. Nya kanaler för överföring av information. Viktigast är den gemensamma standard som etablerats med IP (Internet Protocol). IP är ett öppet och flexibelt gränssnitt som gjort det möjligt för nätverk med skilda standarder att kommunicera.

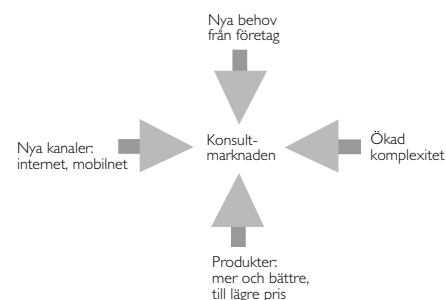
Samma standard är på väg att överföras till kanalen mobiltelefoni, dvs mobilt internet. Allt fler applikationer som kräver hög överföringskapacitet blir möjliga när bredbandskapaciteten ökar. Även detta gäller såväl konsument som företagsmarknaderna.

3. Företagen ser nya behov, för vilka applikationer ska utvecklas. Produktutvecklingen och nya kanaler är bara några av drivkrafterna. Viktigast är att företagen ser helt nya användningsområden, utökade funktioner i affärssystemen som säljstöd (CRM), prototyping (stegvis utveckling av nya produkter) och de kommande stora möjligheterna till rationaliseringsvinster genom elektroniska affärer eller e-business. Företag som riktar sig till konsumentmarknaden ser internet som en ny kanal att närma sig slutkunderna och behöver nya applikationer för detta.

De större företagen, som är de första att etablera elektroniska affärer, kommer att tvinga sina underleverantörer att följa efter för att vara med i "den elektroniska värdekedjan". Behovet av applikationer för såväl storföretag som mindre företag ökar snabbt.

4. Komplexiteten ökar för de lösningar som krävs för att ta fram applikationer som motsvarar företagens nya behov. Helt nya krav ställs på IT-konsulterna, de ska vara specialister inom flera smala områden och samtidigt ha en övergripande kunskap för att kunna erbjuda en helhetslösning.

Komplexiteten och den snabba utvecklingen medför sannolikt att kundföretaget i ännu högre grad måste förlita sig på konsultinsatser, IT-avdelningarna inom företagen har mindre möjligheter att ligga längst framme i utvecklingen. Besluten över IT-investeringar tas högre upp i företagshierarkin och kan allt oftare vara styrelsefrågor. Investeringsbesluten avser helhetslösningar och nya ersättningsformer för konsultinsatser kan uppstå.



flesta nya uppdrag inom IT-sektorn”

Nya IT-behov hos företagen driver på efterfrågan

Företagens investeringar i ny informationsteknik kommer att fortsätta i oförminskad takt – det är en gemensam slutsats bland de analysföretag som kontinuerligt gör undersökningar om företags och organisationers planerade investeringar.

Ett hårdare konkurrensklimat kräver fortsatta rationaliseringar inom produktion och administration. Nya tekniska lösningar, inte minst kopplade till internet och andra nätverk, ger möjlighet till ytterligare rationaliseringsvinster.

Konsulttjänster fortsätter att växa snabbare än hela IT-marknaden av flera anledningar. Priset på hårdvara fortsätter att sjunka, men produkter med mer kapacitet till högre priser ger ändå en totalökning. Kundernas behov av nya funktioner ger mer komplexa lösningar, vilket kräver mer omfattande konsultinsatser.

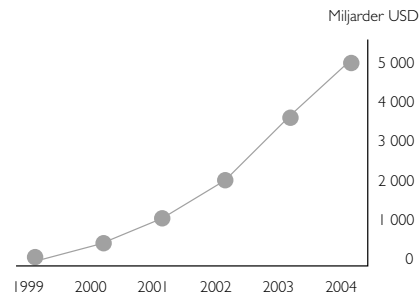
För sjunde året har European Information Technology Observatory (EITO) gjort prognoser för den europeiska informations- och telekomindustrin (ICT). EITO pekar på ett antal faktorer, eller företeelser, som kommer att vara drivkrafter för IT-industrin år 2000 och några år framöver.

- Övergång till Euro kräver omfattande investeringar i affärssystem och stödsystem
- Supply Chain Management, där företagen strävar efter att ta kontroll över hela värdekedjan, samordna sina affärssystem och processer med leverantörer och kunder
- Customer Relationship Management, skapa bättre kunskap om kunden och dennes beteende för att kunna öka

kundnyttan i sina erbjudanden.

- Knowledge Management, skapa mervärde i den erfarenhet och kunskap som finns inom en organisation, t ex i diskussionsdatabaser, men även hämta information och erfarenhet utanför den egna organisationen.
- Företagsfusioner, för att kunna konkurrera på den europeiska marknaden fortsätter företags-samgåenden. Detta leder till nya överväganden kring IT-strategier och ökade IT-investeringar.
- Elektronisk handel utvecklas mer till en massmarknad på grund av en väl spridd access till internet. E-handel till konsument väntas dominera över elektroniska affärer ännu under år 2000.
- Applications-on-line. Den utökade tillgången till bredband med högre överföringskapacitet gör att avancerade program finns att tillgå vid behov. Företagsmarknaden väntas ha intresse av CRM, analys av kundbeteenden, instrument för marknadsföring, betalningar m m.
- Konvergens mellan IT, telekommunikation och multimedia gör att vi får se nya samarbeten, nya typer av applikationer och nya kommunikationsmöjligheter.

Under 1999 frågade Andersen Consulting 350 europeiska och 60 amerikanska företagsledare i djupintervjuer om deras företags erfarenheter av e-handel och företagens vidare planer. När samma intervju gjordes 1998 var företagens erfarenheter av e-handel mycket begränsade och förekom nästan



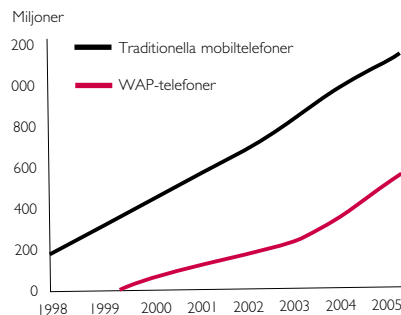
Tillväxten för elektroniska affärer mellan företag, e-business, väntas få en mycket kraftig tillväxt de kommande åren.

uteslutande inom försäljning och marknadsföring.

Två tredjedelar av de svarande 1999 trodde att e-handel skulle förändra mellanhändernas roll fundamentalt. För deras egna företag skulle e-handel bygga nya relationer med företagens kunder, leverantörer och leverantörernas underleverantörer.

Lika många av de svarande var övertygade om att e-handel skulle öka konkurrensen i deras egna branscher, samtidigt skulle e-handel ge dem själva tillträde till nya marknader och skapa nya intäktskällor.

Hälften såg e-handel som en möjlighet att överföra (outsourc) viss verksamhet till partners och ge dem själva möjlighet att koncentrera sig på kärnaffären.



Mobiltelefonen blir det viktigaste kommunikationsmedlet för internet. Redan år 2003–2004 kommer det troligtvis att finnas fler internetanvändare via mobiltelefoner än de traditionella PC-användarna.

ELEKTRONISKA AFFÄRER – E-BUSINESS

Den e-handel som hittills har varit mest frekvent och synlig är till största delen riktad mot konsument. Aktiviteterna har inriktats på att bygga varumärken och att skapa funktionella användargränssnitt, anpassning så att privatpersoner enkelt kan göra beställningar via internet. Användaren har aktivt fått söka upp en internetadress (webbsida eller portal) och ofta via lösenord kunnat få tillgång till information, kunnat utföra beställningar eller genomföra transaktioner.

Handeln mellan företag sker till 3–4 gånger högre värde än handeln mellan företag och konsument. Elektroniska affärer mellan företag kräver mer integration och tekniska anpassningar. Värdet av konsulttjänsterna bör därför i en framtid bli avsevärt högre än vad som avspeglas i jämförelsen av omsättning i de båda segmenten.

Elektroniska affärer är när affärsprocesser integreras. Mellan företag omvandlas etablerade kund-leverantörsförhållanden och en ny kanal skapas för att parterna gemensamt ska kunna utvinna rationaliseringseffekter i samarbetet. Elektroniska affärer bygger på att relevant information har ett fritt flöde mellan företagens databaser där internet ser ut att bli det dominerande nätverket på grund av internetprotokollet (IP) som skapat möjlighet till standardisering.

Viss information delas således mellan parterna i värdekedjan kund, säljande företag, leverantör och ytterligare underleverantörer etc. Informationen flödar mellan företagen oftast utan användning av synliga webbsidor.

När en viktig storkund tar steget

över till elektroniska affärer tvingas leverantörer och deras underleverantörer att följa efter. Detta för att behålla kunden, men även för att dra fördel av de rationaliseringsvinster som finns att hämta. Storkunder kommer med hög sannolikhet att kräva lägre priser eller mer innehåll för samma pris. Ett amerikanskt uttryck sammanfattar utvecklingen med "e-business or out of business".

Motorn i processen elektroniska affärer är de relationsdatabaser som utbyter information, ett utbyte som av användaren upplevs som "automatiskt". Funktionerna som styr informationsutbytet rymmer en hög grad av komplexitet eftersom olika typer av system ska samverka.

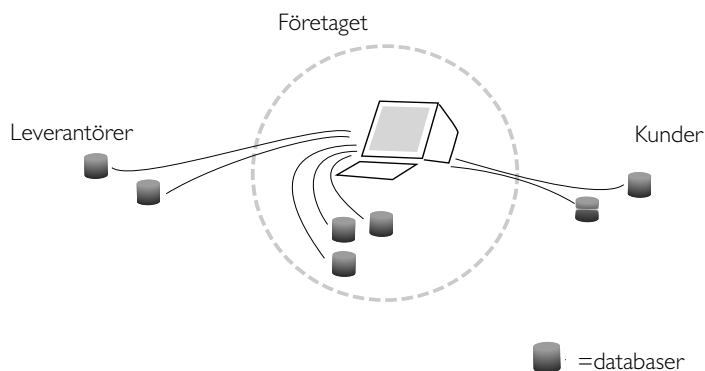
En användare i ett företag får via sin dator en samlad bild av t ex en beställning från ett kundföretag. På användarens "webbsida" finns information som automatiskt hämtats från databaser inom det egna företaget (lagersaldon, leveranssta-

tus, uppgifter om kund, priser etc). Samtidigt har information hämtats från databaser från externa samarbetspartners (underleverantörer, expeditionsföretag etc) och från kundföretagets databaser (beställningar från dennes slutkunder, leveranstider etc).

