

ÅRSREDOVISNING 1997

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Väsentliga händelser	3
Koncernchefen har ordet	4
Historik	7
Organisationen	10
Verksamhet	12
Pricerkoncernen	12
Affärsområde Pricer	16
Affärsområde Intactix	26
Riskfaktorer	32
Aktiekapital och ägarförhållanden	34
Finansiell sammanfattning	37
Förvaltningsberättelse	40
Koncernens resultaträkningar	44
Koncernens balansräkningar	45
Koncernens finansieringsanalyser	47
Moderbolagets resultaträkningar	48
Moderbolagets balansräkningar	49
Moderbolagets finansieringsanalyser	51
Redovisningsprinciper	52
Noter	55
Revisionsberättelse för Pricer AB (publ)	66
Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer	67
Definitioner	69
Ordlista	71

BOLAGSSTÄMMA Ordinarie bolagsstämma i Pricer AB (publ) äger rum 17.00 den 2 april 1998 i Atrium Konferens, Folkets Hus, Uppsala, Sverige.

RÄTT TILL DELTAGANDE Rätt att deltaga i bolagsstämman har aktieägare som är införd i den av Värdepapperscentralen VPC AB förda aktieboken den 23 mars 1998.

ANMÄLAN Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman skall anmäla sitt deltagande till Pricer senast kl. 16.00 den 27 mars 1998, helst skriftligen under adress Pricer AB, Kristallen, 754 51 Uppsala, per telefon 018-18 81 00 eller fax 018-69 60 56. Vid anmälan bör uppges namn, antalet aktier fördelat på aktieslag, adress och telefonnummer.

TIDPUNKTER FÖR EKONOMISK INFORMATION

Delårsrapport för januari - mars 1998	29 april 1998
Delårsrapport för januari - juni 1998	18 augusti 1998
Delårsrapport för januari - september 1998	29 oktober 1998
Bokslutskommuniké för verksamhetsåret 1998	under vecka 8, 1999
Årsredovisning för verksamhetsåret 1998	under vecka 12, 1999

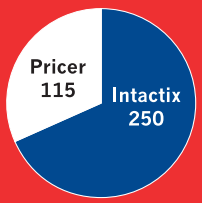
AFFÄRSIDÉ PRICERKONCERNEN

Pricers affärsidé är att erbjuda integrerade lösningar som bygger på ledande teknologisystem och avancerade konsulttjänster för att väsentligt öka konsumentnyttan och förbättra lönsamheten för detaljhandel och dess leverantörer.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER

- Samgåendet Pricer-Intactix
- Strategiskt samarbetsavtal med Telxon
- Fortsatt global expansion
- Ny organisationsstruktur med ny verkställande direktör 1998
- Lansering av den nya versionen av Pricersystemet
- Migros utökade sin order från 700 000 till 1 200 000 Pricer etiketter
- Test-piloter med Pricersystemet hos Stew Leonard's, Statoil, Macy's med flera
- Intactix Space Management produkter har ytterligare ökat sin marknadsandel
- Intensifierad forskning och utveckling inom Category Management
- Mjukvaruorder från Daiei, Ahold med flera

Antal anställda 31 dec 1997



Pricer-koncernen 365

Rörelseresultat[1] 1997 MSEK



Pricer-koncernen -218

Intäkter 1997 MSEK



Pricer-koncernen 151

1) Rörelseresultatet före avskrivningar av goodwill och marknads- och industriella rättigheter.

Ett nytt starkare Pricer

Pricer tog under 1997 flera kraftfulla initiativ för att ytterligare befästa vår ställning som världsledande inom vårt område. Inte minst förvärvet av Intactix och det djupgående samarbetsavtalet med Telxon har givit Pricer unika fördelar gentemot varje tänkbar konkurrent. Intactix därför att Pricer i ett slag gått från att erbjuda en hårdvara med viktiga, men begränsade, användningsområden till att erbjuda ett system där Intactix kompletterande programvaror gör att Pricersystemet på ett revolutionerande sätt skapar förutsättningar för detaljhandeln att automatisera och rationalisera ett antal viktiga rutiner och därmed öka sin lönsamhet och konkurrenskraft.

Intactix gav också Pricer i ett slag en kundbas på mer än 400 detaljhandelskedjor - jämfört med de omkring 30 vi hade tidigare - och en väl utbyggd, kunnig och motiverad försäljningsorganisation. Det är svårt att överskatta betydelsen av detta. Varför skulle en kund som redan använder en viktig del av Pricer´s produkter - Intactix programvaror - välja hårdvara från någon annan? Här har vi ett av våra starkaste fundament inför framtiden. Att Intactix också har 1 800 leverantörer på kundlistan får vi säkert orsak att återkomma till när vi tar det naturliga steget mot elektroniska reklamskyltar i butiken.

Vad beträffar Telxon är jag övertygad om att vi successivt kommer att se att det avtal vi slutit kommer att få motsvarande stor betydelse. Trots allt är den stora tekniska utmaningen inom vårt område att trådlöst kommunicera med tiotusentals etiketter i en butik. Telxon är en stor aktör inom det snabbväxande och angelägna området trådlös kommunikation i butik. I USA har Telxon en dominerande position med 24 av de 25 ledande detaljhandelskedjorna som sina kunder. Helt uppenbart är det svårt för varje annan leverantör av trådlösa applikationer att inte samordna sin specifika lösning med Telxon. Den tekniska lösning vi utvecklar tillsammans med Telxon, Spread/RED™ Grid, innebär att Telxon kommer att kunna erbjuda infrarött ljus med dess stora fördelar som ett komplement till den radiobaserade lösning man hittills haft. Med tiden kommer detta visa sig vara en ytterst stark lösning till gagn för såväl Pricer som Telxon. Ledande detaljhandlare är väl medvetna om att man snabbt närmar sig kapacitetstaket för radiobaserade kommunikationssystem.

Även inom Pricers ursprungliga verksamhet har positionerna med kraft flyttats fram. Vår nya version av Pricersystemet blev klar för installation enligt plan i mars. Första butik var Metros Cash&Carry-butik i Aachen, Tyskland. Bakom denna framgång ligger en mångårig insats av våra duktiga tekniker. Ingen har ifrågasatt att Pricer har en tekniskt sett bättre lösning än alla konkurrenter. Inte minst bekräftas detta av att ca 95% av de tråd- och antennlösa installationer som gjorts i världen är Pricers. Under året genomfördes sju installationer hos Metro. Utifrån de positiva erfarenheter som härvid gjorts, har Pricer ägnat sina resurser åt att förbereda organisationen på att klara mycket stora volymer av etiketter och tillhörande infrastruktur de närmaste åren. Jag vill påstå att det hade varit svårt för Pricer att klara denna uppgift utan tillgång till arbetskraft med erfarenhet från motsvarande områden, t. ex. logistik och kvalitetssäkring, från framstående företag som exempelvis Ericsson och ABB.

I februari 1998 började vi på allvar de installationer och därmed den fakturering som skall göra Pricer till det lönsamma och framgångsrika företag vi ser framför oss. I de planer vi har för 1998 räknar vi med att installera minst 1,5 miljoner etiketter, vilket skulle innebära en fyrfaldig ökning jämfört med 1997.

Glädjande nog har vi en stark ordersituation när vi går in i 1998. Ett annat glädjeämne är att vårt nya ”chip” nu är färdigtestat och går i produktion under första halvåret 1998, med lägre produktionskostnader som följd.

Nisch med starkt behov av Pricersystemet	Kund	Kommentar
Cash & Carry	Metro (Makro)	Europas ledande kedja
Varuhus	Macy's	Ledande USA-kedja
Närbutiker	Statoil	Progressiv nordisk kedja
Inflationsländer	Migros	Ledande kedja i Turkiet

KUNDER

Med över en miljon etiketter att installera hos Metro 1998 är det uppenbart att Metro förblir Pricers viktigaste kund. Den näst viktigaste är fortfarande Migros i Turkiet, där hög inflation skapar ett starkt incitament för vårt system. Under 1997 har det även tillkommit flera nya kunder med mycket stor potential. En av dessa är Macy's, som nu i ett varuhus i New Jersey testar de skyltar vi introducerade i slutet av 1997. Macy's tillhör den väldiga FSG kedjan med bl a Bloomingdales och Rich's som andra ingående kedjor. Traditionellt ändras priser betydligt oftare i denna typ av butik än i supermarkets, och vår erfarenhet visar att man har ännu större problem med prisintegritet.

En annan ny kund av stort intresse är Statoil, som har fattat ett principbeslut att Pricersystemet skall ingå i den stora satsning man gör på närbutiker i Norden. Incitamentet för vårt system i denna typ av butiker är starkt. Det är t ex inte uteslutet att närbutiker i framtiden kommer att praktisera olika priser på natt- respektive dagtid.

Självklart är det viktigt för Pricer att initialt fokusera på de nischer där incitamentet att använda våra produkter är som starkast. Därvidlag har vi i och med dessa nya kunder en utmärkt position.

Pricer hade vid slutet av 1997 127 installationer hos 30 kedjor. Totalt beräknas marknaden för elektroniska etiketter uppgå till mer än tio miljarder etiketter. De segment vi nu fokuserar på motsvarar i sig en tillräckligt stor potential för Pricer under de närmaste åren.

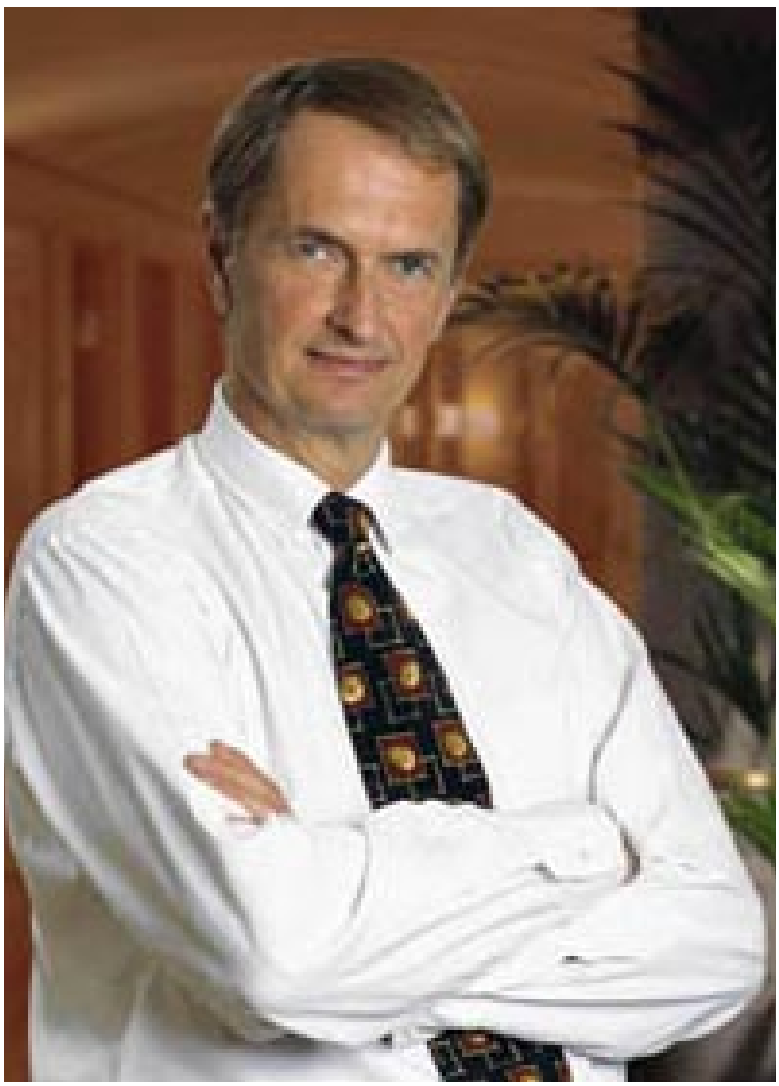
VÄRDEPROGRAMMET

Kritiskt för långsiktig acceptans av vårt system är självfallet hur snabbt en investering i systemet betalar sig. Stora resurser har lagts ned på att utreda denna fråga under 1997. Vi har därvid funnit att systemet - inklusive Intactix programvaror - påverkar åtminstone ett tiotal viktiga parametrar av betydelse för en kedjas lönsamhet. Sammantaget törs vi hävda att återbetalningstiden generellt är kortare än ett år och för vissa nischer kortare än ett halvår. Här återstår dock ytterligare undersökningar och mätningar, men vi håller det för sannolikt att dessa kommer att bekräfta vår uppfattning.

INTACTIX

Den strålande utveckling Intactix haft sedan start 1990 fortsatte 1997 såtillvida att Intactix produkter för främst Space Management fortsatt att ta marknadsandelar från sina konkurrenter. Under året ökade Intactix marknadsandel i USA från ca 40% till ca 60% och det är ingen tvekan om att InterCept™ nu etableras som industristandard inom området Space Management.

Samtidigt med denna framgång på Intactix traditionella område satsades mycket stora resurser på ett nytt och expansivt produktområde, Category Management. Denna produkt hälsades med mycket stort intresse från branschen vid "förlanseringen" hösten 1997. Denna stora satsning, den snabba geografiska expansionen och omstruktureringar efter samgåendet ledde till att Intactix inte klarade sina resultatmål för 1997, vilket tillsammans med ca sex månaders försening av kostnadsreduktionen



Erik Danielsson, styrelseordförande i Pricer AB

av den nya version av Pricersystemet, är huvudskälen till att Pricer visar ett sämre resultat 1997 än vi budgeterat. I och med att Category Management nu lanseras under 1998, samtidigt som vår nya kostnadsoptimerade etikett kommer ut på marknaden, bör vi kunna se fram emot betydande resultatförbättringar under året. Förutsättningarna måste anses goda trots att det alltid är särskilt svårt att exakt förutse utvecklingen i ett projektbolag som just gått in i en kommersiell fas.

Prognosen stärks också av några strategiska allianser som planeras att genomföras under året. Dessa avser såväl möjligheter att ytterligare öka kraften mot marknaden som möjligheter till licensintäkter.

I denna viktiga situation har jag, som grundare av Pricer och dess VD, valt att bli arbetande styrelseordförande för att i denna position kunna fokusera på den strategiska inriktningen. Jag har rekryterat en ny VD, Thomas Landberg, med gedigen erfarenhet från likartad verksamhet och med ett entydigt mandat att vidta de åtgärder som behövs för att så snabbt som möjligt uppnå vårt mål att bli lönsamma.



Thomas Landberg, VD i Pricer AB

PRICER

1991

Pricer grundades i juni 1991 av Erik Danielsson, tidigare VD för Pharmacia AB, med Jan-Olov Sandin som medinvesterare (33%). I samband med bildandet förvärvades licensrättigheter avseende Norden för ett patent på elektronisk prismärkning från schweiziska Unigrafic AG. Till detta avtal hörde också en option att vid senare tidpunkt förvärva licensrättigheterna för övriga världen. Utveckling av det första elektroniska prismärkningssystemet inleddes.

1992

Första installationen av Pricersystemet med totalt 5 000 etiketter gjordes i en stormarknad i Södertälje. Cirka 30 000 Pricer-etiketter fakturerades under perioden och order erhölls på ytterligare 82 100 etiketter.

1993

I december tecknade Pricer och Unigrafic ett licensavtal avseende en exklusiv licens till de ursprungliga patenten och patentansökningarna för hela världen exklusive Nord- och Sydamerika. Motsvarande avtal tecknades mellan Pricer Inc. och Unigrafic avseende Nord- och Sydamerika.

Några Pricersystem såldes i Sverige och en internationell lansering gjordes på Euroshop-mässan ‘93 i juni, vilket ledde till 500 kontakter. Intensiv uppföljning av dessa kontakter gav den första exportordern på 20,000 etiketter till två Leclerc-butiker i Frankrike.

1994

I februari tecknades avtal mellan Pricer AB och Pricer Inc., som bland annat innebar att Pricer sålde patenträttigheter, know-how m.m. för den nord- och sydamerikanska marknaden till Pricer Inc. Vidare reglerade avtalet former för samarbete i samband med produktutveckling och inköp. Dotterbolaget Pricer SA bildades i maj med uppgift att bearbeta den franska marknaden.

Ett antal internationella pilotorder erhölls under året, bland annat från Metro i Tyskland.

Utvecklingsarbetet på Pricersystemet fortsatte och installationer gjordes i Sverige och ett flertal länder i Europa.

1995

Under 1995 blev Pricer Inc. ett dotterbolag till Pricer genom Pricer AB´s förvärv av aktier och konvertibla förlagsbevis.

Pilotordern från Metro ledde till ett rolloutkontrakt för 53 Metro-butiker i Tyskland och utveckling av en ny version av Pricersystemet (R2) för dessa installationer inleddes.

Cirka 180 000 Pricer-etiketter fakturerades under året och orderstocken, inklusive Metro, uppgick till 2 683 000 etiketter.

1996

En order erhölls från Edeka i Tyskland, en av Europas största detaljhandelskedjor med 13 000 butiker, för kompletta installationer i två butiker med möjlig fortsättning i ytterligare butiker. Pilotorder erhölls bland annat från Wal-Mart och Marsh i USA, SHV Makro i Nederländerna och Delhaize i Belgien. Totalt fakturerades 140 700 etiketter under året och nya order på 951 000 Pricer-etiketter erhölls.

Ett joint-venture avtal undertecknades med Intactix International Inc.

Bland investeringarna märktes förvärv av know-how och patent från Esselte Meto.

INTACTIX

1990

Dale Byrne och Susan Harp grundade Intactix International Inc., då kallat Intactix Corporation. Den ursprungliga verksamheten fokuserade på konsulttjänster, databashantering och filformats-verktyg för detaljhandelns hyllplatshantering (Space Management).

1991

Intactix lanserade InterSpace™, den första universella filöversättaren för Space Management-system. Med introduktionen av InterSpace™ utvecklades verksamheten att även innefatta utveckling av ett Space Management capture programme, InterCept™, InterSection™, som är ett system för planering av butiksytor, samt InterData™, ett databashanteringsprogram för detaljister och leverantörer. I USA säkrade Intactix större kontrakt med Frito Lay Inc., Johnson & Johnson Consumer Products, Meijer Inc. och Bristol-Myers.

1992

Intactix bytte namn till Intactix International Inc. Intactix's kundkrets ökade till att omfatta 50 branschledande företag och Intactix omsatte drygt en miljon dollar. Intactix lanserade InterCept™ för Windows. The InterAction Conference, Intactix's första användarkonferens, hölls i Cancun, Mexico. Intactix's större affärer under 1992 inkluderade de amerikanska bolagen Campbell's, Hunt-Wesson, Target Stores, Miller Brewing Company och Nestle Food Company.

1993

Under året ökade Intactix försäljning med 40% och antalet kunder fördubblades när bolaget etablerade sig i Europa med ett kontor i Guildford i England. InterCept™'s kapacitet ökade ytterligare och växte från ett grundläggande datainsamlingsverktyg till ett komplett Space Management/planogramsystem. Intactix's andra användarkonferens hölls i San Diego i Kalifornien. Intactix tecknade avtal med Thomas J. Lipton, M&M Mars, Kraft General Foods Canada och SuperValu i USA.

1994

Med ytterligare infrastruktur på plats klättrade Intactix's försäljning till över tre miljoner dollar och antalet kunder ökade till över 200. I juni hölls den tredje användarkonferensen i Denver, Colorado. Intactix flyttade till Dallas, Texas i september, där huvudkontoret fortfarande är beläget. Nya kunder under 1994 var Ernest and Julio Gallo Winery, 3M Consumer Products och Warner-Lambert i USA samt J. Sainsbury, Coca Cola och Colgate-Palmolive i Storbritannien.

1995

Intactix har nu 500 kunder och en försäljning på över sex miljoner dollar. I maj förvärvade Intactix Citation Group Ltd, Georgia och i november Graphic Systems, ett företag som utvecklade CAD-baserade programvarusystem för butiksplanering vilka nu marknadsförs under namnet StorePlan™. Intactix tecknade ett betydande avtal för ett flertal av sina produkter med Meijer Inc., en av USAs mest innovativa detaljhandlare och uppfinnare av koncepten ”hypermarket” och ”supercenter”. Bland de nya kunderna märktes de amerikanska bolagen WalMart, Sears Roebuck and Co, Toys 'R' Us, och Lever Brothers Co.

1996

Under året hade Intactix's kundbas vuxit till 1 500 och försäljningen stigit till över 14 miljoner dollar. I maj gick Intactix samman med MarketWare Corp. i Georgia. Detta gav Intactix ytterligare ett Space Management-system, marknadsfört som Pegman™, samt en betydande kundbas inom ett antal branschsegment. Ett flertal kundavtal tecknades, bl. a. med Conagra, Procter & Gamble, H.E. Butt Grocery Company, och Miller Brewing Company i USA; Safeway och Makro i Storbritannien samt Metro i Tyskland.

1997

PRICER-INTACTIX

I januari förvärvade Pricer samtliga av Unigrafic ägda patent och patentansökningar avseende Pricersystemet.

Ett samarbete inleddes under våren med Telxon, världsledande leverantör av radiobaserade lokala nätverk med mobila handdatorer för butiksmiljö. I avtalet ges Telxon även möjlighet att förvärva maximalt 10% av aktierna i Pricer Inc. Vid årsskiftet var 7,5% förvärvade.

Metro i Tyskland fick sina första installationer av det nya Pricersystemet och undertecknade ett Letter-of-Intent för installation av Pricersystemet i alla sina butiker i ytterligare ett europeiskt land.

I mars förvärvade Intactix det franska Bilateral S.A. och erhöll därmed en Space Management programvara, Gold, och ett automatiseringspaket för säljstaber, Majic. Två månader senare förvärvade Intactix Virginia Software. Intactix övertog även utvecklingspersonal från Comshare i Leicester, England. Den gruppen arbetar nu med Category Management projektet.

Migros Türk utökade sin order med ytterligare 500 000 Pricer-etiketter till sammanlagt 1 200 000 etiketter.

Pricer följde upp samarbetsavtalet med Intactix från 1996 och gick samman med Intactix. Intactix konsolideras från 1 juli. Två produktbolag och tre säljregioner bildades och nya säljkontor etablerades på flera marknader, bl a i Australien, Italien, Malaysia och Sydafrika.

Före samgåendet med Pricer erhöll Intactix betydande kontrakt med Ahold, Procter & Gamble, Kmart, Coca-Cola, samt med Farmacias Ahumada i Chile. I maj beslöt The Canadian Spacemanagement Databank Foundation (CSDF) att Intactix ska svara för deras underhåll och service under de kommande två åren. CSDF har utvecklat ett “data warehouse” för lagring och uppdatering av varuinformation, t. ex. produktbilder, dimensioner and kategorisering.

I september förvärvades Connect3, ett bolag som tillverkar och säljer programvaror för marknadsinformation.

Den nya Pricer-koncernen erhöll strategiskt viktiga order på Pricersystemet från Stew Leonard’s, Statoil och Macy’s.

En växande organisation

PERSONAL

Pricer har under 1997 fortsatt sin expansion och antalet anställda ökade till 365 per 31 december 1997, från 98 anställda ett år tidigare. En betydande del av denna ökning är en effekt av samgåendet med Intactix i juni 1997. Exklusive Intactix har antalet anställda ökat från 98 till 115.

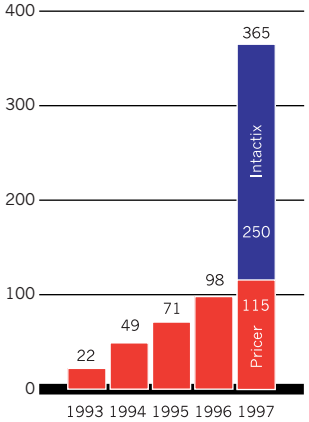
Den internationella expansionen inleddes redan före sammanslagningen, men har ytterligare accelererat under 1997. Utöver Intactix huvudkontor i Dallas i USA och Guildford i England har Pricer nu etablerat kontor i Italien, Australien, Malaysia och Sydafrika, och kommer under 1998 att öppna kontor i ytterligare ett antal länder. Vid årsskiftet 1997 var 71% av koncernens anställda verksamma utanför Sverige.

Per 31 december 1997 hade omkring 62% av de anställda universitetsutbildning och antalet anställda med teknisk examen vid årskiftet uppgick till 159 personer.

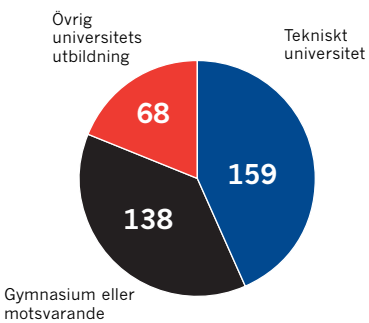
Av de anställda är 24% sysselsatta med forskning och utveckling. Den huvudsakliga programvaruutvecklingen sker i Dallas i USA samt Guildford och Leicester i England medan produktutvecklingen vad avser Pricerssystemet sker i Uppsala.

För att möjliggöra den snabba expansionen och bibehålla det teknologiska ledarskapet inom de valda områdena är det av väsentlig betydelse för Pricer att rekrytera kvalificerad personal och att sedan ge de anställda möjlighet att utvecklas inom sina respektive områden. Pricer har från den allra första början försökt bibehålla en entreprenörsanda utan hierarkier och byråkrati inom organisationen. Detta är betydelsefullt för att skapa ansvarskännande och ge möjlighet för de anställda att påverka sin arbetssituation, två vitala faktorer för motivation. Drygt 38% av de anställda deltar dessutom i något av Pricers optionsprogram, vilket ytterligare stärker motivationen.

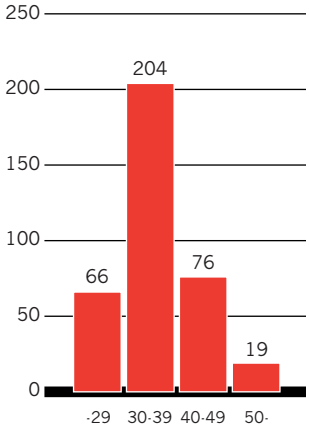
Antal anställda 31 december 1997



Utbildningsnivå per 31 december 1997



Åldersstruktur per 31 december 1997




Global Adoption Rate of ESLs

Förbättra effektiviteten

Definition Kategori
En distinkt hanterbar grupp produkter/tjänster som konsumenterna uppfattar som relaterade till, och/eller kan ersätta, varandra för att möta ett konsumentbehov

ECR – EFFICIENT CONSUMER RESPONSE

ECR är en strategi inom livsmedelsbranschen som utvecklades av USAs detaljhandel 1992. Målet med ECR är ett flexibelt, konsumentfokuserat system där distributörer och leverantörer arbetar tillsammans för att maximera kundtillfredsställelsen och samtidigt minimera kostnaderna. ECR fokuserar primärt på en omstrukturering och effektivisering av affärsprocesserna, för att sedan automatisera dem och därmed ytterligare reducera tid och kostnader.

ECR-strategin kan tillämpas på både efterfrågeoch utbudssidan inom detaljhandeln, och processen för detta kallas Category Management. Exempel på förbättringar av utbudssidan är åtgärder för att utöka order-, lager- och logistikprocesserna genom att använda automatiska beställningsnivåer, ”on-time delivery” och effektiva transportrutter. ECR-strategin är ganska väl utvecklad och implementerad på utbudssidan. De främsta aktörerna inom detta marknadssegment är i2 och Manugistics, två amerikanska NASDAQ-noterade företag.

Definition Category Management
En distributörs-/leverantörsprocess för hantering av kategorier som strategiska enheter vilka ger förbättrat resultat genom att fokusera på att ge konsumenten mervärde

Category Management processen på efterfrågesidan har däremot släpat efter. Tillverkare och leverantörer har av olika skäl haft svårt att förverkliga löftet om god planering på efterfrågesidan, bland annat på grund av följande:

- Olämpliga planeringsverktyg, exempelvis stela, mallbaserade metoder för Category Management
- Komplexiteten och kostnaden att föra samman de olika data som behövs för Category Management
- Avsaknaden av en sammanhängande och fokuserad planeringsprocess
- Avsaknaden av lämpliga verktyg för implementering

En del andra konsumentorienterade branscher, såsom flygindustrin, har redan effektiviserat på efterfrågesidan vilket inneburit betydande resultatförbättringar. Detta är endast möjligt att uppnå med kvalitativt tillfredsställande information och system som gör det möjligt att agera utifrån denna information, både i form av analys och konkreta åtgärder.