När användaren utför en transaktion (t ex effektuerar en order) uppdateras det egna företagets databaser, samarbetande partners databaser (t ex ytterligare beställningar för att hålla en bestämd lagernivå) och kundens databaser. Fakturor, fraktsedlar, betalningar etc utbyts genom uppdateringar i de inblandade företagens databaser och utbetalningsorder till bank osv.

Kommunikationen mellan användaren och systemen som ingår i affärskedjan elektroniska affärer kommer i framtiden att ske på olika sätt. Vid sidan av datorer i nätverk eller PC anslutna via internet, kommer mobila terminaler av olika slag att användas.

Databaser är fundamentet inom området elektroniska affärer



möjlighet till rationaliseringsvinster”

RKS resurser för framtiden - medarbetarna, strukturkapitalet och finansiella resurser

I alla konsultorganisationer är de enskilda medarbetarnas kompetens en avgörande faktor för framgång. Det gäller för varje enskild medarbetare. Att *göra saker rätt*, är en förenklad sammanfattning.

Framgången för ett konsultföretag hänger även samman med att *göra rätt saker*. Hur de, var för sig kompetenta medarbetarna, samordnas och vilken inriktning som tjänsterna får. Hur resurserna sätts samman för att skapa tjänster som ger kunderna ett högre värde. Detta kan sammanfattas som företagets strukturkapital.

För att vidareutveckla RKS finns tre huvudsakliga resurser: medarbetarna, strukturkapitalet och finansiella resurser.

STRUKTURKAPITALET

Formellt sett består strukturkapitalet av företagets organisatoriska struktur och de system som sammanhåller den, övriga nätverk, kundbas och företagets image.

Strukturkapitalet finns inbyggt i de tjänster som RKS levererar, för kunden synliggörs det av RKS för många till problemlösning och övrig uppfyllelse av överenskomna tjänster. De långvariga kundsamarbetena är ett tecken på strukturkapitalets betydelse.

En annan del av strukturkapitalet finns i de omfattande samarbeten som RKS har med flera programvaruleverantörer. De viktigaste partneravtalen är

- Oracle Oracle Partner Programme
- Microsoft Microsoft Certified Solution Provider
- Rational Samarbetsavtal

FINANSIELLA RESURSER

LÖNSAMHETEN

RKS lönsamma rörelse möjliggör fortsatt expansion utan större finansiella restriktioner för att nå målsättningen, som är en tillväxt om minst 20 procent om året. Med bibehållen lönsamhet kring 10 procents rörelsemarginal före goodwillavskrivningar ska den internt genererade vinsten klara en expansion som är självfinansierad.

SOLIDITETEN

För att genomföra företagsförvärv har RKS en betydande lånekapacitet. Vid ingången av år 2000 översteg soliditeten 70 procent. Inga räntebärande skulder fanns vid ingången av året och likvida medel var drygt 46 miljoner kronor. En fortsatt lönsam konsultrörelse bygger upp det egna kapitalet och skapar ytterligare handlingsfrihet att ta upp lån vid företagsförvärv.

NOTERAD AKTIE

Noteringen av RKS-aktien på OM Stockholmsbörsens O-lista ger bolaget möjlighet att vid behov använda sig av kapitalmarknaden. Det kan ske genom emissioner riktade till den befintliga aktieägarkretsen eller riktade emissioner, t ex som likvid vid ett företagsförvärv.

Den noterade aktien ger även RKS möjlighet att erbjuda medarbetare incitamentsprogram (optioner, konvertibler etc) som har en marknadsvärdering.

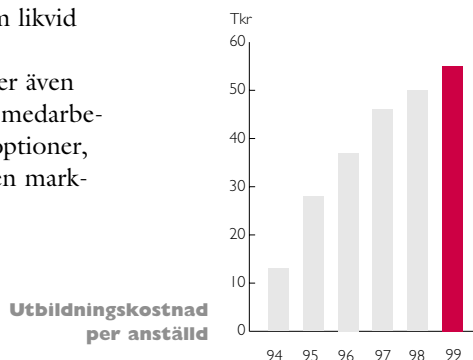
MEDARBETARE OCH INDIVIDKAPITAL

Medarbetarnas kompetens är en nyckelfaktor för framgång för RKS. Kompetensuppbyggnad och kompetensspridning har länge varit en av hörnstenarna inom RKS. De flesta av RKS medarbetare är välutbildade specialister inom avancerad systemutveckling i komplexa miljöer.

Den snabba tekniska utvecklingen och RKS inriktning på att erbjuda spetskompetens gör att RKS lägger ned stora resurser på vidareutbildning av medarbetarna.

En enkätundersökning som RKS låtit ett externt undersökningsföretag genomföra pekar på att RKS satsar dubbelt så mycket i utbildning per medarbetare som andra IT-konsultföretag. Sammantaget genomgår varje medarbetare årligen 3-4 veckors vidareutbildning. RKS satsar mer än en årsvinst på denna vidareutbildning om hänsyn tas till kostnaderna för utebliven kundfakturerings under utbildningstiden.

Det senaste året har t ex ett stort antal av RKS konsulter deltagit i de absoluta spetskonferenserna inom sina respektive teknikområden, bland annat Oracle, Microsoft och objektorientering.



Vidareutbildning sker både externt och inom RKS. Vid sidan av de rena utbildningsinsatserna finns sedan många år ett speciellt inrättat kompetensnätverk, SIG (Special Interest Groups). Konsulter inom olika specialismråden träffas ett par gånger om året under någon dag för att utbyta erfarenheter.

Deltagarna kommer från alla regioner och affärsområden. De åtta SIG-områdena är:

Oracle
Microsoft
Internet/intranät
Objektorientering
Projektledning
Nätverk
Utbildning
Verksamhet och Management

RKS arbetar aktivt för att medarbetarna ska certifieras inom de teknikområden som de är specialister. En certifiering är ett yttre bevis på att konsulten besitter goda kunskaper inom sitt teknikområde. För kunderna innebär certifieringen en trygghet och de kan lättare bedöma om RKS konsult genomfört uppdraget på bästa sätt.

Idag är ett flertal konsulter certifierade som Oracle Certified Professionals eller Microsoft Certified Professionals.

Över 100 konsulter har idag Oracle som sitt huvudsakliga kompetensområde. RKS är Sveriges största oberoende leverantör av konsult- och utbildningstjänster inom Oracle-området.

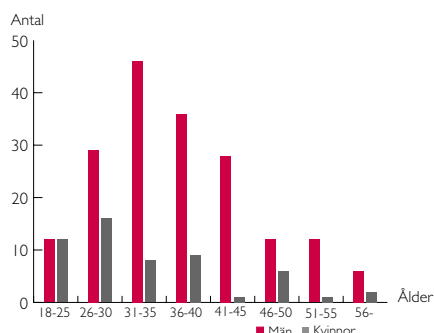
GEMENSAMMA AKTIVITETER

RKS medarbetare har ett behov av att träffas i olika sammankomster. De flesta av medarbetarna befinner

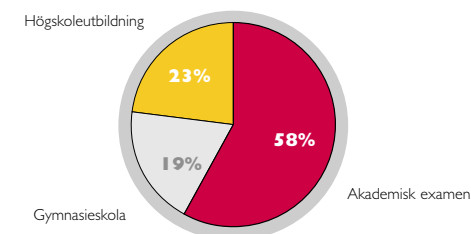
sig under året ute hos kundföretag och genomför uppdragen. De ovan beskrivna SIG-sammankomsterna är en del i arbetet att skapa sammanhållning. RKS genomför även andra aktiviteter årligen då samtliga anställda träffas för kompetensutveckling och social samvaro. Varje region ordnar dessutom egna aktiviteter, både för utbildning och sociala aktiviteter.

RKS har en personalstiftelse som arbetar aktivt med friskvård och genomför aktiviteter med de anställda och deras familjer för att stärka sammanhållningen.

Åldersfördelning samt fördelning mellan kvinnor och män, 1999-12-31



Erfarenhet och utbildning



RKS medarbetare är erfarna och välutbildade. Inom RKS specialismråden finns flera av landets mest erfarna konsulter. Sammantaget finns samlat mer än 600 manårs erfarenhet inom Oracle-området, och mer än 250 manårs erfarenhet inom Microsoft-området.

RESULTATLÖN/ BONUS

Sedan 1993 finns ett bonussystem utarbetat inom RKS som ger en vinstdelning mellan företaget och medarbetarna. Sedan avdrag har gjorts för gemensamma kostnader inom koncernen, sker en resultatberäkning för varje resultatenhet. Det finns för närvarande 8 resultatenheter inom RKS.

Av det överskott som resultatenheten uppnår avsätts 30 procent som bonus till medarbetarna i enheten. Samtliga anställda inom RKS ingår i detta bonussystem.

DELÄGARSKAP

Allt sedan RKS bildades 1989 har personalen varit stora ägare i bolaget. Denna karaktär av personalägt företag vill RKS behålla, samtidigt ska nya medarbetare erbjudas möjligheter att bli delaktiga i ägandet. Under hösten 1998 utfärdade därför RKS ett förlagslån med avskiljbara optionsrätter, sammanlagt 100 000 optioner. Varje option medför rätt att teckna två aktier till kursen 37,50 kronor per aktie.

Erbjudande att förvärva optionerna riktades till anställda och styrelse.

Då ett stort antal nya medarbetare har tillkommit sedan 1998 har RKS för avsikt att även i framtiden rikta nya optionserbjudanden till anställda.