Inom detaljhandeln har arbetet ännu bara delvis påbörjats med hjälp av Category Management processen. Genom att kombinera redan genomförda förbättringar på utbudssidan med en effektivare efterfrågesida kommer detaljisterna och deras leverantörer att ges möjlighet till ytterligare resultatförbättringar.

CATEGORY MANAGEMENT – FRÅN STRATEGI TILL HYLLKANT

Category Management är den process som, tillsammans med relevant programvara och hårdvara, möjliggör för tillverkaren att få fram Rätt Produkt till Rätt Pris med Rätt Promotion och på Rätt Plats för konsumenten. För att uppnå de verkliga fördelarna med Category Management är det dessutom nödvändigt att implementera strategin i hela organisationen.

Rätt Produkt

Genom att använda detaljerad marknadsinformation i Category Management processen kan den optimala produktmixen fastställas. Implementering av denna kan sedan bekräftas med hjälp av Pricer-etiketter. Kombinerat med en effektiv utbudssida kan leverantörerna säkerställa att rätt produkter tillverkas och levereras till butik som svar på konsumenternas efterfrågan.

Rätt Pris

Category Management processen gör det möjligt för tillverkaren och detaljisten att optimera prissättningsstrategin för varje produkt och produktgrupp. Genom att använda Pricersystemet kan implementering av prisstrategierna ske snabbt och sedan fortlöpande justeras vid förändringar i efterfrågan. Ett exempel på potentialen är handlarens möjlighet att ha ”Happy Hour”, då priserna sänks under icke rusningstid för att öka försäljningen. En framtida utvecklingsmöjlighet är program för prissimulering som ytterligare förbättrar optimeringsprocessen.

Rätt Promotion

Cirka 30-35% av försäljningen i större konsumentvaruföretag används till annonsering samt bransch- och konsumentreklam, i många fall med dåligt resultat. Genom att använda verktyg som ”Micro-Marketing” och annonser i butiken kan tillverkaren bättre nå sina målgrupper och därmed öka försäljningen. Även en blygsam förbättring av reklamens effektivitet skulle resultera i besparingar i mångmiljardklassen. Om existerande produkter och idéer kombineras med Pricersystemet blir elektronisk butiksreklam nästa logiska steg i utvecklingen.

Rätt Plats

I dag används inte Space Management-program i någon större utsträckning för att effektivisera marknadsföringen av produkter i butiken, även om användningen i USA och vissa länder i Europa är mer frekvent. Men även när programmet används, är inte alltid den faktiska överensstämmelsen i butiken tillfredsställande. Om man kombinerar Space Management-planogram med Pricer-etiketter, kan man lätt verifiera att strategierna implementerats och då kan fördelarna med Space Management utnyttjas till fullo.

Rätt Kombination

Det finns ett antal företag på marknaden som levererar olika verktyg för Category Management-processen. Men Pricer-koncernen har en unik position genom att kunna tillhandahålla Intactix Category Management-verktyg hela vägen till hyllkanten med hjälp av Pricersystemet och därigenom kontrollera och verifiera vad som utförts. Detta är Pricer-koncernens största konkurrensfördel.

STRATEGI-IMPLEMENTERING

Pricer har alltid sett ESL som ett första steg i sin långsiktiga strategi. Affärsmålen fokuserar på integrerad retail automation med syfte att öka kundtillfredsställelsen och lönsamheten för detaljhandel, tillverkare, grossister och agenter. Retail automation består av alla de teknologier, mjuk- och hårdvara som används för att skapa effektiva lösningar inom detaljhandeln, t. ex. Category Management-program, ESLer och självscanningsutrustning för konsument.



Pricer-etiketter kan verifiera att strategiska beslut har implementerats i butiken.

Samarbetet mellan Telxon och Pricer, som inleddes i mars 1997, var ett viktigt steg i processen att kunna leverera ett komplett retail automation-paket. Telxon, baserat i Ohio, är ledande inom

Tillverkare ↔ Distributör ↔ Detaljist ↔ Konsument	
INTACTIX	**PRICER**
Världsledande i Space Management	**Världsledande i trådlösa ESLer**

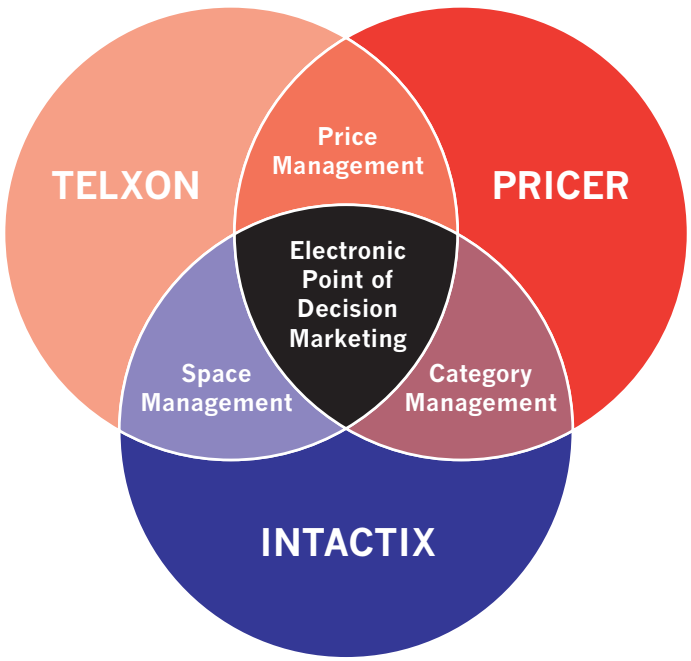
radiobaserat Local Area Network (LAN) med bärbara handdatorer för detaljhandeln. Telxon har utrustning installerad i mer än 25 000 butiker och har 60% av USA-marknaden, inklusive 24 av de 25 största detaljhandelskedjorna. Avtalet innefattar samarbete inom både marknadsföring och teknik. Som en del i avtalet om tekniskt samarbete utvecklar Pricer och Telxon tillsammans ett kombinerat LAN för trådlös kommunikation som använder både Telxons radioteknologi (spread spectrum) och Pricers teknik för infrarött ljus. Det nya nätet kommer att hantera ESLer, displayer, självscanningsutrustning för konsument, anställdas bärbara datorer, etc.

I juni 1997 gick Pricer samman med Intactix vilket var ytterligare ett steg i implementeringen av strategin. Intactix är världsledande leverantör av programvarulösningar för Space Management samt konsulttjänster för detaljhandeln, och det Dallasbaserade företaget har de nödvändiga komponenterna för att Pricer ska kunna leverera ett integrerat retail automation-paket.

Användandet av Space Management och därtill hörande konsulttjänster ökar snabbt inom detaljhandeln. Utöver att erbjuda dessa produkter och tjänster går Intactix vidare med verktyg för Category Management, promotion och prishantering. Dessa produkter kommer att integreras med Pricerssystemet och skapa ett kraftfullt retail automation-paket. Detta kommer att lyfta retail automation-begreppet till en helt ny nivå som blir mycket tilltalande för detaljhandeln eftersom det öppnar en mängd möjligheter att maximera försäljning och vinstmarginaler samt att använda butiksytan på ett mer effektivt sätt.

Pricer kommer att kunna erbjuda integrerade lösningar genom en kombination av Spread/RED™ Grid och Intactix's programvaror. Detta ger snabba och effektiva prisändringar, prisintegritet mellan hylla och kassaterminal, verktyg för hantering av priser, reklam, varuplanering, sortiment samt programvaror för marknadsföring i butik. Produkter som tillsammans gör att detaljhandeln kan optimera sina produkterbjudanden. Det blir möjligt att bedriva prissättning och reklamjusteringar på butiksnivå med extremt korta ledtider. Paketet blir unikt på marknaden eftersom inget annat företag kan tillhandahålla en totalt integrerad lösning.

Pricer bör därför betraktas som ett företag som under 1997 ingått en strategisk allians och ett samgående vilka på ett betydande sätt förvandlat företaget från att vara en ledande nischaktör på ESL-marknaden till att bli en leverantör av integrerade lösningar inom retail automation.



Alliansen mellan Pricer, Intactix och Telxon kommer att generera nya och bättre produkter för kunderna.


PRICER intactix
helpdesk
PRICER
Transceiver 20

Förbättra detaljhandelns lönsamhet

MANUELL PRISMARKNING

För att uppnå ökad effektivitet och säkerhet vid prisregistrering infördes under början av 1980-talet butiksdatasystem med streckkodsläsare (scanner). Merparten av dagligvaruhandelns produkter har numera vid leverans till butik så kallade EAN-koder (European Article Number) eller UPC-koder (Universal Product Code). Dessa streckkoder möjliggör automatisk prisregistrering med hjälp av scanner samt möjlighet till snabbare och kostnadseffektivare prisändringar.



I dag anger detaljhandeln vanligen priset med hjälp av pappersetiketter fastsatta på hyllkanten vid respektive vara. Prisändringar genomförs manuellt genom att dessa etiketter byts ut, samtidigt som kontroll måste göras att de nya priser som anges på pappersetiketter och varor överensstämmer med de priser som registrerats i butiksdatasystemet.

Pappersetiketterna produceras antingen centralt av butikskedjorna, av underleverantörerna eller lokalt i butiken. Byte av etiketter är tidskrävande och det föreligger samtidigt en stor risk för felaktig prismärkning.



Butiksdator med aktuellt prisregister, integrerad med scannerutrustade kassor eliminerar risken för avvikelser mellan faktiskt pris till kund och butikens centrala prisregister. Risken för differenser mellan priser i det centrala registret och prisangivelser vid varan ute i butiken kvarstår dock.



Pricer-etiketter för spjutvaror (peghooks)

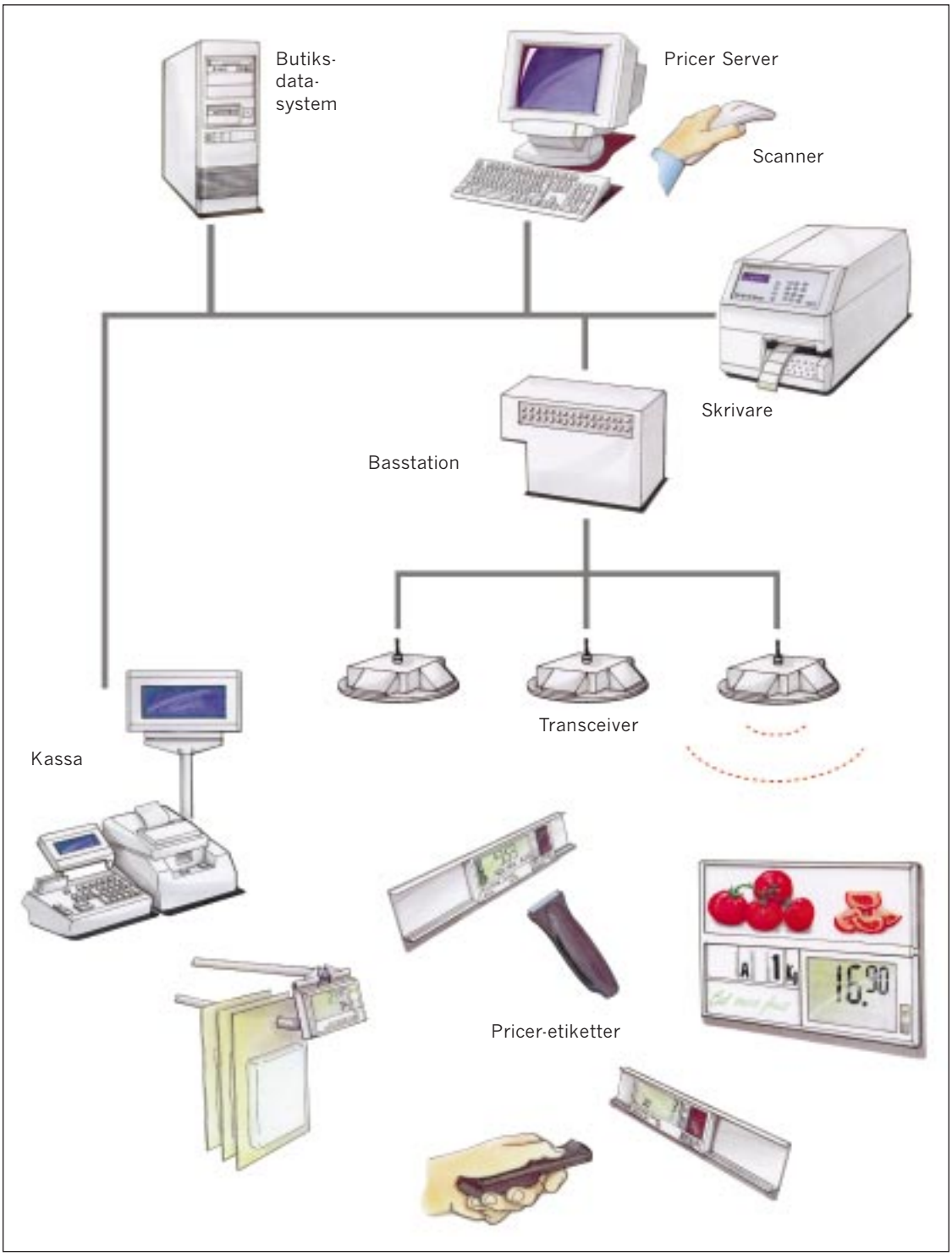
PRICERSYSTEMET

Kravet på detaljisterna att fatta snabba beslut ökar, samt att omgående implementera och mäta effekterna av dessa för att avgöra om korrigeringar behöver göras. Den takt med vilken detaljisten kan genomföra dessa beslut och kvaliteten i implementeringen kommer att avgöra vem som blir vinnare i denna hårt konkurrensutsatta bransch.

Med Pricersystemet i kombination med Intactix programvaror kan Pricer erbjuda ett komplett beslutssystem för detaljisten. Detta beslutssystem tillåter användaren att fatta de beslut som leder till att få Rätt Produkt till Rätt Pris med Rätt Promotion på Rätt Plats, och att göra detta snabbt och säkert med möjlighet att verifiera och rapportera resultaten tillbaka till beslutssystemet.