PERSONALOMSÄTTNING

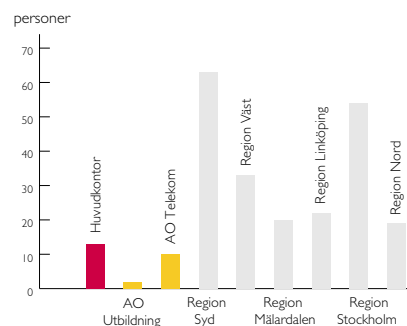
Året 1999 har kännetecknats av en stark efterfrågan på kompetenta IT-konsulter. De sammanlagda expensionsplanerna för landets IT-konsultföretag överstiger tillgången på befintliga och nyutexaminerade per-

soner med lämplig erfarenhet och utbildning. I vissa regioner, som Stockholm, är överhettningen på arbetsmarknaden för IT-konsulter särskilt påtaglig. Inom andra delar av den svenska marknaden är situationen inte lika ansträngd.

En arbetsgivare som vill attrahera fler kompetenta medarbetare kan endast till viss del använda höga löner för att nå målet. Lika viktigt är att kunna erbjuda kompetenta medarbetare intressanta arbetsuppgifter och deltagande i projekt som ger vidareutveckling. För RKS, som är uppdelat i flera regioner, används även möjligheten att sprida projektdeltagande mellan regioner för att nå ett bättre utnyttjande av resurserna.

Personalomsättningen i RKS är, i en branschjämförelse, relativt sett låg. Under verksamhetsåret 1999 var siffran 7 procent (8 procent föregående år).

Antal anställda i RKS, fördelat på huvudkontor, affärsområden och regioner



Affärsområde Telekom

Affärsområde Telekom har sin bas i Göteborg och arbetar inom två områden:

- Produktutveckling av infrastruktur för leverantörer och operatörer. Det innebär att RKS erbjuder spetskompetens inom klart definierade tekniska områden till större kunder, som exempelvis Ericsson.
- Stödsystem, som Billing och Customer care för teleoperatörer.

Här fungerar RKS som stödresurs och kompetensförstärkning åt uppdragsgivarna. Vissa av kunderna är små, de har en begränsad IT-stab och behöver hjälp utifrån när det gäller kunskap om att exempelvis bygga system.

Inom området Billing ryms fakturering, förvalssystem och rena servicesystem åt kunderna samt system som gör att den enskilde konsumenten kan välja tjänster via ett teleabonnemang.

Efterfrågan på den typ av tjänster som RKS Telekom tillhandahåller är stor. Samtidigt förstärks trenden att de ledande leverantörerna och operatörerna inom telekomsektorn reducerar antalet samarbetspartners. Istället för att ha många leverantörer satsar de på några få som har kunskap inom modern telefoni och vet vad som krävs i form av stödsystem, support och utveckling.

Framgångsfaktorerna inom RKS är att våra konsulter kan uppdragsgivarnas produkter, deras utvecklingsmiljö och tillämpningar samt att vi kan möta kundernas krav om att ta ansvar för såväl utveckling som installationer. Ambitionen inom Affärsområde Telekom är att ha ett 25-tal konsulter innan utgången av

år 2000. Det finns även planer på att etablera verksamhet i Stockholm och Malmö.

Affärsområde Utbildning

Affärsområde Utbildning bedriver såväl öppen som företagsintern utbildning.

RKS genomförde 3 700 elevdagar under 1999 med 1 600 deltagare i öppna kurser där kundföretag och även kollegor bland IT-konsultföretagen var deltagare. Utöver detta förekom utbildning som specialanpassats för vissa kundföretag och genomförts som företagsintern utbildning.

Lärare vid utbildningen är ett femtiotal av RKS mest erfarna konsulter, som till sin huvudsakliga systerföretag deltar i kunduppdrag. Lärarnas egen vidareutbildning sker i direkt samverkan med programleverantörerna, ofta får lärarna tillgång till så kallade betaversioner av nya systemprodukter. RKS medarbetare tar själva fram kursmaterialet som till övervägande del är på svenska.

Kursdeltagarna är oftast kvalificerade systemutvecklare med hög kompetens och lång erfarenhet, men med behov av vidareutbildning. Nya versioner av programprodukter, nya verktyg för applikationsutveckling och nya produkter lanseras fortlöpande. Detta medför att behovet av en kontinuerlig vidareutbildning är stort.

I de uppdrag som RKS genomför, till exempel utveckling av applikationer kring relationsdatabaser, kommer kundföretagets IT-avdelning att sva-

ra för drift och förvaltning av de nya systemen. Det är oftast ett krav, både från RKS och kundföretagets sida, att den förvaltande IT-avdelningen får adekvat utbildning så att systemets användande kan optimeras. Denna form av kunskapsöverföring är högt utvecklad inom RKS.

De områden som täcks av RKS utbildning är bland annat Oracles databas och utvecklingsverktyg, Windows NT, UNIX, Internet, Java, Visual Basic, objektorientering och C++.

Utbildning är ett eget affärsområde inom RKS och fördelningen av utbildningen motsvarar de specialområden som finns inom RKS. Ytterligare en effekt av RKS utbildning är att den synliggör RKS konsulter kompetens. Det är därför vanligt att genomförd utbildning leder till nya utvecklingsuppdrag för RKS konsultorganisation. Affärsområde Utbildning väntas växa i minst samma takt som RKS konsultverksamhet de närmaste åren.



Region Syd

Region Syd, med cirka 65 anställda och med kontor i Malmö, Helsingborg samt Växjö täcker området söder om linjen Halmstad-Kalmar, samtidigt som det ligger nära kontinenten.

Under 1999 har vi genomgått en kraftig expansion, både vad avser omsättning och antalet anställda. Allting tyder på att den expansionen fortsätter under år 2000.

Tyngdpunkten i vår verksamhet ligger på design och systemutveckling, där vi huvudsakligen använder oss av Oracles databassystem och utvecklingsverktyg.

Vi har även en specialistgrupp inom området Elektroniska affärer, kallad @Business. Den gruppen arbetar både med Oracles och Microsofts utvecklingsverktyg.

IT-marknaden i Öresundsregionen präglas av en mycket hög dynamik, som bedöms öka ytterligare i och med Öresundsbronns öppnande i juni år 2000. På den marknaden kommer RKS att spela en betydande roll och Oracle blir även fortsättningsvis en hörnsten i vår verksamhet.

En ökad betoning på verksamhetskunskande och tillämpningar snarare än teknik, kommer att ge en ökad flexibilitet vad gäller val av utvecklingsmiljö. Elektroniska affärer är ett prioriterat område där stora satsningar görs för att finna lämpliga partners för att snabbare få en bredare kompetens.

De största kunderna är IKEA, IKANO, Telia ProSoft, AstraZeneca och Sydkraft.

Region Väst

Den snabba expansionen inom Region Väst fortsätter. Antalet konsulter har ökat med 25 procent under verksamhetsåret och för att komma våra kunder närmare öppnades ett kontor i Karlstad, initialt med 5 anställda konsulter.

Våra uppdrag präglas främst av utvecklingsarbete i nära samarbete med våra kunder.

Några exempel är att vi arbetar åt flera av de stora handelsföretagen i Sverige med att utveckla nya effektiva produkter inom administrations- och logistik-området. Och att vi för företag inom Telekom-sektorn genomfört uppdrag som innebär noga definierad utveckling av enskilda produkter.

Arbetsformerna varierar, dels där våra konsulter finns på plats hos



Region Linköping

våra kunder, dels i projektförhållanden där vi bedriver utvecklingsarbetet inom våra egna lokaler.

Exempel på några av Region Västs kunder är Ericsson, AstraZeneca, Kappahl, Lindex och Din Sko.

Utmärkande för RKS Linköping är det djupa kunskandet om informationshantering med hjälp av Oracle-produkter. Bland konsulterna i regionen finns en samlad Oracleerfarenhet på mer än 130 år.

Regionen har exporterat sitt kunskande till resten av företaget och bidragit till att göra RKS ledande på detta område. Huvuddelen av RKS kursmaterial inom Oracle-området utvecklas och underhålls i Linköping.

I dagsläget sträcker sig Region Linköping från Jönköping upp till Södertälje, där Astra och Scania tidigare satsade på IT-system i Oracle-miljö.

Regionen präglas av en stabil organisk tillväxt. Under 1999 har kontorslokalerna byggts om och till

för att möta behovet av fler konsultarbetsplatser. I och med samgåendet med Allegro, som har sitt huvudkontor i Linköping och verksamhet i såväl Jönköping som Linköping, kommer Region Linköping under år 2000 att växa kraftigt i både omsättning och antal anställda.

Tyngdpunkten kommer under år 2000 att förskjutas mot ytterligare verksamhetskunskande och arbete med standardssystem, utan att det kvalificerade kunskandet om Oracles databas och verktyg för den skall tunnna ut.

Kundlistan upptar företag och organisationer såsom MoDo, SSAB, AstraZeneca, Statens Jordbruksverk, IKEA, Saab och Ericsson.



Region Mälardalen

RKS Mälardalen har expanderat kraftigt under verksamhetsåret 1999. Vår intensiva marknadsbearbetning under de senaste åren har givit goda resultat och antalet konsulter har ökat till 23 st.

Marknadens ökande intresse för systemintegration och elektroniska affärer har lett till genomförande av flera intressanta internetprojekt samtidigt som vår inriktning mot beslutsstöd i form av informationslager hos våra uppdragsgivare varit framgångsrikt.

Den successivt ökade efterfrågan på RKS Mälardalens kompetens och tjänster inom vårt geografiska område har inneburit att ytterligare

ett kontor etablerats – i Örebro, där fyra konsulter anställts.

Vårt kundsegment återfinns till största del inom den tillverkande industrin och exempel på kunder är ABB, Ericsson-koncernen och Avesta Sheffield.

Region Stockholm

Basen för verksamheten inom RKS Region Stockholm är systemutveckling. Över 50 procent av arbetsinriktningen bygger på teknikområdet Oracle.

En väsentlig del av vårt förnyelsearbete har under 1999 präglats av att vidareutveckla och förfinna våra metoder att arbeta i projektform. Härigenom kompletteras vår tunga metod- och teknik-kompetens, så att vi kan även åta oss utvecklingsuppdrag i form av större kundutvecklingsprojekt. I linje med denna satsning har vi även byggt upp säljkapacitet samt verksamhetskompetens mot bl a tillverkande industri, finans och e-handel, för att kunna



Region Nord

verka direkt mot kundernas linje-
verksamheter. Detta har resulterat
i större utvecklingsuppdrag för bl a
Åhléns och Exportkreditnämnden,
där vi för den sistnämnda nyligen,
med stor framgång, utvecklat och
driftsatt en diarie/kalkyl-lösning.