Genom att installera Pricersystemet minskar risken för avvikelser mellan butikens prisregister och angivna priser i butiken. Samtidigt minskar butikens kostnader för personal och administration i samband med manuellt arbete med pappersetiketter. Pricersystemet ökar även möjligheterna att använda aktiva priskampanjer som ett redskap för att förbättra butikens lönsamhet.

Pricersystemet är ett komplett system för pris- och produktinformation. Systemets server kommunicerar med infrastrukturen via ett Ethernet och infrastrukturen med Pricer-etiketterna via infrarött ljus. Programvaran används för att styra kommunikationen mellan butiksdator och etiketter samt integrerar dessa och butikens kassor i ett nätverk. All prishan-



Pricers system för prisinformation

När ett pris ändras i **butiksdatasystemet** sänds uppgiften vidare till **Pricer Server**. Från servern sänds informationen via en **basstation** till en **transceiver** placerad i butikens tak.

I transceivern omvandlas signalen till infrarött ljus och skickas ut i butikslokalen. När **Pricer-etiketten** mottar signalen ändras omedelbart prisuppgiften på etikettens display.

Etiketten bekräftar det ändrade priset genom att sända en kvittenssignal till transceivern där den processas och vidarebefordras till Pricersystemets server som i sin tur presenterar resultatet antingen till butiksdatasystemet eller till en operatör.

Varje transaktion i systemet, till exempel en prisändring, lagras för att kunna verifieras och bearbetas.

tering kan ske från butiksdatorn, vilket säkerställer att samma pris som visas på hyllkanten också debiteras i kassan. Pricer erbjuder ett brett produktsortiment som är anpassat efter olika behov. Detta inkluderar till exempel hyllkantsetiketter, etiketter för färskvarudiskar och för s.k spjutvaror (peghooks) samt etiketter för frukt- och grönt och andra avdelningar som behöver större displayer.

Priceretiketten är uppbyggd av den modernaste teknologin för strömförsörjning, kommunikation och LCD-funktion.

För de stora butikskedjorna ger systemet möjlighet att centralt besluta om prisändringar som når ända ut till produkterna i varje enskild butik. Den fristående butiken får ett hjälpmedel att differentiera



Pricer Labels för avdelningar som behöver större displayer.

prissättningen för att passa den lokala konkurrenssituationen. Pricersystemet tillämpbarhet är dessutom uppenbar vid övergång till en gemensam europeisk valuta.

PRODUKTUTVECKLING

I början av 1997 lanserade Pricer en ny produktgeneration. Produktutvecklingen för denna nya generation har varit inriktad på att ta fram en Pricer-etikett anpassad för massproduktion. Härvid har i stort sett all elektronik samlats på ett microchip. medan övriga komponenter är ytmonterade. Detta har möjliggjort en hög automatisering i produktionen, vilket resulterat i lägre produktionskostnad per enhet vilket har bedömts vara en förutsättning för en ökad marknadsacceptans. Ett fortsatt utvecklingsarbete pågår med syfte att ytterligare reducera produktionskostnaderna. Utöver arbetet med att anpassa Pricer-etiketten för industriell tillverkning med möjlighet att producera tiotals miljoner etiketter per år, har systemet även utvecklats i betydande omfattning avseende programvaran:

- Systemet baseras på operativsystemet Windows NT, vilket är det snabbast växande systemet inom detaljhandeln.

- Tids- och därmed kostnadsbesparingen genom att använda Pricersystemet har ytterligare förbättrats. För en butik som genomför prisändringar på 2 000 artiklar tar den totala prisjusteringen cirka 5 minuter vilket i framtiden kommer att minskas ytterligare. Motsvarande manuellt utbyte av pappersetiketter på hyllkanten tar åtskilliga timmar i anspråk.

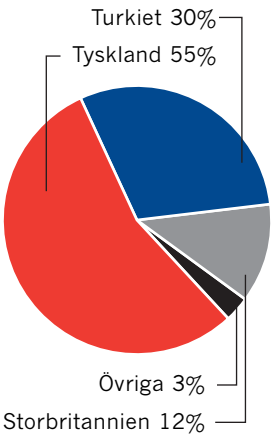
Genom att Pricers trådlösa IR-nät för dataöverföring täcker hela butiken och är integrerat med butikens datasystem, får detaljhandeln ett verktyg anpassat för framtida marknadsföring och logistik. Möjligheten att genomföra prisändringar snabbt och till en rimlig kostnad innebär att priskampanjer kan genomföras mer frekvent och att kundflödet kan styras genom differentierad prissättning, vilket förbättrar lönsamheten. Kunskapen om betydelsen av var en vara placeras i butiken har ökat successivt, vilket i sin tur har ökat behovet av information om hur butikslokalen skall utnyttjas optimalt, exempelvis genom omflyttning av varor eller varugrupper för att därigenom ytterligare påverka butikens lönsamhet. Mot denna bakgrund bedöms den fortsatta utvecklingen av Pricersystemet främst komma att avse ytterligare programvaror inom följande områden:

- Möjligheter att genomföra studier av priselasticitet för att härigenom förbättra butikens marginaler. Pricersystemet gör det möjligt för detaljhandeln att analysera data, prognosticera efterfrågan och strategiskt arbeta med aktiv prissättning.

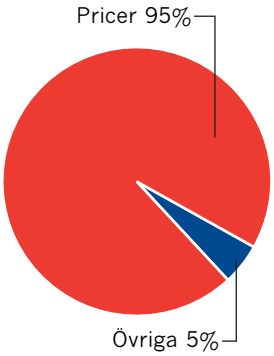
- Sändandet av Space Management- och logistikinformation till Pricer-etiketten, vilket underlättar arbetet i butiken och säkerställer att butiksledningens beslut blir genomförda.


PRIPPS
5.98
12.95
HARIBO
BERRIES
Kellogg's
Toppas
Toppas
FROSTIES
FROSTIES
GROSS
GROSS
Nestlé

Orderstock inkl ramorder fördelad på geografisk marknad per 31 december 1997



Marknadsandel helt trådlösa ESL-installationer utan antenner



- Ytterligare möjligheter att sammankoppla andra programvaror för att uppnå effektivare och snabbare arbetsmetoder i butiken. Bland annat kommer reklambudskap att kunna sändas via infrarött ljus till exempelvis reklamskyltar och ”talgenererare” på hyllorna.

MARKNAD

Efter en inledande lanseringsfas har Pricer alltmer fokuserat på särskilda marknadssegment (länder och kunder) som utmärkts av snabba återbetalningstider på sin investering. Exempel på sådana segment är länder med hög inflation, kunder med stark fokus på kunders köptrohet, marknader med stark prislagstiftning, etc.

De länder som Pricer för närvarande fokuserar på är USA och Turkiet, de nordiska länderna samt viktiga europeiska länder som Tyskland och Frankrike. Andra för Pricer intressanta marknader är övriga länder i Europa, Japan, Australien, Sydafrika och vissa länder i Sydamerika såsom Argentina, Brasilien och Chile, vilka bedöms ha betydande marknadspotential. Dessa marknader kan helt eller delvis komma att bearbetas i samarbete med någon lokal partner. Pricer kan därutöver komma att avyttra försäljningsrättigheter, helt eller delvis, för något enskilt land eller del av geografisk marknad. De marknader där Pricer hittills har haft den största framgången har varit Tyskland, Turkiet, Frankrike, Storbritannien och Sverige.

En grundförutsättning för att Pricersystemet skall kunna installeras är att butikerna är utrustade med butiksdatasystem och streckkodsläsare (scanners).



Antalet butiker med datasystem ökar kontinuerligt på de flesta marknader samtidigt som antalet butiker minskar. Detta kan förklaras dels av att såväl nyetablerade som befintliga butiker installerat datasystem, dels att nedläggning av butiker huvudsakligen avser mindre sådana, utan datasystem.

DETALJHANDELSSTRUKTUR – USA

Segment	Antal kedjor	Antal butiker	Andel scanners	Genomsnitt antal artiklar per butik
Supermarkets	1 989	34 803	87	21 000
Convenience Stores	1 617	70 306	35	2 600
General Merchandise	4 293	39 233	37	5 000
Home Centers/DIY	5 195	19 772	31	18 000
Drugs	1 617	45 732	27	15 000
Auto Parts	1 285	19 489	84	12 000
Department Stores	237	5 690	70	120 000
Discount Department Stores	142	9 726	66	80 000
Totalt	**16 375**	**244 751**		

Källa: CGS Information Services.

KUNDER

Pricer fokuserar alltmer på de större centralstyrda detaljhandelskedjorna i Europa och USA, som beslutar om en investering i elektronisk prismärkning på central nivå. I Norden kommer Pricer dock även i fortsättningen att bearbeta enskilda butiker. Två kundkategorier kan därvid särskiljas.

Den ena kategorin är butikskedjor bestående av livsmedelsbutiker, stormarknader och snabbgrossister där varornas priser i allmänhet bestäms centralt. Inom denna kategori beslutas om införande av

elektronisk prismärkning på central nivå, vilket medför att beslutprocessen i normalfallet blir något längre, men innebär vid beslut om sådant införande betydligt större order. En installation av Pricer-systemet i en enstaka butik omfattar 5.000-50.000 Pricer-etiketter. Ett beslut om en roll-out till kund inom denna kategori innebär oftast installation av en miljon Pricer-etiketter eller fler. Exempel på kunder inom denna kategori är de flesta större europeiska och nordamerikanska detalj- och dagligvarukedjor som Metro i Tyskland, Auchan i Frankrike, Sainsbury i Storbritannien samt Wal Mart och Marsh i USA.

Den andra kategorin består av frivilligkedjor där varje enskild handlare beslutar över butikens investeringar. Exempel på kunder inom denna kategori är bland andra ICA i Sverige, Centres Leclerc i Frankrike samt Edeka i Tyskland. Edeka-kedjan består dels av egna butiker, dels av butiker som ägs av den enskilde handlaren, men som verkar under Edekas varumärke och samverkar med Edeka med exempelvis varuinköp och marknadsföring. Införandet av Pricerssystemet kräver bland annat att Pricers programvara är integrerad med den som finns i kedjans butiker. Denna integrering är till övervägande del genomförd i ovannämnda kedjor.

I Nordamerika utgörs Pricers primära målgrupp av livsmedelsbutiker, varuhus och stormarknader. Antalet livsmedelsbutiker beräknas enbart i USA uppgå till 35 000, varav cirka 90% bedöms ha butiksdatasystem med streckkodsläsare.

En livsmedelsbutik i USA beräknas i genomsnitt ha cirka 21 000 artiklar och uppvisar vanligen en hög frekvens prisändringar varför fördelarna med elektronisk prismärkning här blir större.

Övriga målgrupper som ur marknadssynpunkt är intressanta för Pricer, såsom varuhus och lågprisbutiker, kännetecknas bland annat av ett betydligt mer omfattande sortiment än vad som förekommer i en livsmedelsbutik. Antalet artiklar i dessa butiker beräknas ligga i intervallet 80 000-120 000 artiklar per butik. Antalet sådana butiker uppgår till cirka 15 000, varav 65-70% beräknas använda någon form av butiksdatasystem med scanner.

KONKURRENTER

Elektronisk prismärkning är en relativt ung företeelse och tekniken är fortfarande under snabb utveckling.

Pricer bedömer att det för närvarande finns ett tiotal företag som arbetar med utveckling och marknadsföring av elektroniska prismärkningssystem. I de flesta konkurrerande system på marknaden sker energiförsörjningen av etiketterna med batteri eller kabel. Informationen mellan etiketter och butiksdator överförs via radiokommunikation, infrarött ljus eller kabel. Några av de mer framträdande konkurrenterna berörs i det följande.

STÖRRE DETALJHANDELSFÖRETAG – EUROPA

Företag	Land	Total omsättning 1995/96, mrdr kronor	Antal butiker
Metro	Tyskland	306.6	1 239
Tengelmann	Tyskland	229.4	5 538
Rewe	Tyskland	222.7	15 051
Promodés	Frankrike	214.3	2 669
Carrefour	Frankrike	194.7	741
Edeka	Tyskland	192.1	12 925
Aldi	Tyskland	183.9	3 000
Auchan	Frankrike	180.4	1 123
Leclerk	Frankrike	174.8	1 100
Intermarché	Frankrike	174.8	2 083
C&A	Tyskland/Holland	137.9	186
Sainsbury	Storbritannien	135.1	363
Tesco	Storbritannien	124.7	1 545
Karstadt	Tyskland	124.1	740
Ahold	Holland	121.7	1 315
Otto Versand	Tyskland	114.0	26
Spar Handels	Tyskland	97.5	7 271
Lidl & Schwarz	Tyskland	91.9	1 674
Delhaize "Le Lion"	Belgien	82.5	355
Euromadi & Vima	Spanien	82.5	2800

Källa: The Corporate Intelligence Group, 1995.

STÖRRE DETALJHANDELSFÖRETAG – USA

Företag	Total omsättning 1995 mrdr USD	Antal butiker
Wal-Mart	89.1	2 943
Sears, Roebuck & Co.	34.9	2 306
Kmart	34.4	2 477
Kroger	23.9	2 144
Dayton Hudson Corp.	23.5	1 029
J C Penney	21.4	1 883
American Stores Co.	18.3	1 650
Price/Costco	18.2	240
Safeway	16.4	1 059
The home depot	15.4	423

Källa: Chain Store Age, Augusti, 1996.

ERS, USA, bildades 1990 och marknadsför ett system för elektronisk prismärkning där information överförs via högfrekventa radiovågor till noder i butikens hyllor, varifrån informationen vidarebefordras till hyllkantsetiketter via kabel. Etiketterna försörjs vidare med energi genom detta kabelsystem.

ERS marknadsföring är för närvarande inriktad på ledande supermarketkedjor i Nordamerika. De lanserade 1997 en ny generation baserad på 2,4 GHz spread spectrum radiofrekvens, vilket möjliggör trådlös kommunikation direkt till etiketterna. ERS lämnade under 1997 ett offentligt bud på Telepanel Systems Inc.