Vi har även satsat betydande
resurser på att nå ut på marknaden
med vårt kunnande inom området
informationslager och även där nått
goda resultat.

Våra kunder spänner över de
flesta branscher och bland upp-
dragsgivarna kan nämnas Birka
Energi, Ericsson, Skandia, SEB,
Tele 2 och Telia.

RKS Nord har en spridd geografi
med kontor i Gävle, Borlänge,
Hudiksvall och Sundsvall. Det har
nödvändiggjort ett arbetssätt med
långt driven elektronisk kommuni-
kation och informationsspridning.

Vi har en tydlig verksamhetsin-
riktning och ett brett verksamhets-
kunnande. Vårt tjänsteutbud sträck-
er sig från verksamhetsanalyser och
organisationsutveckling till program-
utveckling.

Våra kunskaper spänner över en
rad teknikområden, huvudsakligen
Oracle och Microsoft. Vi har också
ett stort kunnande om olika typer av
MPS-system.

Under 1999 har vi inlett och

förberett oss för en rad intressanta
och utvecklande projekt som får en
definitiv start under år 2000.

Bland våra kunder märks Ericsson
Cables, Ericsson Radio, Gefle
Dagblad, Lantmäteriverket, Telia
och Vägverket.

spänner över de flesta branscher”

”I samarbete med RKS har vi lyckats skapa ett bra verktyg och en bra struktur”

– THOMAS BARK, SAAB AUTOMOBILE

För varje ny bilmodell som Saab Automobile i Trollhättan utvecklar behövs i princip en helt ny fabrik runt omkring.

Att designa och konstruera en sådan fabrik kräver omfattande arbete och teknisk kompetens på högsta nivå.

RKS Data har under en längre tid aktivt deltagit i att ta fram modeller för IT-arkitekturen samt utveckling av programvaran hos Saab.

Nya bilmodeller kräver nya produktionsmiljöer. Så även beträffande IT-arkitekturen. Och det är modeller för IT-arkitekturen som RKS varit med att ta fram. RKS arbete har bland annat syftat till konstruktionen av ett helt nytt materialbeställningssystem och av nya användargränssnitt.

Inom bilbranschen använder alla bilbyggare IT-stödet PDM, Product Data Management, vari det mesta som hör till utvecklingen av en ny bilmodell ryms. Det stora problemet är dock att det inte är särskilt användarvänligt.

I databasen iMAN kan informationen granskas ur olika vyer, efter vad som är intressant. Till exempel ur produktionsperspektiv, geometriperspektiv etc. Men iMAN:s gränssnitt kräver så gott som specialistkunskaper för att kunna användas på ett vettigt sätt.

RKS konsulter har därför hjälpt till att utveckla ett nytt objektorienterat användargränssnitt, programmerat i Java, och som kan kommunicera med det ”affärsspråk” som används i kommunikationen med iMAN-databasen.

När det gäller konstruktionen av ett nytt materialbeställnings-

system har det krävt en djup detaljkännedom om hur en bil är konstruerad. Alla delar måste hamna på rätt plats i processen och i IT-strukturen.

– Det ställer stora krav på att vi har en ytterst kompetent kärntrupp. Och eftersom vi har det tycker jag att vi har lyckats skapa ett bra verktyg och en bra struktur, säger Thomas Bark, chef för IT-strategier och projektkoordinering inom Saab Automobile produktutveckling.

PDM-tanken har förts upp på en ny, högre nivå. Systemet kommer nu att innehålla information som

stödjer hela produktutvecklingsprocessen.

– Om vår IT-arkitektur och vårt tänkande slår igenom är det nog troligt att de bästa delarna kommer att implementeras i andra delar av GM-koncernen, avslutar Thomas Bark.



Inom bilbranschen använder alla bilbyggare IT-stödet PDM, Product Data Management, vari det mesta som hör till utvecklingen av en ny bilmodell ryms.

”Våra användare visste vad de ville ha och tillsammans med RKS kompetens kunde vi skapa ett system som stämde överens med önskemålen”

– CLAES WALLNÉR, AVESTA SHEFFIELD

En klar bild av så väl gårdagens som dagens förhållanden och all verksamhetsinformation samlad på ett ställe – det var vad Avesta Sheffield's Business Area KBR i Avesta behövde och också fick med hjälp av RKS Data.

Med ett Data Warehouse (informationslager) kan företaget numera analysera förhållanden över tiden och därmed skapa sig en bättre helhetsbild. Något som gjort verksamheten både effektivare och lönsammare.

– Nu kan vi bättre se sambanden, till exempel mellan marknadssegment, kunder och produkter. Vi förstår att vissa produkter är lönsamma att behålla trots att marginalerna inte är lika stora som på andra, säger Anders Klaxman, controller på Avesta Sheffield.

– Vissa kunder vänder sig till oss just därför att vi har dessa produkter i vårt sortiment, och köper då samtidigt andra produkter som vi har högre marginal på. Det nya systemet har också en historisk dimension som synliggör trender och tendenser i en större omfattning än tidigare.

Med en enkel databas är det inga problem att bygga ett system som stödjer dagliga rutiner. Men för att skapa en helhetsbild av verksamheten krävs mer. Och det var just möjligheten att utnyttja informationen för både översikt och inträngande analyser som Avesta Sheffield sökte.

De gamla systemen hade flera brister. Bland annat kunde verksamhetens olika delar bara visualiseras separat. Informationen fanns, men var djupt begravd i delsystem som inte gick att samköra. Närmare ana-

lyser var också omöjliga eftersom information från olika tidpunkter inte kunde jämföras.

Önskemålen på det nya systemet var därför mycket tydliga. Ja, det fanns till och med ett namn på det som söktes – ”Superrapporten”, ett system som svarade på i princip vilka frågor som helst.

– Våra användare visste vad de ville ha och tillsammans med RKS kompetens kunde vi skapa ett system som stämde överens med önskemålen, konstaterar Avesta Sheffield's IT-chef Claes Wallnér.

Möjligheterna med ett informationslager är i det närmaste oändliga. Informationen kan kombineras hur som helst efter användarens önskan.

Systemet är också flexibelt. RKS har utvecklat en metod som går ut på att bygga informationslagret stegvis. Varje nytt ”förråd” i lagret går sedan snabbare att bygga än det föregående. Vilket dessutom gör återbetalningstiden på investeringen kortare.

Inte undra på att Anders Klaxman låter till freds när han säger:

– Äntligen har vi förverkligat den ambition som jag haft länge. Nu har vi också fått ett gemensamt språk som delas av både IT-avdelningen och användarna.

ger är i det närmaste oändliga”

RKS – på börsen

Aktiekapitalets utveckling

Mån/år	Transaktion	Förändring av antalet aktier			Ökning av aktiekapitalet kronor	Totalt aktiekapital kronor	Totalt utestående antal aktier efter förändring	Nominellt belopp kronor
		A-aktier	B-aktier	C-aktier				
1989	Läge efter bildandet	21 200	33 200	-	-	5 440 000	54 400	100
jun-92	Nyemission	1 060	1 590	-	265 000	5 705 000	57 050	100
feb-93	Nyemission	300	450	-	75 000	5 780 000	57 800	100
jun-96	Nyemission	-	2 970	-	297 000	6 077 000	60 770	100
dec-97	Nyemission	-	-	13 800	1 380 000	7 457 000	74 570	100
dec-97	Split 20:1	428 640	725 990	262 200	-	7 457 000	1 491 400	5
feb-99	Konvertering*	-	276 000	-276 000	-	7 457 000	1 491 400	5
feb-99	Omstämpling	-238 775	238 775	-	-	7 457 000	1 491 400	5
mars-99	Split 2:1	212 475	1 278 975	-	-	7 457 000	2 982 800	2,50
maj-99	Nyemission	-	468 000	-	1 170 000	8 627 000	3 450 800	2,50
okt-99	Optionslösen	-	27 020	-	67 559	8 694 550	3 477 820	2,50

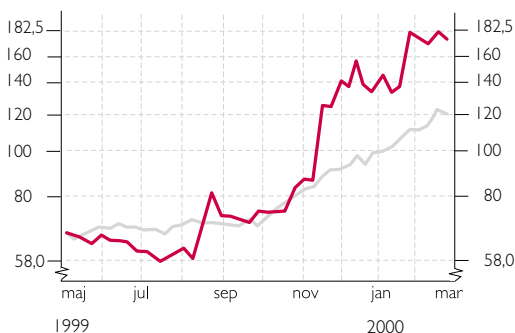
*)Försäkrings AB Skandias C-aktier konverterades till B-aktier i februari 1999.

De största aktieägarna i RKS

efter andel röster, per 1999-12-31

Namn	Röster	A	B	Andel röster, %
GILSTRING, KÅRE	837 762	63 800	199 762	11,5
MARTHINSSON, STEN	526 502	40 980	116 702	7,2
NYSTRÖM, BÖRJE	480 500	41 500	65 500	6,6
FÖRSÄKRINGSAKTIEBOLAGET SKANDIA	470 030	0	470 030	6,4
GRANATH, PER GUSTAF VILHELM	318 606	21 680	101 806	4,4
JONSSON, ANDERS	243 680	12 880	114 880	3,3
MICHANEK, PETER	236 000	16 460	71 400	3,2
LARSSON, JAN	209 160	10 080	108 360	2,9
PAULSSON, ROGER	162 600	11 800	44 600	2,2
BENGTSOON, BENGT-ÅKE	132 960	6 860	64 360	1,8
LINDGREN, ARNE IVAN	105 100	5 860	46 500	1,4
GUNNARSSON, EGON	99 390	7 010	29 290	1,4
KUUSISTO DRIFT & TEKNIK AB	93 080	7 640	16 680	1,3
BERTLING, TOMMY	86 700	8 320	3 500	1,2
BJÖRKLUND, JAN-OLOF	85 540	5 820	27 340	1,2
LÖWGREN, SVEN-ÅKE	84 140	7 140	12 740	1,2
BRÄNNVALL, HANS	83 500	7 380	9 700	1,1
BOLTER, ELSY	70 000	7 000	0	1,0
LINDWALL, LARS	69 900	5 060	19 300	1,0
NORBERG, ANDERS	67 940	4 320	24 740	0,9
Totalt hela RKS	7 301 470	424 850	3 052 970	

RKS utveckling på OM Stockholms-börsens O-lista, 1999



UTDELNINGSPOLICY

RKS styrelse har för avsikt att verka för att bolaget skall lämna en utdelning till aktieägarna som ligger i intervallet 30 – 50 procent av koncernens resultat efter skatt. Vid fastställande av utdelning kommer hänsyn att tas till RKS framtida kapitalbehov, för att trygga tillväxt och utveckling.



Förvaltningsberättelse

ALLMÄNT OM VERKSAMHETEN

Verksamheten inom RKS har under 1999 huvudsakligen varit inriktad på områdena konsulttjänster och utbildning. RKS affärsidé att erbjuda marknadens bästa kunskap för utveckling av informationssystem har varit grunden för koncernens sätt att arbeta såväl externt som internt.

Konsultverksamheten har även under 1999 kännetecknats av hög efterfrågan med kännbar konkurrens om kvalificerad personal. Beläggningsgraden har varit hög under större delen av året och de nyanställda konsulterna har snabbt kommit ut på uppdrag hos våra kunder. Under senare delen av året har dock en viss avmattning i efterfrågan konstaterats då ett antal projekt ute hos våra kunder har senarelagts något.

Timpriserna har under året ökat något och detta tillsammans med tillskottet av nya kvalificerade konsulter och hög beläggningsgrad har givit ett gott utfall i konsultrörelsen. Koncernen driver all verksamhet från de 14 kontoren i Sverige och de uppdrag vi utför utanför landets gränser genomförs av konsulter stationerade i Sverige.

RKS utbildningsverksamhet omfattar såväl öppen som företagsintern utbildning inom området avancerad systemutveckling. Verksamheten har fortsatt att expandera under 1999 med bibehållen god lönsamhet.

Konsultverksamheten utgör 91 % av intäkterna medan utbildningsverksamheten svarar för 6 % och försäljning av programprodukter för 3 %.

Under våren 1999 genomfördes omfattande förberedelser inför noteringen av RKS-aktien på OM Stockholmsbörsens O-lista den 17 maj. I samband med noteringen genomfördes en nyemission och

RKS är nu väl positionerat för fortsatt utveckling och expansion genom såväl organisk tillväxt som företagsförvärv.

Trots svårigheterna att rekrytera kvalificerade konsulter har RKS fortsatt att expandera som planerat genom organisk tillväxt. Under året har fyra nya kontor öppnats, i Helsingborg, Karlstad, Växjö och Örebro. Inom området telekommunikation har en grupp på tio kvalificerade konsulter rekryterats och utbildats med inriktning på utveckling av fakturerings- och kundhanteringssystem.

Under 1999 ökade genomsnittligt antal medarbetare i RKS med 32 %, omsättningen med 25 % och vinsten före skatt ökade med 16 %. Satsningen på utveckling av vårt kunnande och våra konsulters kompetens har fortsatt på en hög nivå. Förutom det kunnande vi erhåller i våra uppdrag sker en intensiv kunskapsuppbyggnad inom RKS i form av deltagande i externa och interna konferenser och kurser, interna kompetensnätverk där våra konsulter träffas och utbyter erfarenheter inom åtta utvalda kompetensområden samt genom satsning på kompetensuppbyggnad i alla våra regionala eller företagsgemensamma aktiviteter. I genomsnitt har våra konsulter ägnat ca fyra veckor under 1999 åt direkt kompetensuppbyggnad, och detta är koncernens största och mest viktiga investering under året.

Under hösten 1999 genomförde RKS liksom under 1998 ett omfattande Trainee-program inom vilket 15 nyutexaminerade unga medarbetare anställdes, huvuddelen i Sydsverige. Under en fyramånadersperiod varvades utbildning med praktiskt arbete i kundmiljö för att utveckla medarbetarna till nya RKS-

konsulter med inriktningen att de ska kunna arbeta på uppdrag hos våra kunder på samma sätt som övriga RKS-konsulter. Traineeprogrammet har inte bara tillfört RKS ett 15-tal nya konsulter; det har också tillfört RKS unga medarbetare med nyvunnen kompetens och en ungdomlig syn på konsultrollen och på det praktiska arbetet med systemutveckling.

SPP har meddelat att RKS-koncernens andel av överkonsolideringen av fonderade pensionsmedel uppgår till 9.459 tkr. Då det fortfarande råder osäkerhet om hur dessa medel skall tillföras RKS har detta belopp icke resultatavräknats i årets bokslut.

REDOGÖRELSE FÖR STYRELSEARBETET

Vid RKS ABs ordinarie bolagsstämma valdes sju styrelseledamöter, inklusive verkställande direktören.

Utöver det konstituerande styrelsesammanträdet har styrelsen hållit sju ordinarie och fyra extra protokollförda sammanträden. Styrelsen behandlade vid dessa sammanträden fasta punkter såsom affärsläge, prognoser, personalfrågor, årsbokslut och delårsrapporter. Därutöver behandlades övergripande frågor rörande företagets marknadsnotering, företagsförvärv och investeringar, långsiktiga strategier samt struktur- och organisationsfrågor.

I enlighet med de nya reglerna i aktiebolagslagen har en arbetsordning för styrelsen antagits.

Inom RKS styrelse finns inga speciella utskott eller kommittéer utan alla frågor behandlas av styrelsen som helhet.

FRAMTIDA UTVECKLING

Utvecklingen för RKS har under de senaste fem åren varit mycket positiv med god utveckling av antal konsulter, omsättning, vinst och kunskap. Företagets satsning på spetskompetens, den bästa som går att få, bedöms även i fortsättningen resultera i relativt bra priser och hög efterfrågan på våra konsulters kompetens. Nu när millennieskiftet passerats kan fokus hos våra kunder flyttas över från 2000-problematiken till utveckling av konkurrenss Stärkande och effektiviserande IT-system. Detta skapar en stor efterfrågan på kvalificerat kunskande, vilket kommer att positivt påverka efterfrågan inom hela IT-branschen och därmed även RKS. Speciellt förutsättes behovet av internetrelaterade funktioner för elektroniska affärer mellan företag kraftigt öka under de närmaste åren. Framtidsutsikterna bedöms således som mycket goda och RKS förväntas fortsätta att arbeta på ett sätt som innebär en positiv balans mellan kompetensutveckling, lönsamhet och tillväxt, där dessa tre till synes motstridiga mål samverkar och förstärker varandra. Noteringen på OM Stockholmsbörsen möjliggjorde förvärv av företag för att tillföra RKS kompetens, marknad och/eller geografisk närvaro som ett komplement till den organiska tillväxten. För att kraftigt öka företagets verksamhetskunskande inom tillverkande industri och distribution tecknades i december 1999 ett principavtal om förvärv av Allegro Informationssystem AB med 75 kvalificerade medarbetare.

Inom RKS sker huvuddelen av forskning och utveckling i form av kompetensutveckling hos våra konsulter, vilken bedrivs med hög intensitet, omfattade ca fyra veckors utbildning/utveckling per konsult un-

der 1999. Ett annat stort utvecklingsområde är framtagning och uppdatering av kursmaterial där antalet nya produkter och versioner ständigt ökar vilket ställer krav på effektiv materialframtagning inom RKS, speciellt som en av våra viktigaste konkurrensfaktorer är just att vi använder vårt eget material på svenska i undervisningen. Ofta utvecklar vi vidare kunskande och paketerat kunskande i våra uppdrag, ibland i samverkan med våra kunder, för att hela tiden ha tillgång till den senaste teknologin och effektiva verktyg i våra uppdrag.

Fyra år i sammandrag

	1999	1998	1997	1996
Resultaträkning i sammandrag för koncernen				
Nettoomsättning	206 830	164 937	128 584	94 300
Resultat före avskrivningar	20 578	19 590	14 392	9 021
Resultat efter avskrivningar	16 255	14 648	10 855	6 307
Resultat efter finansnetto	17 283	14 843	10 721	5 992
Resultat efter skatt	12 978	10 542	7 613	4 216
Balansräkning i sammandrag för koncernen				
Tillgångar				
Anläggningstillgångar	10 177	7 318	5 912	5 569
Omsättningstillgångar (exkl kassa & bank)	48 075	37 364	27 687	20 483
Likvida medel	46 250	22 904	19 273	722
Summa tillgångar	104 502	67 586	52 872	26 774
Eget kapital, avsättningar och skulder				
Eget kapital	61 453	26 460	21 582	6 382
Periodens resultat	12 978	10 542	7 613	4 216
Avsättningar (latent skatteskuld)	2 260	1 628	1 319	883
Räntebärande skulder	0	0	0	1 509
Icke räntebärande skulder	27 811	28 956	22 358	13 784
Summa eget kapital, avsättningar och skulder	104 502	67 586	52 872	26 774
Nyckeltal				
Antal månader	12	12	12	12
Bruttomarginal, %	9,9	11,9	11,2	9,6
Rörelsemarginal, %	7,9	8,9	8,4	6,7
Nettomarginal, %	8,4	9,0	8,3	6,4
Soliditet, %	71,2	54,7	55,2	39,6
Investeringar, tkr	7 075	6 348	4 015	3 094
Räntabilitet på eget kapital, %	23,3	31,9	55,8	50,1
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	31,2	47,8	75,7	65,0
Räntabilitet på operativt kapital, %	76,9	122,0	101,9	69,8
Antal anställda medeltal	215	163	132	107
Antal anställda vid årets utgång	236	186	143	116
Nettoomsättning per anställd, Tkr	962	1 012	974	881
Resultat efter avskrivning per anställd, Tkr	76	90	82	59
Vinst per aktie före utspädning, kr	3,95	3,53	3,13	1,77
Vinst per aktie efter utspädning, kr	3,73	3,46		
Eget kapital per aktie före utspädning, kr	21,40	12,41	9,79	4,36
Eget kapital per aktie efter utspädning, kr	22,16	13,98		
Antal aktier före utspädning	3 477 820	2 982 800	2 982 800	2 430 800
Antal aktier efter utspädning	3 650 800	3 182 800		

Korrigerig 1997, inbetald emissionslikvid från Skandia erlagd 31/12 för medelvärdesberäkningen av eget kapital och sysselsatt kapital.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Koncernens fria egna kapital enligt koncernbalansräkning uppgår till 24 448 tkr.