I **Telepanels** system överförs information till etiketterna via lågfrekventa radiovågor, vilket kräver installation av antenner i butikshyllorna. Etiketternas energikälla är batterier. Telepanels marknadsföring är för närvarande inriktad företrädesvis på supermarketkedjor i Nordamerika. Företaget har ett avtal som ger IBM distributionsrätt avseende Telepanels produkter i Nordamerika.

Sitour är huvudsakligen verksamt i Frankrike och ingår i en koncern som marknadsför kontorsutrustning. I Sitours system överförs informationen via lågfrekventa radiovågor. Etiketternas energikälla är batterier. Systemet saknar kvittensfunktion avseende mottagen information.

NCR är ledande leverantör av informationssystem till banker och detaljhandel i USA. Bolagets elektroniska etikettsystem, som är under utveckling sedan en tid, använder högfrekventa radiovågor för kommunikationen med de elektroniska prisetiketterna samt så kallade scatterback för kvittenssignalen tillbaka från etiketten.

Övriga konkurrenter

Härutöver har Pricer kännedom om ett antal möjliga konkurrenter, vars projekt befinner sig i ett utvecklingsskede. Bland dessa kan nämnas Eldat (Israel), EKS Krabbe (Danmark), BSC (Storbritannien) och 3i Systems (Sverige). Inga betydande kommersiella framgångar har dock kunnat verifieras avseende något av ovanstående projekt.

PATENT

Genom avtal med Unigrafic AG, den 24 januari 1997 förvärvade Pricer en strategisk patentfamilj avseende Pricersystemet. Genom förvärvet upphör skyldigheten för Pricer att erlägga royalty till Unigrafic, vilka reglerats i tidigare licensavtal och för 1996 uppgick till 100 000 USD.

Den strategiska patentfamiljen benämnt ”Device for marking edges of shelves” och har godkänts i Australien, USA, Kanada, Taiwan, Sydkorea och Europa innefattande Österrike, Belgien, Schweiz, Liechtenstein, Tyskland, Frankrike, Storbritannien, Italien, Luxemburg, Nederländerna, Norge, Finland och Sverige. Därutöver har en ansökan lämnats in i Japan.

Det europeiska patentet var föremål för invändning, men europeiska patentverket godkände patentets giltighet i en förändrad form.

Genom avtal med Esselte Meto i mars 1996 förvärvade Pricer tre patentfamiljer avseende:

- Anordning för att erhålla en kvittenssignal från en prisetikett;
- Metod för återuppladdning av prisetiketternas energikälla;
- Metod för att synkronisera prisetiketternas mottagarenheter.

Pricer har sedan starten 1991 arbetat med egen utveckling och förbättring av prismärkningssystemet. För att säkerställa ett effektivt produktskydd har 13 offentliga patentansökningar inlämnats. Åtta av dessa patentansökningar har godkänts och avser:

- Metod för att sända information till prisetiketter utan att behöva adressera dem;
- Peg-hook-adapter;
- Metod för kvittens med infrarött ljus där etiketten fungerar som sändare;
- Teknisk lösning som möjliggör användande av solcell som energikälla så att elförbrukningen minimeras och att en del funktioner stängs av när de ej behövs;
- Möjlighet att göra etiketten mycket tunn genom en teknik att koppla mönsterkortet till en display;
- Metod för att temporärt visa annan information än pris genom att utnyttja solcellen som en strömbrytare;



Pricer-etiketter i frysdisk

- Metod att identifiera etiketterna på ett betydligt enklare sätt än vad som tidigare varit möjligt;

- Metod för att kontrollera färgen på en LCD.

Det är styrelsens uppfattning att de patent och patentansökningar som bolaget innehar, tillsammans med det tekniska kunnande som bolaget besitter, utgör ett väsentligt produktskydd. Pricer avser att fortsätta sin policy att patentskydda den egna produktutvecklingen.

AVTAL

Förutom avtal avseende installationer har Pricer ingått följande avtal av större betydelse:

FÖRVÄRVSAVTAL AVSEENDE ESL MANAGER SYSTEM

Pricer förvärvade 1994 äganderätten till programvara avsedd att användas som styrsystem och integrationsprogram för elektronisk prisinformation. Programmen utgörs av ESL Manager System. Pricer har som köpeskilling för programvaran

förbundit sig att till Sandin First AB erlägga royalty till den 15 februari 1999. Royalty betalas med 10 000 kronor per butik för de 1 000 första butikerna som köper och installerar Pricers system för elektronisk prisinformation.

När Pricer och Pricer Inc. tillsammans träffat avtal med 1 000 butiker reduceras royaltyavgiften till 3 000 kronor per butik. Per 31 december 1997 har cirka 1,2 miljoner kronor utbetalats till Sandin First AB.

SAMARBETSAVTAL MED TELXON

Pricer, Pricer Inc. och Telxon Corporation, Akron, Ohio, USA tecknade i mars 1997 ett avtal rörande marknadssamarbete, tekniksamarbete och förvärv av aktier i Pricer Inc., innefattande i huvudsak följande villkor.

Marknadssamarbete

Ett omfattande samarbete mellan parterna vad gäller marknadsbearbetning i USA och Kanada skall etableras. Avtalet innefattar även ett marknadssamarbete i övriga världen. Genom avtalet får Pricer tillgång till Telxons omfattande kontaktnät med nordamerikanska detaljhandelsföretag. Telxon kommer att marknadsföra Pricers produkter och tjänster mot att Pricer till Telxon utger dels en fast ersättning, dels rörliga provisioner för de affärer som Telxon kan förmedla till Pricer.

Tekniksamarbete

Parterna skall integrera sina teknologier i form av Pricers IR-baserade teknik och Telxons radiobaserade (“Spread-Spectrum”) teknik till ett gemensamt trådlöst nätverk (LAN), benämnt Spread/RED™. Parterna kommer att verka för att nya applikationer - utöver Pricers prisetiketter och Telxons mobila handdatorer (så kallade “handhelds”) - tas fram för funktioner inom detta nya kommunikationssystem. Sådana nya applikationer som kan komma att utvecklas av parterna själva eller tredje part, kan avse exempelvis elektroniska reklamskyltar, temperatursensorer och kösystem.

Förvärv av aktier i Pricer Inc.

Utöver marknads- och tekniksamarbetet ges även Telxon rätten att förvärva aktier i Pricer Inc. om maximalt 10 miljoner USD. Investeringen skall avse så kallade Cumulative Convertible Preferred Stock (“CPS”) i Pricer Inc. Likvid till Pricer Inc. mot erhållande av CPS i Pricer Inc., avsågs att erläggas vid tre tillfällen enligt följande.

(I) 5 miljoner USD vid avtalets undertecknande. Beloppet är betalt.

(II) 2,5 miljoner USD senast den 30 september Pricers nya systemgeneration kan lanseras på USA-marknaden, dels en viss högsta produktionskostnad per Priceretikett. Beloppet är betalt.

(III) 2,5 miljoner USD tidigast den 1 januari 1998. Transaktionen är villkorad av dels att minst två av de senaste tre kontrakterade pilotinstallationerna genomförs och godkänns, dels en viss högsta produktionskostnad per Priceretikett.

Telxon kommer efter tre år att kunna begära inlösen av CPS, varvid betalning kan ske med kontanter och/eller nyemitterade aktier i Pricer. Inlösenpriset skall utgöras av summan av den gjorda investeringen och ackumulerad utdelning. Telxon erhåller rätt att begära att hälften av Telxons investering i Pricer Inc., återbetalas kontant. Telxon erhåller vidare rätt att istället konvertera hela eller delar av sitt innehav av CPS till stamaktier, det vill säga samma aktieslag som resterande 90% aktier i Pricer Inc. Vid full konvertering av hela det slutliga innehavet motsvarar detta 10% av det totala antalet stamaktier i Pricer Inc.

Efter tre år kommer Telxon äga rätt att till Pricer överlåta samtliga sina aktier i Pricer Inc. och erhålla antingen kontanter eller nyemitterade B-aktier i Pricer enligt Pricers val.

CPS berättigar till utdelning enligt följande.

- Aktier förvärvade enligt punkt (I) ovan berättigar till utdelning med 10% per år med utbetalning kvartalsvis.
- Aktier förvärvade enligt punkterna (II) och (III) ovan berättigar till utdelning med 8% per år med utbetalning kvartalsvis.

Utdelningen kommer att löpande ackumuleras och utbetalas vid eventuell inlösen.

Pricer åtager sig att tillhandahålla likviditet till Pricer Inc., upp till ett belopp som motsvarar det

Telxon investerat efter att dessa resurser utnyttjats. Pricer AB garanterar återbetalning till Telxon vid eventuell begäran om inlösen.

AVTAL MED ESSELTE METO

I samband med att Pricer i mars 1996 förvärvade know-how och patent från Esselte Meto AB och Esselte Meto GmbH ingick Pricer och Esselte Meto GmbH ett femårigt distributionsavtal innebärande att Esselte Meto fortsättningsvis marknadsför elektroniska prisinformationssystem baserade på Pricers IR-teknik. Esselte Metos marknadsföring avser nischprodukter med kompletterande skyltinformation för exempelvis Frukt & Grönt men ej fullskaliga butiksinstallationer.

AVTAL MELLAN PRICER AB OCH PRICER INC.

Pricer AB har ingått avtal om kostnadsfördelning med Pricer Inc., innebärande att Pricers utvecklingskostnader skall fördelas med två tredjedelar på Pricer AB och en tredjedel på Pricer Inc. fram till år 2000.



Förbättra beslutsprocessen

detaljhandelskedjor och leverantörer, både på huvudkontors- och butiksnivå.

Med stöd av Pricer och en integrering av Pricers ESL-teknologi har Intactix nu som mål att bli den dominerande leverantören av säljprogramlösningar, som utgör en starkt växande marknad.

PRODUKTOMRÅDEN

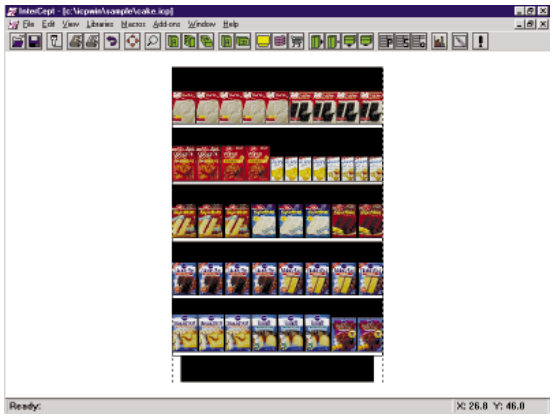
Intactix utvecklar och marknadsför programvaror, konsulttjänster och stödjande hårdvaror som förbättrar säljprocesserna för detaljhandeln och dess leverantörer. Historiskt sett har huvudprodukterna varit Space Management och säljkårsautomatisering. Nya områden innefattar Category Management, prissättning och reklam. Intactix programvaror används dagligen av världens största

INTACTIX PROGRAMVARULÖSNINGAR

Intactix nuvarande sortiment av programvaruprodukter baseras alla på en Windows-arkitektur och kan användas för att bygga integrerade system som kan kopplas till interna system. Intactix tillväxt har möjliggjorts av ett stort kunnande i att utforma och bygga system som kan användas av personal både ute på fältet och i centrala befattningar med ett minimum av utbildning.



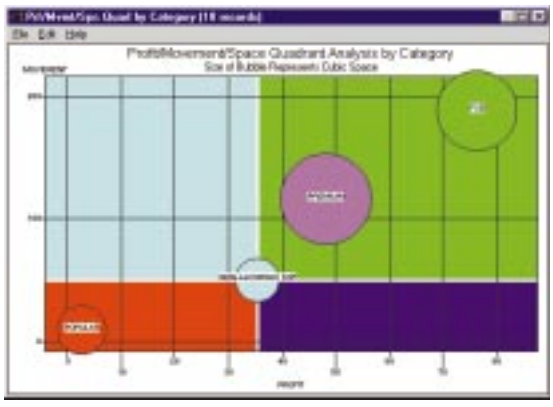
Skärmbild från InterCept™



InterCept™ planogram

SPACE MANAGEMENT FÖR DETALJHANDELN

Under de senaste åren har Intactix gått från att vara leverantör av Space Management-verktyg till att vara en världsledande leverantör av Space Management-lösningar för detaljhandeln. Systemen används för att utföra en process varigenom handlare och leverantörer bestämmer vilka produkter som ska finnas i varje butik och sedan placerar dem på hyllan med hjälp av datagrafik. Först köper eller bygger användarna ett produktbibliotek som innehåller produktdimensioner, beskrivande information och t.o.m. videobilder. Med en rad analytiska verktyg optimerar sedan beslutsfattarna planogrammen med avseende på försäljning eller vinst i relation till utrymmeskvoter. Denna mycket samarbetskrävande process mellan handlare och deras leverantörer blir möjlig att genomföra tack vare Intactix programvaror, vilket gör att Intactix kan marknadsföra våra produkter till i stort sett alla segment inom detaljhandeln.



Analyseringsverktyg i InterCept™

InterCept™

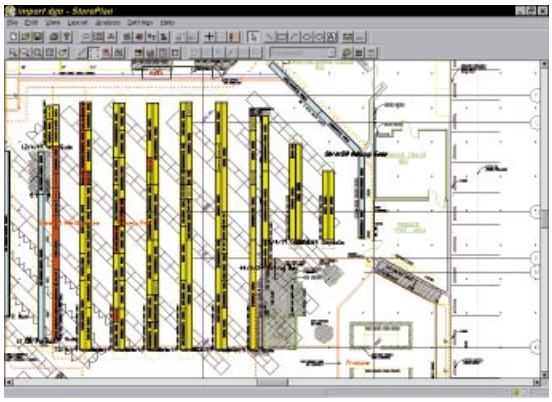
Intactix huvudprodukt för Space Management kallas InterCept™, ett system för datainsamling, framställning av planogram, analyser och rapporter. Den är utformad för att lätt kunna användas både i butik och av personal på huvudkontoret för att göra planogram, producera och hantera videobilder samt göra komplexa kategorianalyser. Den har även funktioner för grafik, avvikelsehantering, att utföra diagramanalys och omfattande databasintegration. Den finns på flera språk, senast på Kanji för japanska kunder. Normalt produceras två större releaser varje år.