Någon överföring till bundet eget kapital föreslås ej ske.

	Kronor
Från föregående år balanserad vinst	640 745
Årets vinst	6 357 886
Vinstmedel till förfogande	6 998 631
Förslag till disposition	
Utdelning med 1,30 kronor per aktie	4 521 166
Balanseras i ny räkning	2 477 465
Summa	6 998 631



Resultaträkningar

Resultaträkning Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		1999-01-01 –1999-12-31	1998-01-01 –1998-12-31	1999-01-01 –1999-12-31	1998-01-01 –1998-12-31
Nettoomsättning	1	206 830	164 937	6 548	7 904
		206 830	164 937	6 548	7 904
Rörelsens kostnader					
Kostnad för såld programvara och underkonsulter		-13 151	-9 910	0	0
Övriga externa kostnader	2	-26 789	-20 512	-104	-15
Personalkostnader	3	-146 312	-114 925	-7 462	-7 422
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	4	-4 323	-4 942	0	0
		-190 575	-150 289	-7 566	-7 437
Rörelseresultat		16 255	14 648	-1 018	467
Resultat från finansiella investeringar					
Resultat från andelar i koncernföretag	5	0	0	8 000	6 000
Övriga ränteintäkter och liknande		1 120	1 165	935	534
		1 120	1 165	8 935	6 534
Räntekostnader och liknande		-92	-970	-26	-900
		-92	-970	-26	-900
Resultat efter finansiella poster		17 283	14 843	7 891	6 101
Resultat före skatt		17 283	14 843	7 891	6 101
Skatt på årets resultat	6	-4 305	-4 301	-1 533	-1 708
Årets resultat		12 978	10 542	6 358	4 393

Balansräkningar

Balansräkning Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Tillgångar					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	7				
Bostadsrätt		35	35	0	0
		35	35	0	0
Materiella anläggningstillgångar					
Inventarier	8	10 142	7 283	0	0
		10 142	7 283	0	0
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	9, 10	0	0	6 003	5 853
		0	0	6 003	5 853
Summa anläggningstillgångar		10 177	7 318	6 003	5 853
Omsättningstillgångar					
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		26 617	24 046	0	0
Fordringar hos koncernföretag		0	0	11 794	7 940
Övriga fordringar		1 080	889	615	575
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	11	20 378	12 429	343	4 000
		48 075	37 364	12 752	12 515
Kassa och bank		46 250	22 904	41 704	12 532
Summa omsättningstillgångar		94 325	60 268	54 456	25 047
Summa tillgångar		104 502	67 586	60 459	30 900



Balansräkningar

Balansräkning Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Eget kapital och skulder					
Eget kapital					
Bundet eget kapital	12				
Aktiekapital		8 695	7 457	8 695	7 457
Överkursfond		0	0	38 438	11 123
Bundna reserver/Reservfond		41 288	13 973	1 215	1 215
		49 983	21 430	48 348	19 795
Fritt eget kapital	12				
Fria reserver/Balanserad vinst		11 470	5 030	641	349
Årets resultat		12 978	10 542	6 358	4 393
		24 448	15 572	6 999	4 742
Summa eget kapital		74 431	37 002	55 347	24 537
Obeskattade reserver					
Periodiseringsfond	13			2 242	2 242
Summa obeskattade reserver				2 242	2 242
Avsättningar					
Avsättningar för skatter	14	2 260	1 628	0	0
Summa avsättningar		2 260	1 628	0	0
Långfristiga skulder					
Skulder till koncernföretag		0	0	0	1 000
Summa långfristiga skulder		0	0	0	1 000
Kortfristiga skulder					
Leverantörsskulder		6 492	4 818	0	0
Skatteskulder		214	1 842	200	516
Övriga skulder		4 225	5 743	788	573
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	15	16 880	16 553	1 882	2 032
Summa kortfristiga skulder		27 811	28 956	2 870	3 121
Summa eget kapital och skulder		104 502	67 586	60 459	30 900
Poster inom linjen					
Ställda säkerheter				INGA	INGA
Företagsinteckningar		7 500	7 500	0	0
Ansvarsförbindelser					
Pensionsförpliktelser	3	746	943	0	0
Borgensåtagande för koncernföretag		0	0	7 500	7 500

Finansieringsanalyser

Finansieringsanalyser Belopp i KSEK	Not	Koncernen	Moderbolaget		
		1999-01-01	1998-01-01	1999-01-01	1998-01-01
		-1999-12-31	-1998-12-31	-1999-12-31	-1998-12-31
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		16 255	14 648	-1 018	467
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet					
Avskrivningar		4 323	4 942	0	0
		20 578	19 590	-1 018	467
Erhållen ränta		1 120	1 164	935	534
Erlagd ränta		-92	-70	-26	-900
Resultat från andelar i koncernföretag		0	0	8 000	6 000
Betald inkomstskatt		-3 672	-3 992	-1 533	-1 708
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital					
		17 934	16 692	6 358	4 393
Förändring av rörelsekapital					
Ökning av fordringar		-10 711	-10 577	-237	-2 641
Ökning av leverantörsskulder		1 674	35	0	0
Ökning/Minskning av övriga korta skulder		-2 821	6 564	-253	-565
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
		6 076	12 714	5 868	1 187
Investeringsverksamhet					
Förvärv av goodwill		-107			
Förvärv av dotterföretag			0	-150	0
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-7 075	-6 348	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
		-7 182	-6 348	-150	0
Finansieringsverksamhet					
Nyemission		28 553	0	28 553	0
Upptagna lån		0	0	0	1 000
Amortering av skuld		0	0	-1 000	0
Utbetald utdelning		-4 101	-2 735	-4 101	-2 735
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
		24 452	-2 735	23 452	-1 735
Ökning/Minskning av likvida medel		23 346	3 631	29 170	-548
Likvida medel vid årets början		22 904	19 273	12 532	13 080
Likvida medel vid årets slut		46 250	22 904	41 702	12 532



Redovisningsprinciper och noter

REDOVISNINGSPRINCIPER

Tillämpade redovisnings- och värderingsprinciper överensstämmer med årsredovisningslagens bestämmelser och god redovisningssed. Bolaget följer Redovisningsrådets och Bokföringsnämndens rekommendationer och uttalanden. Därvid har förändring av tillämpade principer skett jämfört med tidigare år vad avser redovisning av erhållna koncernbidrag. Från dotterföretag erhållna koncernbidrag betraktas som utdelning och redovisas som finansiell intäkt i moderbolagets resultaträkning. Jämförelsesiffrorna för föregående år har ändrats i enlighet med denna princip.

Vidare har principerna för avskrivning av inventarier ändrats så tillvida att avskrivning från och med 1999 års anskaffningar sker från anskaffningsdatum. Under tidigare år har avskrivning skett för helt år oavsett när under året som anskaffningen skedde.

Kostnad för såld programvara och underkonsulter redovisas från och med 1999 under egen rubrik i resultaträkningen. Föregående års siffror har omklassificerats i enlighet härmed.

I övrigt är tillämpade redovisningsprinciper oförändrade jämfört med föregående år.

KONCERNREDOVISNING

Koncernens bokslut har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 1:96 och omfattar moderbolaget och samtliga dotterföretag. Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden. Under året förvärvat bolag inkluderas i koncernredovisningen med belopp avseende tiden efter förvärvet.

Obeskattade reserver avsatta i de enskilda koncernbolagen har uppdelats så att den latent skatteskulden redovisas under avsättningar och eget kapitaldelen bland bundna reserver. Latent skatt hänförlig till årets bokslutsdispositioner ingår i koncernens skattekostnad.

Erhållna koncernbidrag från dotterföretag betraktas som utdelning och redovisas i moderbolaget under rubriken resultat från andelar i koncernföretag. Jämförelsesiffrorna för föregående år har ändrats i enlighet med denna princip. Föregående år redovisades erhållna koncernbidrag mot det egna kapitalet.

Koncernmässig goodwill skrivs av enligt plan. Vid förvärv av väletablerade företag med självständiga och välkända varumärken eller där förvärven på annat sätt är av långsiktig strategisk betydelse är avskrivningsplanen på 10 - 20 år. Vid förvärv som huvudsakligen består av övertagande av personal sker direktavskrivning av goodwill.

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella och immateriella anläggningstillgångar värderas till anskaffningskostnad med avdrag för avskrivning enligt plan. Avskrivningsplanen beräknas utifrån bedömd ekonomisk livslängd. Tillämpade procentsatser redovisas nedan i not 4. Från och med 1999 års inventarieanskaffningar sker avskrivning från anskaffningsdatum. Detta innebär en ändring av tidigare tillämpad princip att skriva av för helt år oavsett när under året anskaffningen skedde.

Bostadsrätt avskrivs ej då det inte ansetts erforderligt.

FORDRINGAR

Fordringar tas upp till det belopp, som efter individuell bedömning beräknas inflyta.

INTÄKTER

Koncernens konsultintäkter består i allt väsentligt av tjänsteuppdrag på löpande räkning. Utfört ännu ej fakturerat arbete tas upp till faktureringspris och redovisas som nettoomsättning i den period som arbetet utförts, under förutsättning att bolaget räknar med att få ersättning härför.

För de konsultuppdrag som sker till fast pris tillämpas successiv vinstavräkning. Pågående arbeten till fast pris resultatförs i förhållande till upparbetsgrad och bedömd slutprognos för projekten.

Fordran avseende utfört ej fakturerat arbete per balansdagen redovisas som upplupen intäkt.