InterCept™ finns i flera versioner, bl. a. en begränsad "Viewer"-version för användning i butik, en EZ-version för fältpersonal med begränsad utbildning och som bara behöver en begränsad funktionalitet, samt den fullständiga versionen för huvudkontor och erfarna fältanvändare.

Dessutom finns ett flertal stödprodukter för InterCept™. InterVision™ är en modul som lägger in bilder med fotografisk kvalitet på skärmen och för utskrift. Användaren kan arbeta med och se verkliga produktbilder så som de skulle se ut på butikshyllorna. InterShape™ är ett tilläggsprogram med vars hjälp användaren kan skapa konturformer av produkterna och även använda bibliotek som kan ha skapats i konkurrenters system. WebShelf™ är ett tilläggsprogram som snabbt skapar planogram i Virtual Reality Markup Language (VRML), ett språk som behövs för att överföra 3D-bilder via Internet. Detta är den första av ett antal planerade Intactix-produkter för elektronisk handel. WristPad™ är en scanner som fästs på baksidan av användarens hand och vid datainsamling möjliggör direkt inläsning av streckkoder i en bärbar dator.

Pegman™

Pegman™ är ett system som Intactix förvärvade vid samgåendet med Marketware. Det liknar InterCept™ med avseende på funktionalitet men har historiskt dominerat branschsegment som bilindustrin, järnhandeln, presentbutiker, hemelektronik, sportaffärer, kontorsmaterial, hushållsapparater och varuhus.



Butiksplan gjord i StorePlan™

InterSpace™

InterSpace™ var Intactix's första programvaruprodukt. Den är ett universellt översättningsprogram för Space Management-system. Den gör det möjligt för detaljhandeln och leverantörer att bättre utnyttja sina investeringar i olika Space Management-system genom att läsa och skriva ut filformat från alla större system. InterSpace™ utvecklas kontinuerligt för att effektivt kunna hantera nya funktioner i både Intactix's och konkurrenters system. Även om det mognat med avseende på försäljningspotential, delvis tack vare Intactix's ökande marknadsdominans, är det fortfarande en mycket lönsam produkt och ett viktigt verktyg för konverteringar av konkurrerande system.

InterSection™

Detta var Intactix's första programvara för planering av butikslayouter och det marknadsförs och stöds fortfarande. Det används av sälj- och butiksplaneringspersonal inom detaljhandeln. Butiksritningar produceras vanligen med CAD-system, importeras till InterSection™ och länkas samman med planogramdata från InterCept™ och prestationsdata från interna system. Sedan kan hela butiken, hyllskepp eller varukategorier analyseras, ändras och skrivas ut för att kunna implementeras i butiken.

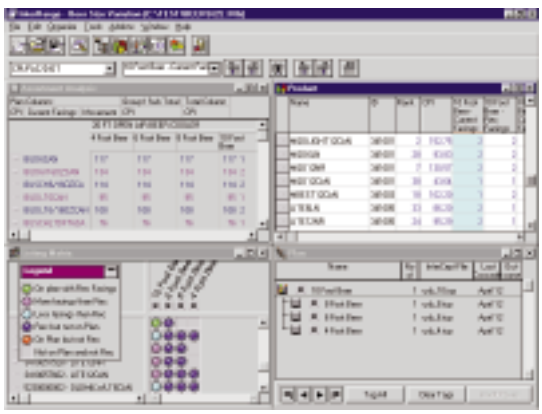
StorePlan Merchant™

StorePlan Merchant™ är den första produkten i den nya 32-bit generationen av produkter för butiksyteplanering från Intactix. Genom att utnyttja senaste CAD-tekniken kommer den med tiden att ersätta InterSection™ och bilda basen för de detaljister som bygger databibliotek med butiksinredning, produktsortiment och planogram för att analysera och optimera användandet av butiksytan.

InterRange™

InterRange™ är en lösning för sortimenthantering utvecklad för att bistå inköpare och produktansvariga vid val av det produktsortiment som optimerar uppsatta mål, givet vissa begränsningar som definieras av användaren. InterRange™ arbetar med InterCept™ planogram som datakälla, och möjliggör en överblick över produktkategorier, baserat på produktdata i varje planogram, planogramgrupp eller produktkategorin i sin helhet.

InterRange™ kan sedan rekommendera hur många produkter som behövs och lämpligt antal framsidor av varje produkt för varje planogramversion och kan automatiskt ändra dessa planogram i InterCept™.



Flera fönster öppna samtidigt i InterRange™

AUTOMATISERING AV SÄLJKÅREN

För några år sedan förvärvade Intactix ett företag som hade en produkt som gjorde det möjligt för matvaruagenter och cateringbolag att undersöka situationen ute på fältet och rapportera detta till huvudkontorets databas. Denna produkt vidareutvecklades av Intactix till att använda client/server-arkitektur och utökades till ett system för leverantörer och agenter. Det är en allmän uppfattning att förmågan att kontrollera utförande i butik är en kritisk faktor som hämmar branschens framgångar med produkter som Category Management. Intactix planerar att använda Pro/Active™ och Pricers ESL-system i en kombinerad lösning för att tillgodose detta behov.

Pro/Active™

Pro/Active™ är en lösning för försäljningsaktiviteter i fält för detaljhandeln. Med hjälp av client/-server-teknologi kan leverantörer använda Pro/Active™ för att kommunicera mellan huvudkontorets server och säljkåren ute på fältet via sitt e-mail-system. Detta skapar en dynamisk process för att ge uppdateringar av försäljningskampanjer, försäljningsmål, säljbesöksplanering och all annan information till och från fältsäljarna. Exempel på aktiviteter och information kan vara produktposition, konkurrenters prissättning, överensstämmelse med godkända planogram samt rekommendationer till handlare för att undvika att varor tar slut. En version av Pro/Active™, som kallas Pro/Pocket och körs på små och billiga Windows/CE-utrustningar testas för tillfället. En annan version kallas Pro/Call och använder IVR-teknologi (interaktivt röstsvar) för inläggning av data via en vanlig telefons knappsats.

Automatisering av säljkåren är helt olik Intactix's andra programvaruprodukter genom att den kräver avancerat client/server-kunnande, starkare projektledning samt att de flesta kunder måste använda utomstående konsulter för att genomföra projektet vid roll-outs. Vanligen inkluderar projekten ett pilotprogram vid vilket projektet antingen leder till order eller läggs ner. De flesta system kräver normalt omfattande kundanpassning. Dessa projekt är betydligt större än den typiska Intactix-försäljningen.

PRODUKTUTVECKLING

Intactix var först inom detaljhandelsbranschen att lansera produkter utifrån Windows. Utvecklingsarbetet är för närvarande inriktat på en ny objektorienterad arkitektur, Merchandising Objects. Med Microsoft Windows 32-bits arkitektur kommer den att utgöra basen för alla framtida Intactix-produkter. Med avancerad beslutssupport, visualisering, rapportering och verktyg för databas-access kommer Merchandising Objects att ge Intactix ett betydande teknologiskt försprång gentemot konkurrenterna och göra det möjligt för kunderna att bygga skalbara program som passar varje företags unika behov.

Alla framtida versioner av Intactix's programvaror, t. ex. en ersättningsprodukt för InterCept™ och Pegman™ med kodnamnet TEXAS, kommer lätt att kunna konfigureras utan att man skriver ytterligare program vilket gör att Intactix snabbt kan implementera stora projekt. För att klara växande behov på Intactix's huvudmarknader har flera nya programgrupper tagits fram för att utnyttja den stora investeringen i Merchandising Objects. Dessa presenteras nedan.

Category Management

Intactix's Category Manager™ (ICM) är en ny lösning för Category Management avsedd att möjliggöra de affärsprocesser som behövs för att optimera det ekonomiska utfallet för en viss produktkategori. I Category Management behandlas varje produktkategori som en affärsenhet och konsumenten tas med som en kritisk faktor för att bestämma kategoristrategier och sedan genomföra dessa strategier med taktiska verktyg såsom Space Management. Ett stort antal analysverktyg finns också med och både detaljhandel och leverantörer ges betydande flexibilitet. Detta blir den första produkten som använder Intactix's utvecklingsmiljö för Merchandising Objects.

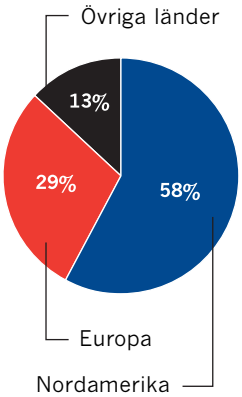
Elektronisk handel

Intactix arbetar med världens största detaljhandlare och leverantörer och har sedan många år hjälpt dessa företag att hantera bibliotek med produktinformation och arbeta med dem för att producera automatiserade säljsortiment och planogram. Intactix har för avsikt att utöka sina nuvarande produkter samt utveckla nya produkter för att dra nytta av Internet. Bland pågående projekt märks ett som ska säkra att alla framtida 32-bitssystem som byggs utifrån Merchandising Objects fungerar direkt mot Internet. Ett annat rör en browser för att handla hemifrån vilken innehåller unika bilder som kräver koppling till andra Intactix-produkter för att bygga attraktiva och funktionella shoppingmiljöer på Internet och som ger konsumenterna en god anledning att handla via Internet.

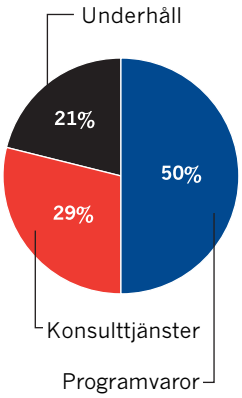
Prissättning och reklam

Intactix har nyligen satt samman en produktgrupp för att ta sig an de svåra problemen kring prissättning och reklam för konsumentvaror. Förvärvet nyligen av Connect3 gav ett client/server-system med vilket detaljhandlare kan följa hur produkter historiskt reagerat på reklam och välja produkter för annonser. Genom att länka produktinnehåll och bilder med annonssidor – med möjlighet till flera versioner – kan handlarna reagera snabbare och

Försäljning 1997 fördelad på geografiska marknader



Försäljning 1997 fördelad på produkt och service



mer korrekt på sina reklambehov. En ny produkt, som utvecklas i direkt samarbete med och med ekonomiskt stöd av större detaljhandlare, ska resultera i ett prissättningssystem som ger ökade möjligheter och flexibilitet för alla slags detaljhandlare. Den ger även ett mervärde när den används tillsammans med Pricers ESL-system.

INTACTIX'S TJÄNSTER

Intactix har en betydande bredd vad gäller programvaruunderhåll, kundservice, konsulttjänster, utbildning och säljservice. Det som först startade som en nödvändighet för att tillgodose kundernas grundläggande krav på utveckling, ses nu som en strategisk affärsverksamhet som kan ge ökad lönsamhet och betydande tillväxtpotential. Men alltefersom Intactix's kundbas snabbt växer över hela världen, använder Intactix även partners för att tillgodose kundernas krav på ett effektivt sätt.

Underhållsservice av programvaror

Intactix underhållsservice består av regelbundna uppdateringar av program, vilka skickas till kunderna på diskett och/eller CD-ROM. Utöver dessa uppdateringar får kunderna telefonsupport från kontor i hela världen.

Konsulttjänster

Intactix anser att behovet av expertis när det gäller att installera, anpassa och konfigurera sina programvaror kommer att växa snabbt när företagets lösningar används inom större koncerner och utgör viktiga verktyg för kritiska säljprocesser. Intactix utvecklar sitt kunnande till en affärsenhet som ska ge utbildning, affärskonsulttjänster, systemkonsulttjänster och säljservice.

Utbildning

Intactix's kundutbildningsprogram innefattar en serie generella och produktspecifika kurser. Kurserna hålls på Intactix's kontor eller hos kunden.

Affärskonsulttjänster

Många av Intactix's produkter kräver att kunderna reviderar sina affärsprocesser för att maximera nyttan av en automatiserad lösning. Detta blir allt viktigare med den nya serien storföretagsprodukter som nu utvecklas. Intactix planerar att vid behov utöka sin kapacitet och även att liera sig med utvalda konsultfirmor i branschen för att förstärka den egna kapaciteten.

Systemkonsulttjänster

Då de flesta företag inte har egna experter för de säljsystem som Intactix tillhandahåller, kan de teckna avtal med Intactix om en rad tjänster, exempelvis systemanalys, specifikationsutveckling, installationsplanering och -samordning, installation, databaskonfigurering, rapportanpassning, datakonvertering och mycket annat.

Affärsverksamheten utökas ständigt och med lanseringen av Merchandising Objects är det troligt att andra branschkonsulter utbildas för att ge denna service.

Säljservice

Det är vanligt att företag, både Intactix-kunder och andra, då och då behöver hantera stora säljprojekt. Därför tillhandahåller Intactix ett flexibelt serviceutbud för att klara tidskritiska behov både hos detaljhandel och leverantörer. Utbudet innehåller skapandet av databaser för Space Management, skapandet av produktbilder, insamling av planogramdata, projektimplementering av Space Management-analyser, framtagande av presentationsmaterial och systemdrift on-site i stora projekt. Denna grupp har också verksamt bidragit till att rättfärdiga licenskostnaden för programvara genom att på kort tid implementera projekt.

INTACTIX FÖRSÄLJNING OCH MARKNADSFÖRING

Intactix säljer sina produkter och tjänster genom egna säljare på viktigare marknader. Distribution via agenter har provats under årens lopp, men planeras inte bli en viktig inkomstkälla i framtiden. Intactix har sitt huvudkontor i Dallas i USA, där de regionala försäljningskontoren finns i Atlanta, Georgia; Long Beach, Kalifornien; Chicago, Illinois och East Brunswick, New Jersey. I Kanada finns kontor i Toronto, Ontario, Calgary, Alberta; Vancouver, British Columbia och Montreal, Québec. Försäljningskontor finns även i England, Frankrike, Tyskland, Holland, Spanien, Italien, Sydafrika, Malaysia och Australien. Kontor håller på att etableras i Sydamerika och Japan.
Intactix har cirka 2,300 kunder i alla slags detaljhandelssektorer. Kunderna utgörs främst av större

butikskedjor bestående av livsmedelsbutiker, stormarknader och lågprisbutiker samt grossister och tillverkare av konsumentprodukter.