KONCERNINTERNA TRANSAKTIONER

Av årets försäljning i moderbolaget har 100 % (föregående år 100 %) skett till koncernföretag. Av moderbolagets kostnader avser ca 1 % fakturering från dotterbolag.

Noter

Not 1

Nettoomsättning

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Konsulttjänster	188 820	152 182	6 548	7 904
Utbildning	12 560	11 918	0	0
Programvaruförsäljning	5 440	837	0	0
	206 820	164 937	6 548	7 904
Export av konsulttjänster ingår i beloppet ovan med:	7 068	2 174	0	0

Merparten av exportintäkterna avser Tyskland, Schweiz, Luxemburg och Norge.

Not 2

Revisionskostnader

KONCERNEN

Arvoden och kostnadsersättningar till revisor har under året utgått med 143 tkr avseende revisionsuppdrag samt 111 tkr avseende övriga uppdrag.

MODERBOLAGET

Några arvoden till revisor har ej utgått från moderbolaget. Koncernens arvoden till revisor har i sin helhet belastat det rörelsedrivande dotterbolaget RKS Data AB. Beloppen framgår av ovanstående uppgift för koncernen.

Not 3

Personal

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Medelantalet anställda				
Kvinnor	47	30	1	1
Män	168	133	7	7
Totalt för bolaget	215	163	8	8
Löner och ersättningar				
Styrelse och verkställande direktör ¹⁾	1 523	2 089	1 523	2 089
Övriga anställda	77 686	64 695	2 971	3 063
	79 209	66 784	4 494	5 152
¹⁾ Varav tantiem och dylikt	0	750	0	750
Sociala kostnader				
Pensionskostnader för styrelse och verkställande direktör	165	110	165	110
Pensionskostnader övriga anställda	7 834	4 945	811	541
Övriga sociala kostnader	29 589	22 391	1 918	1 581
	37 588	27 446	2 894	2 232

VILLKOR FÖR STYRELSE, VD OCH LEDNING

Styrelsearvoden har under 1999 utgått med 250 tkr. Lön och pensionspremier till verkställande direktören har under 1999 utgått med totalt 1.388 tkr. Utöver betalda pensionspremier förekommer inga pensionsförpliktelser till nuvarande befattningshavare. Däremot finns pensionsförpliktelser för f.d. befattningshavare på 746 tkr. Beloppet är i sin helhet återförsäkrat hos SEB Trygg Liv.

Uppsägningstid för VD är för närvarande 12 månader från företagets sida och 6 månader från VD's sida.

Företaget följer allmän pensionsplan via ITP-planen.



Noter

	Koncernen		Not 4 Planenliga avskrivningar på anläggningss- tillgångar
	1999	1998	
Avskrivningar görs med följande procentsats:			
Immateriella anläggningstillgångar			
Goodwill	5-10%	5-10%	
Årets resultat har belastats med 107 tkr avseende goodwill i samband med årets förvärv av Spyhunter Interactive AB.			
Materiella anläggningstillgångar			
Datorer	20-33%	20-33%	
Inventarier	20%	20%	

Avskrivningar och nedskrivningar framgår av not för respektive balanspost.

	Koncernen		Moderbolaget		Not 5 Resultat från andelar i koncernföretag
	1999	1998	1999	1998	
Koncernbidrag från RKS Data AB			8 000	6 000	

	Koncernen		Moderbolaget		Not 6 Skatt på årets resultat
	1999	1998	1999	1998	
Betald skatt	3 673	3 992	1 561	1 708	
Latent skatt	632	309	0	0	
	4 305	4 301	1 561	1 708	

Skattekostnaden i moderbolaget och koncernen har påverkats av att noteringskostnader på 2.413 tkr utgör avdragsgill kostnad vid skatteberäkningen. Noteringskostnaderna har i redovisningen avräknats emissionslikviden och därmed redovisats direkt mot eget kapital.

	Koncernen		Moderbolaget		Not 7 Goodwill
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31	
Ingående anskaffningsvärde	3 274	3 274	0	0	
Inköp	107	0	0	0	
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	3 381	3 274	0	0	
Ingående avskrivningar	-3 274	-2 889	0	0	
Årets avskrivningar	-107	-385	0	0	
Utgående ackumulerade avskrivningar	-3 381	-3 274	0	0	
Utgående planenligt restvärde	0	0	0	0	

	Koncernen		Moderbolaget		Not 8 Inventarier
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31	
Ingående anskaffningsvärde	22 199	16 703	0	0	
Inköp	7 075	6 348	0	0	
Försäljningar/utrangeringar	-1 005	-852	0	0	
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	28 269	22 199	0	0	
Ingående avskrivningar	-14 916	-11 211	0	0	
Försäljningar/utrangeringar	1 005	852	0	0	
Årets avskrivningar	-4 216	-4 557	0	0	
Utgående ackumulerade avskrivningar	-18 127	-14 916	0	0	
Utgående planenligt restvärde	10 142	7 283	0	0	

Noter

Not 9 Andelar i koncernföretag

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Ingående anskaffningsvärde	0	0	5 853	5 853
Inköp	0	0	150	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	0	0	6 003	5 853
Utgående bokfört värde	0	0	6 003	5 853

Not 10 Aktier och andelar i dotterföretag

	Organisa- tionsnummer	Företagets säte	Antal andelar	Kapital- andel	Bokfört värde
RKS Data AB	556214-7842	Stockholm	2 500	100%	5 754
RKS Konsult AB	556192-6675	Stockholm	500	100%	99
Spyhunter Interactive AB	556548-4176	Malmö	100	100%	150
					6 003

Not 11 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Upplupna intäkter	17 731	10 274	343	4 000
Förutbetalda hyror	1 236	1 564	0	0
Övriga förutbetalda kostnader	1 411	591	0	0
	20 378	12 429	343	4 000

Not 12 Eget kapital

Koncernen		Aktie- kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Summa	
Belopp vid årets ingång		7 457	13 973	15 572	37 002	
Nyemission		1 238	27 315	0	28 553	
Utdelning				-4 101	-4 101	
Årets resultat				12 978	12 978	
Belopp vid årets utgång		8 695	41 288	24 448	74 431	
Moderbolaget		Aktie- kapital	Överkurs- fond	Reserv- fond	Fritt eget kapital	Summa
Belopp vid årets ingång		7 457	11 123	1 215	4 742	24 537
Nyemission		1 170	28 782	0	0	29 952
Noteringskostnader			-2 413			-2 413
Konvertering av optionsrätter		68	946	0	0	1 014
Vinstdisposition enligt beslut av bolagsstämma:						
Utdelning					-4 101	-4 101
Årets resultat					6 358	6 358
Belopp vid årets utgång		8 695	38 438	1 215	6 999	55 347

AKTIEKAPITAL

På ordinarie bolagsstämma den 10 mars 1999 beslöts att genomföra en split (2:1) varvid aktiens nominella värde ändrades till 2,50 kronor. Samtidigt skedde utbyte av samtliga C-aktier och vissa A-aktier till B-aktier. I samband med att bolaget noterades på Stockholms Fondbörs i maj 1999 skedde en nyemission av 468.000 B-aktier. I oktober 1999 skedde en nyemission av 27.020 B-aktier genom utnyttjande av optionsrätter.



Noter

Efter ovan nämnda transaktioner är aktiekapitalet fördelat enligt följande :

Aktieslag	Antal	Andel av kapital	Andel av röster
A-aktier	424 850	12,2%	58,2%
B-aktier	3 052 970	87,8%	41,8%
	3 477 820	100%	100%

Under 1998 emitterades ett förlagslån med avskiljbara teckningsoptioner, vilka ger innehavarna rätt att förvärva sammanlagt 200.000 aktier till kursen 37,50 kronor per aktier under tidsperioden 1999 - 2002. Under 1999 har 27.020 aktier tecknats.

Vid fullt utnyttjande av utestående teckningsoptioner kommer antalet aktier att uppgå till 3.650.800 stycken.

Taxeringsår	Belopp	Not 13
1997	1 242 000	Periodiseringsfonder
1998	1 000 000	
Summa avsatt till periodiseringsfonder	2 242 000	

	Koncernen		Moderbolaget		Not 14
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31	Avsättning för skatter
Skuld för latent skatt ingår med	2 260	1 628	0	0	

	Koncernen		Moderbolaget		Not 15
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31	Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter
Upplupna löner och semesterlöner	12 127	11 690	1 275	1 630	
Upplupna arbetsgivaravgifter	2 556	3 543	195	297	
Övriga upplupna kostnader	2 197	1 320	412	105	
	16 880	16 553	1 882	2 032	

Stockholm, 2000-02-17

Kåre Gilström
Ordförande

Per Granath

Olle Zetterqvist

Bengt-Åke Bengtsson

Bengt Bolin

Bengt Göransson

Sten Marthinsson
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits 2000-02-17

Erik Clason
Auktoriserad revisor
Lindebergs Grant Thornton AB

Håkan Andréasson
Auktoriserad revisor
Lindebergs Grant Thornton AB

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i RKS AB
(publ) Org.nr 556279-4262

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i RKS AB (publ) för räkenskapsåret 1999-01-01- 1999-12-31. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

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

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

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlig-

het med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

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

Stockholm den 17 februari 2000

Erik Clason
Auktoriserad revisor

Håkan Andréasson
Auktoriserad revisor



Fem år i sammandrag

Resultaträkningar Tkr	1999	1998	1997	1996	1995
Nettoomsättning	206 830	164 937	128 584	94 300	85 216
Förändring pågående tjänsteupdrag					-238
Externa kostnader	-39 940	-30 422	-27 332	-20 438	-22 421
Personalkostnader*	-146 312	-114 925	-86 860	-64 841	-57 514
Resultat före avskrivningar	20 578	19 590	14 392	9 021	5 043
Avskrivningar	-4 323	-4 942	-3 537	-2 714	-2167
Resultat efter avskrivningar	16 255	14 648	10 855	6 307	2 876
Finansiella intäkter	1 120	1 165	41	45	281
Finansiella kostnader	-92	-970	-175	-360	-586
Resultat före skatt	17 283	14 843	10 721	5 992	2 571
Skatt	-4 305	-4 301	-3 108	-1 776	-613
Årets resultat	12 978	10 542	7 613	4 216	1 958

* I personalkostnaderna 1995 ingår bonus på 2 361 Tkr som kompensation för löneminskningen 1991/92

Balansräkningar Tkr	991231	981231	971231	961231	951231
Anläggningstillgångar	10 177	7 318	5 912	5 569	5 210
Omsättningstillgångar (exkl kassa och bank)	48 075	37 364	27 687	20 483	17 695
Kassa och bank	46 250	22 904	19 273	722	743
Summa tillgångar	104 502	67 586	52 872	26 774	23 648
Eget kapital	74 431	37 002	29 195	10 598	6 226
Avsättningar (latent skatt)	2 260	1 628	1 319	883	662
Räntebärande skulder	0	0	0	1 509	1 200
Icke räntebärande skulder	27 811	28 956	22 358	13 784	15 560
Summa eget kapital och skulder	104 502	67 586	52 872	26 774	23 648

Nyckeltal	1999	1998	1997	1996	1995
Vinstmarginal, %	8,4	9,0	8,3	6,4	3,0
Sysselsatt kapital, Tkr	74 431	37 002	29 195	12 107	7 426
Operativt kapital, Tkr	28 181	14 098	9 922	11 385	6 683
Soliditet, %	71,2	54,7	55,2	39,6	26,3
Skuldsättningsgrad, ggr	0	0	0	0,14	0,19
Investeringar, Tkr	7 075	6 348	4 015	3 094	2 767

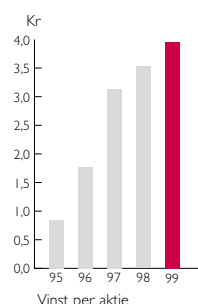
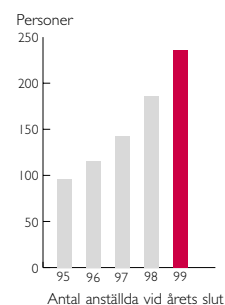
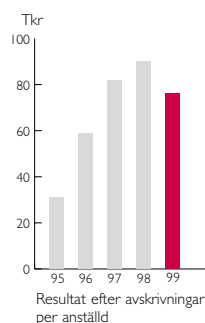
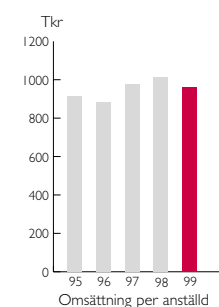
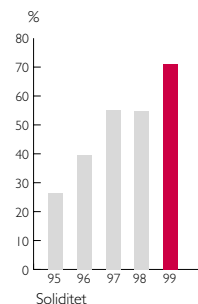
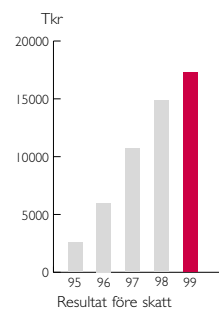
Lönsamhet					
Räntabilitet på eget kapital, %*	23,3	31,9	55,8	50,1	37,3
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %*	31,2	47,8	75,7	65,0	38,4
Räntabilitet på operativt kapital, %	76,9	122,0	101,9	69,8	36,8

Personal					
Antal anställda, årsmedeltal	215	163	132	107	93
Omsättning per anställd, Tkr	962	1 012	974	881	916
Resultat efter avskrivningar per anställd, Tkr	76	90	82	59	31
Antal anställda vid årets slut	236	186	143	116	96

Data per aktie					
Antal aktier vid årets utgång**	3 477 820	2 982 800	2 982 800	2 430 800	2 312 000
Genomsnittligt antal aktier**	3 288 237	2 982 800	2 430 800	2 381 300	2 312 000
Vinst per aktie, kr	3,95	3,53	3,13	1,77	0,85
Eget kapital per aktie, kr	21,40	12,41	9,79	4,36	2,69
Utdelning per aktie, kr	1,30	1,37	1,13	0,62	0,12

* För 1997 har vid beräkning av genomsnittligt eget respektive sysselsatt kapital beaktats att nyemission inbetalts först per december

** En split 20:1 registrerades per den 15/4 1998. Effekten av denna har korrigerats proforma för åren 1995 - 1997. En split 2:1 registrerades per den 22/3 1999. Effekten av denna har korrigerats proforma för åren 1995 - 1998.



Styrelse och ledande befattningshavare

Kåre Gilstring

Ordförande Direktör, född 1944
Styrelseordförande sedan 1994
Styrelseordförande i bl a
Advanced Information Security A/S,
Styrelseledamot i bl a Tryckindustri AB, IBS AB,
Catella Kapitalförvaltning AB,
Mariegården Investment AB
Aktieinnehav: 63 800 A-aktier, 199 762 B-aktier,
teckningsoptioner motsvarande 1000 aktier

Per Granath

Vice president Handelsbanken
Investment Banking, född 1954
Styrelseledamot sedan 1994
Styrelseordförande i Svefa AB
Styrelseledamot i bl a NEA, Närkes Elektriska AB,
Tryckindustri AB och Advantech AB
Aktieinnehav: 21 680 A-aktier, 101 806 B-aktier,
teckningsoptioner motsvarande 1000 aktier

Bengt Bolin

Direktör Skandia, född 1946
Styrelseledamot sedan 1997
Aktieinnehav: 1100 B-aktier,
teckningsoptioner motsvarande 1000 aktier

Bengt Göransson

VD Birkä Marknad, född 1952
Styrelseledamot sedan 1999
Diverse styrelseuppdrag
inom Birkä Energi-koncernen
Aktieinnehav: 1000 B-aktier

Olle Zetterqvist

Konsult RKS, född 1962
Styrelseledamot sedan 1997
Aktieinnehav: 2500 A-aktier,
4500 B-aktier, teckningsoptioner
motsvarande 1000 aktier

Bengt-Åke Bengtsson

Stf regionchef RKS Syd, född 1943
Styrelseledamot sedan 1997
Aktieinnehav: 6 360 A-aktier, 64 860 B-aktier,
teckningsoptioner motsvarande 1000 aktier

Sten Marthinsson

Verkställande direktör
RKS AB, född 1947
Styrelseledamot sedan 1992
Aktieinnehav: 40 980 A-aktier,
116 702 B-aktier, teckningsoptioner
motsvarande 1000 aktier



RKS styrelse, från vänster: Bengt Bolin, Per Granath, Kåre Gilstring (ordförande), Olle Zetterqvist, Sten Marthinsson (VD), Bengt Göransson. Saknas på bilden: Bengt-Åke Bengtsson.



Ledande befattningshavare inom RKS, från vänster: Tomas Nabel (regionchef Stockholm), Roger Paulsson (ekonomichef), Kurt Lindström (vice VD), Hans Brännvall (regionchef Mälardalen), Sten Marthinsson (VD), Lars Lindwall (regionchef Linköping), Karin Ekman (informationsansvarig), Staffan Sandström (regionchef Väst), Jan Anderson (regionchef Syd). Saknas på bilden: Bo Andersson (regionchef Nord) och Göran Stråhle (chef affärsområde Telekom).

SUPPLEANTER

Jan Anderson

Regionchef RKS Syd, född 1951
Styrelsesuppleant sedan 1997
Aktieinnehav: 4 350 A-aktier, 21 990 B-aktier,
teckningsoptioner motsvarande 1000 aktier

Christer Dahlström

VD Skandia Investment KB, född 1943
Styrelsesuppleant sedan 1997
Styrelseledamot i IHL Display AB,
Nefab AB, Balton AB,
AB Gröna Lunds Tivoli, Hilding Anders AB
Aktieinnehav: 200 B-aktier

Christer Holman

Konsult RKS, född 1961
Styrelsesuppleant sedan 1997
Aktieinnehav: 2 500 A-aktier, 8 340 B-aktier

RKS kontor

Kontor/adress	Telefon	Fax
RKS Data AB, Borlänge (Nord) Forskargatan 3 (Teknikdalen) 781 70 Borlänge	0243-734 10	0243-734 02
RKS Data AB, Gävle Huvudkontor Region Nord Box 965 (Utmarksvägen 33) 801 33 Gävle	026-17 22 60	026-17 22 69
RKS Data AB, Göteborg Huvudkontor Region Väst Ågatan 32 431 35 Mölndal	031-87 44 30	031-27 86 35
RKS Data AB, Helsingborg (Syd) Knutpunkten 17 (Jämvägsg.10 B) 252 78 Helsingborg	042-13 78 00	042-13 78 05
RKS Data AB, Hudiksvall (Nord) Storgatan 49 824 52 Hudiksvall	0650-976 30	0650-944 34
RKS Data AB, Huskvarna Box 129 (Viktoriegatan 1) 561 22 Huskvarna	036-14 22 35	036-13 47 17
RKS Data AB, Karlstad (Väst) Fredsgatan 3a 652 25 Karlstad	054-21 42 10	054-21 42 11
RKS Data AB, Linköping Huvudkontor Region Linköping Sturegatan 4 582 21 Linköping	013-461 88 00	013-461 88 01
RKS Data AB, Malmö Huvudkontor Region Syd Amiralsgatan 17 211 55 Malmö	040-660 65 00	040-660 65 01
RKS Data AB, Stockholm Huvudkontor Region Stockholm Huvudkontor RKS Affärsområde Utbildning Box 23046 (Ynglingagatan 14-16) 104 35 Stockholm	08-729 18 00	08-736 07 06 08-729 18 82 (HK)
RKS Data AB, Sundsvall (Nord) Östra Långgatan 21 852 36 Sundsvall	060-15 65 12	060-15 67 12
RKS Data AB, Västerås Huvudkontor Region Mälardalen Box 194 (Kopparbergsvägen 6, vän C) 721 05 Västerås	021-32 54 60	021-14 61 92
RKS Data AB, Växjö (Syd) Vallgatan 3 352 34 Växjö	0470-70 05 50	0470-70 05 51
RKS Data AB, Örebro (Mälardalen) Box 8063 (Fabriksgatan 18) 700 08 Örebro	019-10 92 90	019-611 76 60



Huvudkontor • Ynglingagatan 16 • Box 23046 • 104 35 Stockholm • Tel 08-729 18 00 • Fax 08-729 18 82 • E-post info@rks.se • www.rks.se