KONKURRENTER

Marknaden för Space Management-produkter kännetecknas av betydande konkurrens. Konkurrenterna består dels av små företag med begränsade resurser, dels större företag med avsevärt större finansiella, tekniska, marknadsförings- och forskningsresurser än Intactix. Intactix viktigaste konkurrenter inom Space Management är IRI, A.C. Nielsen och MarketMax. Härutöver bedöms potentiella konkurrenter, däribland större programvaruföretag och konsultföretag såsom IBM, EDS, och Andersen Consulting, komma att i ökande utsträckning fokusera på denna marknad.

Då Intactix konsultverksamhet är nära knuten till marknadsföring av Intactix mjuk- och hårdvara, är konkurrenssituationen inom konsultverksamheten likartad konkurrenssituationen vad avser försäljning av mjuk- och hårdvara.

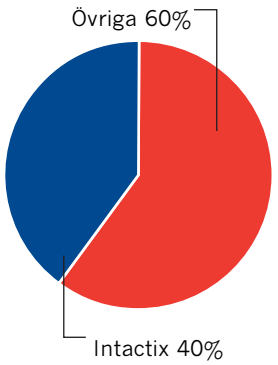
FRAMTIDSUTSIKTER

Intactix räknar med att öka sin marknadsandel inom kärnverksamheten Space Management. Framgångar har nyligen gjorts på alla viktigare marknader, t. ex. kontrakt med Ahold-gruppen i USA, med flera stora detaljhandlare i Storbritannien och med Daiei, Japans största kedja. Den internationella marknaden för Space Management bedöms komma att växa snabbare procentuellt än vad som är fallet i USA. Marknaden i USA är dock större och representerar därför på kort sikt en större potential för ökning av Intactix intäkter.

Intactix's Merchandising Objects och därav följande integrerade programvarulösningar kommer att öppna möjligheter för mycket större systemförsäljningar än Intactix tidigare varit van vid. Genom att samarbeta med branschledande ERP-leverantörer (ERP = Enterprise Resource Planning) såsom SAP, kommer Intactix att ses som en unik leverantör av programvarulösningar för efterfrågekedjan inom detaljhandeln vilket, även om det blir en liten andel ERP-installationer, kommer att leda till större affärer än Intactix's tidigare haft.

Dagligvaruhandlare, leverantörer och agenter kommer på kort sikt fortfarande att utgöra den största marknaden. Dessa marknader kommer att bli de första för Intactix's Category Manager™ då ett 50-tal branschledande företag redan visat intresse att bli "Beta"-kunder för ICM. Men även andra branschsegment som kontorsmaterial och järnhandel har visat ett stort intresse för ICM.

Marknadsandel Space Management



Väsentliga riskfaktorer

Pricers verksamhet påverkas av ett antal omvärldsfaktorer vars effekter på koncernen i varierande grad kan kontrolleras. Vid bedömning av koncernens utvecklingspotential är det av vikt att vid sidan av eventuella möjligheter till resultattillväxt även beakta riskfaktorer. Nedan beskrivs de riskfaktorer som bedöms ha störst betydelse för koncernens framtida utveckling.

MARKNADSTILLVÄXT

Marknaden för elektroniska pris- och informationssystem är fortfarande i ett relativt tidigt skede i utvecklingen. I vilken utsträckning som detaljister kommer att acceptera dessa system och tidtabellen för en eventuell övergång till elektronisk prismärkning är faktorer som för tillfället är svårbedömda. Dessa faktorer är av väsentlig betydelse för Pricers försäljningstillväxt under de kommande åren. Intactix är verksamt på en marknad som förväntas uppvisa betydande tillväxt under de kommande åren. En långsammare marknadstillväxt än förväntat kan negativt påverka Intactix resultattrend.

HANTERING AV TILLVÄXT

Pricer och Intactix har expanderat inom sina respektive områden vilket har ställt betydande krav på ledning, administration och övriga avdelningar inom bolagen. Fortsatt tillväxt kommer att kräva att koncernen anställer fler tekniker, marknads-, försäljnings-, support- samt administrativ personal, utökar kapaciteten för kundservice och uppdaterar det ekonomiska styrsystemet. Det finns ingen garanti att koncernen kommer att kunna attrahera och behålla den personal som krävs för att genomföra tillväxtstrategierna, eller att inga begränsningar kommer att uppkomma som negativt påverkar möjligheten att på ett tillfredsställande sätt stödja kunder och verksamhet.

TEKNIKUTVECKLING, BEROENDE AV ÄGANDERÄTT OCH LICENSER

I en betydande utsträckning beror Pricers konkurrenskraft på den tekniska kvaliteten på produkterna jämfört med konkurrenternas. Pricers mål är att skydda sina tekniska lösningar genom patent och patentansökningar. Detta innebär emellertid inte en garanti för att teknologin i Pricers produkter är tillräckligt skyddad. Inte heller skall det uteslutas att en tredje part i framtiden kan komma att stämma Pricer för patentintrång.

Intactix är beroende av en kombination av copyrights och varumärkeslagstiftning, sekretessavtal och andra liknande avtal med kunder, distributörer och oberoende leverantörer för att skydda äganderätten till sina produkter. Intactix, liksom Pricer, upprättar dessutom sekretessavtal med samtliga anställda. Intactix produkter tillåter kunder att anpassa programmen utan att förändra källkoden. Därför är källkoden i Intactix produkter varken licensierad eller på annat sätt tillgänglig för kunderna. Då Intactix produkter och produktuppdateringar är så utformade att de endast fungerar i demonstrationsläge om inte användaren har tillgång till accesskod eller hårdvarunyckel, har Intactix inte för avsikt att distribuera sina produktuppdateringar via Internet, vilket skulle innebära oacceptabel risk för otillåten kopiering. Oberoende av de försiktighetsåtgärder som redovisas ovan är det möjligt att en icke auktoriserad person kopierar delar av Intactix produkter eller införskaffar information som Intactix anser vara dess egendom.

BEROENDE AV NYCKELPERSONAL

Koncernens framgång är i betydande grad beroende av nyckelpersoner inom ledningsgrupp, forskning och utveckling, teknik, support samt andra avdelningar samt förmågan att även i fortsättningen attrahera, behålla och motivera kvalificerad personal. Konkurrensen om denna personal är intensiv och förlusten av nyckelpersoner, utan adekvat ersättning, eller oförmåga att attrahera ny kvalificerad personal, kan få en negativ effekt på koncernen.

UTÖKADE LEVERANSER

Under de närmaste åren förväntas leveranserna av Pricers produkter öka kraftigt. Dessa ökade leveranser kommer att ställa höga krav på Pricers organisation, inklusive administration och logistik. All produktion sker med hjälp av underleverantörer. Beroendet av enskilda leverantörer är begränsat då Pricer om möjligt utnyttjar minst två leverantörer för varje komponent i systemet.

NYA PRODUKTER, MARKNADS-ACCEPTANS OCH SNABB TEKNISK UTVECKLING

Den tekniska utvecklingen inom elektronisk prismärkning sker för tillfället i snabb takt, vilket innebär en potentiell risk att nya konkurrerande produkter introduceras på marknaden. Detta kommer att kräva kontinuerlig utveckling av Pricer-systemet för att möta konkurrensen från existerande och nya produkter.

Både marknaden för elektronisk prismärkning och Space Management-marknaden karaktäriseras av frekventa nya produktlanseringar och produktförbättringar. Därför är koncernens framgång beroende av dess förmåga att förbättra existerande produkter och introducera nya produkter på ett kostnadseffektivt sätt och i rätt tid för att möta kundbehoven. Historiskt har Pricer anslagit betydande resurser till utveckling av nya produkter och har för avsikt att fortsätta på denna linje. Nya satsningar på produktutveckling måste ske långt innan försäljning kan ske. Nya produktbeslut måste förutse både framtida efterfrågan och teknologi som svarar mot denna efterfrågan. Förseningar i utvecklingen av nya produkter med tekniska förbättringar eller i kommersiella lanseringen av nya produkter kan få en negativ effekt på Pricers finansiella och resultatmässiga ställning, liksom även lansering av produkter med betydande fel eller brister. Det finns inga garantier att nya produkter som introduceras kommer att accepteras på marknaden eller inte påverkas negativt av tekniska förändringar eller produktutveckling hos konkurrenter.

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet i Pricer AB uppgick 31 december 1997 till 40,3 MSEK, fördelat på 1 071 287 aktier av serie A och 19 066 695 aktier av serie B. Aktier av serie A ger fem röster per aktie och aktier av serie B ger en röst per aktie. I bolagsordningen finns ett konverteringsförbehåll som innebär att A-aktier kan omvandlas till B-aktier. Vid bolagsstämma får varje röstberättigad rösta för hela antalet av denne ägda och företrädda aktier utan begränsning i röstetalet. Samtliga aktier har lika rätt till andel i bolagets vinst och tillgångar.

AKTIEKAPITALETS UTVECKLING

Aktiekapitalet har från bolagets bildande 1991 förändrats enligt följande.

År		Förändring av antal aktier	Totalt antal aktier	Förändring av aktiekapital MSEK	Totalt aktiekapital MSEK
1992	Nyemission	25 500	26 000	2,5	2,6
1992	Split 10:1	234 000	260 000	–	2,6
1993	Nyemission	75 803	335 803	0,8	3,4
1993	Apportemission	727 875	1 063 678	7,2	10,7
1994	Nyemission	86 890	1 150 568	0,8	11,5
1994	Split 5:1	4 602 272	5 752 840	–	11,5
1994	Nyemission	1 670 000	7 422 840	3,3	14,8
1995	Nyemission	1 855 710	9 278 550	3,7	18,5
1995	Apportemission	4 884 197	14 162 747	9,8	28,3
1996	Apportemission	244 000	14 406 747	0,5	28,8
1996	Nyemission	2 058 106	16 464 853	4,1	32,9
1997	Apportemission	200 000	16 664 853	0,4	33,3
1997	Nyemission	1 380 404	18 045 257	2,8	36,1
1997	Kombinerad ny- och apportemission	2 092 725	20 137 982	4,2	40,3

Vid full utspädning av utställda optioner, avseende B-aktier, kommer det totala antalet aktier att öka till 21,7 miljoner.

ÄGARSTRUKTUR

Antal aktier	Antal aktieägare	Andel av aktieägarna	Antal aktier	Andel av kapitalet
1 - 500	10 626	86,2	1 133 667	5,6
501 - 1,000	863	7,0	673 576	3,3
1,001 - 10,000	721	5,8	1 682 942	8,4
10,001 - 100,000	100	0,8	2 918 505	14,5
101,000 -	27	0,2	13 729 292	68,2
Total	**12 337**	**100.0**	**20 137 982**	**100.0**

Källa: VPC AB, 30 december 1997

STÖRRE AKTIEÄGARE

	Antal röster	Antal aktier	Andel av röstetalet	Andel av kapitalet
Erik Danielsson [1]	6 129 725	3 673 221	25,1	18,2
Jan-Olov Sandin [2]	2 471 769	1 467 129	10,1	7,3
Janus Capital	743 477	743 477	3,1	3,7
Capital Research & Mgmt	525 000	525 000	2,2	2,6
Dale Byrne	521 600	521 600	2,1	2,6
Wanger Asset Management	370 500	370 500	1,5	1,8
Smith Barnley Intl Money Mgmt	300 000	300 000	1,2	1,5
Euroclear, Brussels	291 495	291 495	1,2	1,5
Anders Jonsson	246 850	133 450	1,0	0,7
TIAA-CREF	217 166	217 166	0,9	1,1
Övriga	12 605 548	11 894 944	51,6	59,0
Totalt	**24 423 130**	**20 137 982**	**100,0**	**100,0**

Källa: VPC AB, 30 december 1997 samt övriga kända innehav

[1] Inkluderar ägande via bolag och familj. Utställda köpoptioner: 4 167 A-aktier och 34 167 B-aktier.
[2] Inkluderar ägande via bolag och familj. Utställda köpoptioner: 2 083 A-aktier och 16 833 B-aktier.

FÖRLAGSLÅN 1995 OCH 1997

Pricer AB utgav i april 1995 ett förlagslån om nominellt 7 MSEK med avskiljbara optionsrätter till nyteckning av 100 000 aktier av serie B under perioden 1 juni 1997 till 1 februari 1999 till teckningskurs 162 kronor. Teckningskursen är i enlighet med villkoren omräknad till 147,30 efter genomförda nyemissioner 1996 och 1997. Skuldebrevet tecknades av det helägda dotterbolaget Pricer Communication AB, varefter optionsrätterna erbjöds i Pricerkoncernen fast anställd personal. Varje anställd erbjöds möjlighet att teckna 1 000 optionsrätter. Vid årsskiftet har 96 anställda hade förvärvat 96 000 optionsrätter.

Ett nytt förlagslån utgavs i juni 1997 till ett nominellt värde om 100 000 kronor med avskiljbara optionsrätter till nyteckning av 300 000 aktier av serie B under perioden 30 september 1997 till 30 juni 2002. Teckningskursen är 550 kronor. Vid årsskiftet hade 24 anställda förvärvat 103 600 optionsrätter.

Det totala lösenvärdet för utställda optioner enl. ovan uppgår till 14,5 MSEK respektive 57,0 MSEK.

FÖRLAGSLÅN - INTACTIX

Före sammanslagningen med Pricer hade Intactix två aktieoptionsprogram. Dessa optionsprogram övertogs av Pricer vid tidpunkten för samgåendet. För att säkerställa den framtida leveransen av Pricer-aktier, i enlighet med optionsprogrammet, har Pricer utgivit förlagslån med teckningsoptioner enligt följande.

a) ett förlagslån med teckningsoptioner om 271 369 Pricer B-aktier med ett lösenpris om 5,68 USD och lösendag senast 31 december 2004, samt

b) ett förlagslån med teckningsoptioner om 944 178 Pricer B-aktier med ett lösenpris om 40,59 USD och en lösendag senast 31 december 1999.

I dagsläget har 220 545 teckningsoptioner, med lösenpris om 5,68 USD, utgivits och överförts till Priceroptioner.

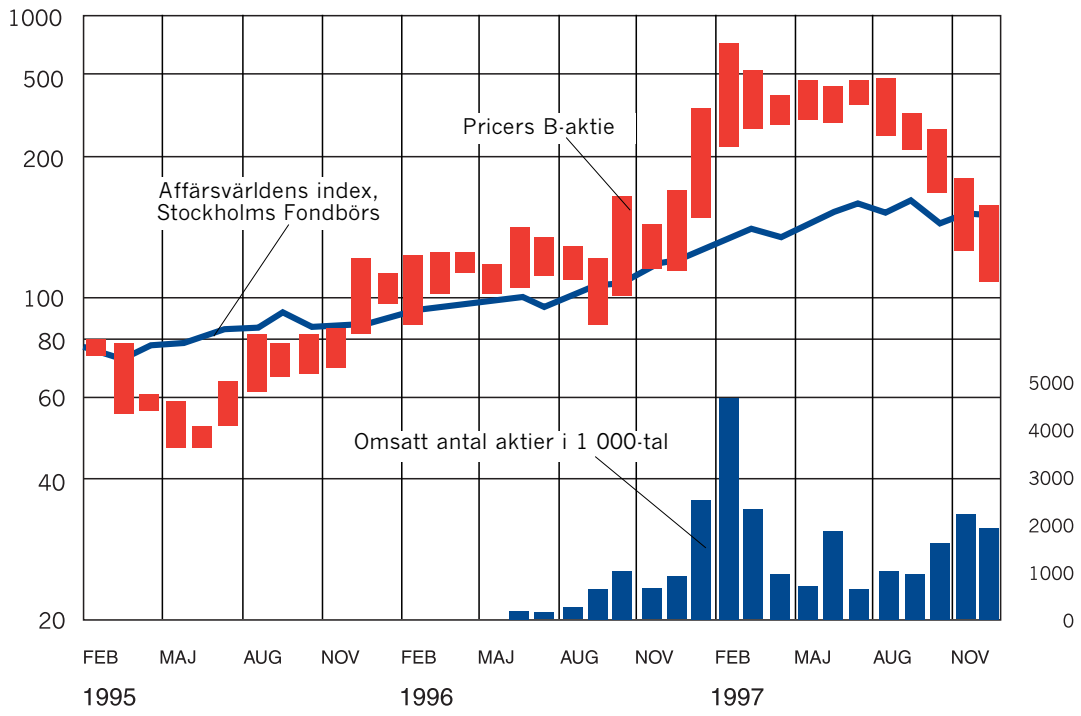
Det totala lösenvärdet för utställda teckningsoptioner uppgår till 9,9 MSEK.

BEMYNDIGANDE

Den ordinarie bolagsstämma den 3 mars 1997 samt den extra bolagsstämma den 5 juni 1997 beslutade att bemyndiga styrelsen intill kommande ordinarie bolagsstämma att besluta att vid ett eller flera tillfällen - med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt - fatta beslut om nyemission av totalt 600 000 B-aktier. Styrelsen har utnyttjat bemyndigandet genom att nyemittera 100 000 aktier som betalning för 375 000 nyemitterade aktier i Intactix motsvarande 7,5% av Intactix aktiekapital samt att nyemittera 150 000 aktier för expansion i Intactix International Inc.

Den extra bolagsstämman den 5 juni 1997 beslutade dessutom att bemyndiga styrelsen avseende nyemission och nytt optionsprogram för förvärvet av Intactix International Inc. Styrelsen har utnyttjat bemyndigandet genom att nyemittera 1 942 725 B-aktier samt utge två förlagslån med teckningsoptioner.
Styrelsen har föreslagit bolagsstämman att godkänna ett nytt bemyndigande, att vid ett eller flera tillfällen, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, fatta beslut om nyemission av högst 600 000 B aktier intill kommande ordinarie bolagsstämma 1999, avsedda för förvärv av företag eller immateriella rättigheter, såväl direkt som indirekt.

KURSUTVECKLING



Källa: Delphi Economics

Pricers B-aktier noteras sedan den 8 oktober 1996 på Stockholms Fondbörs O-lista. Noteringsposten är 50 aktier. Aktien var tidigare noterad i Reutersystemet.

RESULTATRÄKNING

Belopp i MSEK	1992/93	1994	1995	1996	1997
Rörelsens intäkter	7,7	14,4	28,3	17,2	151,3
Övriga intäkter	–	12,0	–	–	–
Rörelsens kostnader [1]	–14,2	–51,5	–114,4	–237,9	–402,0
Rörelseresultat	–6,5	–25,1	–86,1	–220,7	–250,7
Resultat vid aktieförsäljning	–	–	–	–	32,7
Finansnetto	–3,0	–1,3	1,1	–0,6	1,9
Resultat efter finansiella poster	–9,5	–26,4	–85,0	–221,3	–216,1
Skatter	–	–	–	–	–0,1
Minoritetens andel	–	–	0,5	–	2,7
Årets resultat	–9,5	–26,4	–84,5	–221,3	–213,5

[1] Inkl avskrivningar

BALANSRÄKNING

Belopp i MSEK	931231	941231	951231	961231	971231
TILLGÅNGAR					
Immateriella tillgångar	41,7	35,4	221,0	221,8	833,2
Materiella anläggningstillgångar	1,3	3,5	4,8	12,4	39,3
Finansiella tillgångar	–	12,0	0,2	0,0	0,0
Varulager	6,2	8,9	14,1	20,3	23,7
Kortfristiga fordringar	4,1	6,3	17,4	24,4	94,7
Kassa och bank	3,4	14,8	79,5	57,2	50,8
Summa tillgångar	**56,7**	**80,9**	**337,0**	**336,1**	**1 041,7**
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	16,3	40,8	285,0	241,8	897,5
Minoritetsintresse	–	–	3,0	–	0,0
Skulder till kreditinstitut, kortfristiga	4,4	3,6	1,9	26,9	1,0
Skulder till kreditinstitut, långfristiga	18,2	20,0	18,4	16,8	20,2
Övriga långfristiga skulder	8,8	7,3	8,7	8,3	3,2
Övriga kortfristiga skulder	9,0	9,2	20,0	42,3	119,8
Summa skulder	**56,7**	**80,9**	**337,0**	**336,1**	**1 041,7**

FINANSIERING

Belopp i MSEK	1992/93	1994	1995	1996	1997	Ackumulerat
Förändring av lån	23,9	–0,5	–1,9	23,0	–27,5	17,0
Nyemission	24,7	51,0	69,8	146,5	458,7	750,7
Apportemission	–	–	263,6	31,0	402,3	696,9
Förändring av minoritetsintresse	–	–	3,0	–3,0	0,0	0,0
Övrigt	–3,9	–	–4,0	0,9	–1,3	–8,3
TOTALT	**44,7**	**50,5**	**330,5**	**198,4**	**832,2**	**1 456,3**

NYCKELTAL

Belopp i MSEK	1992/93	1994	1995	1996	1997
Kassaflöde från rörelsen före investeringar	–8,5	–23,8	–77,4	–182,5	–201,3
Vinstmarginal	neg	neg	neg	neg	neg
Räntetäckningsgrad	neg	neg	neg	neg	neg
Rörelsekapital	1,2	6,0	11,5	2,4	–1,4
Sysselsatt kapital	38,9	64,4	308,3	285,5	918,7
Investeringar	33,0	15,3	188,4	38,2	637,4
Soliditet, %	29	51	85	72	86
Nettoskuldsättningsgrad, ggr	1.2	0.2	–0.2	–0.1	0.0
Avkastning på sysselsatt kapital, %	neg	neg	neg	neg	neg
Avkastning på eget kapital, %	neg	neg	neg	neg	neg
Erhållna order, etiketter (exkl ramorder)	82 100	115 600	2 189 300	963 700	581 000
Faktuerade etiketter (exkl ramorder)	–30 000	–73 000	–180 000	–140 700	405 000
Orderstock etiketter (exkl ramorder)	52 100	94 700	2 104 000	2 927 000	3 103 000
Antal anställda vid årsskiftet	24	57	71	98	365
Antal aktier					
· vid årsskiftet	5 318 390	7 422 840	14 162 747	16 464 853	20 137 982
· genomsnitt	3 309 195	6 370 615	11 283 148	15 362 176	18 659 788
Resultat per aktie, SEK	–2,87	–4,15	–7,90	–14,41	–11,44
Eget kapital per aktie, SEK	3,06	5,50	20,12	14,69	44,57
Aktiekurs/eget kapital, ggr	–	7,6	5,6	11,4	3,3

FINANSIERINGSPOLICY

Pricers verksamhet växer kraftigt för tillfället vilket innebär en hög affärsmässig risk. Framtida tillväxt kommer delvis att påverkas av möjligheten att utöka verksamheten utan likviditetsproblem samt möjligheten att leverera nya versioner av produkter till kunder enligt tidplan. Detta innebär att styrelsens mål är att minimera den finansiella risken i Pricer. Hittills har Pricers verksamhet finansierats genom nyemissioner och endast i begränsad utsträckning genom extern finansiering. Per 31 december 1997 uppgick de externa lånen i koncernen till 21,2 (43,7) MSEK. Utöver detta har koncernen en checkräkningskredit om 3,0 (3,0) MSEK, samt del en ytterligare beviljad kreditram om 25 MSEK, vilken kan användas som en exportfactoring kredit. Belåningsgraden uppgår till cirka 75%. Båda dessa krediter var vid årsskiftet outnyttjade.

LIKVIDITET

Den 31 december 1997 uppgick koncernens likvida medel till cirka 50,8 (57,2) MSEK varav 0,1 (4,2) MSEK var spärrade bankmedel.

I enlighet med styrelsens finansieringspolicy får placering av likviditetsöverskott endast göras i instrument utgivna av institut med minst samma rating som Konungariket Sverige samt placering hos etablerade bankförbindelser via bankcertifikat eller deposits.

RÖRELSEKAPITAL

Koncernens icke räntebärande omsättningstillgångar uppgick per 31 december 1997 till 118,4 (44,7) MSEK, medan koncernens icke räntebärande kortfristiga skulder uppgick till 119,8 (42,3) MSEK. Detta innebär att rörelsekapitalet uppgick till -1,4 (2,4) MSEK.

INVESTERINGAR

Pricers anläggningstillgångar utgörs i huvudsak av immateriella tillgångar i form av patent-, marknads- och industriella rättigheter. Immateriella tillgångar kräver inte ersättningsinvesteringar på samma sätt som övriga anläggningstillgångar, såsom maskiner och byggnader. Då Pricer inte avser att bedriva egen tillverkning i mer betydande omfattning kommer en expansion av volymerna inte kräva motsvarande investeringar i anläggningstillgångar. Koncernens investeringar bedöms mot denna bakgrund komma att utgöra en liten andel av rörelsens intäkter under kommande år. Koncernens övriga anläggningstillgångar utgörs i huvudsak av maskiner och inventarier med en avskrivningstid på tre till fem år.

VALUTAEXPONERING

Pricers inköp av komponenter och övriga produktionskostnader sker vanligen i USD. Pricer eftersträvar i första hand att minska exponeringen genom att skriva kontrakt i USD med kunderna och därmed erhålla matchning av flödena. I andra hand söker Pricer minska sin flödesexponering genom att tillämpa valutaklausuler i offerter och avtal, alternativt terminssäkra kundkontrakt. Pricer är vidare exponerat för valutakursrörelser genom aktieinnehavet i dotterbolagen.

KONCERNENS SKATTESITUATION

Pricer har som princip att inte ta upp värdet av framtida skattemässiga underskottsavdrag under företagets uppbyggnadsskede. Summan av de skattemässiga underskotten uppgår till ca 632 MSEK kronor i koncernen, fördelat på Pricer Communication AB 2 MSEK, Pricer AB 400 MSEK kronor, Pricer SA 15 MSEK, Pricer Inc. 184 MSEK samt Intactix 31 MSEK. Värdet av latent skattefordran uppgår till 191 MSEK.

Möjligheterna att fullt utnyttja underskotten i Pricer Inc är på grund av ägarförändring tidsmässigt begränsade, innebärande att de sannolikt endast kan utnyttjas inom en femårsperiod.

UTDELNINGSPOLITIK

Pricer har sedan bildandet inte betalt några utdelningar till aktieägarna. Med hänsyn till att Pricer fortfarande befinner sig i ett utvecklingsskede torde aktieägarna inte kunna påräkna någon utdelning ännu på några års sikt.

VERKSAMHETEN

Pricers ställning som leverantör av totala systemlösningar till detaljhandeln har under året stärkts inte minst genom det vid utgången av juni 1997 slutförda förvärvet med Intactix International Inc., samt genom det i september genomförda förvärvet av Connect3. Dessa förvärv, tillsammans med det under året inledda samarbetet med Telxon, har utgjort avgörande steg i Pricers utveckling till en leverantör av integrerade systemlösningar och konsulttjänster inom den del av handeln som betecknas Demand Chain.

Pricers prisinformations- och kommunikationssystem med infrarött ljus (IR), Intactix' programvaror omfattande bland annat Space Management, samt Connect3s marknadsföringsdata med bilder och prisinformation ger i kombination med Telxons handdatorer och spread spectrum kommunikationssystem möjligheter till integrerade systemlösningar, vilka kan användas för att öka effektivitet och produktivitet inom detaljhandel. Detaljhandelskedjorna får därmed styrverktyg för att öka kundnytta, försäljning och bruttomarginaler, minska kapitalbindning och sänka driftskostnader.

Intactix har konsoliderats i Pricerkoncernen från 30 juni 1997. Från och med 1 juli ingår Intactix' försäljning och resultat i koncernens redovisning.

RÖRELSEINTÄKTER

Rörelseintäkter uppgick under verksamhetsåret till 151 (17) MSEK för koncernen och till 40 MSEK för moderbolaget. Av koncernens rörelseintäkter var 40 MSEK hänförliga till Pricer exklusive Intactix. Intactix rörelseintäkter uppgick till 111 MSEK för perioden 1 juli till 31 december vilka konsoliderats i koncernen. Rörelseintäkterna fördelar sig för Intactix programvaror på Nordamerika med 65 MSEK, Europa 32 MSEK och övriga världen 15 MSEK. Försäljningen av Pricers elektroniska prisinformationssystem avser i stort endast Europa inklusive Turkiet och därav utgör 19 MSEK intäkter från Metro, Tyskland samt Migros, Turkiet för tillsammans nio installerade butiker.

RESULTAT

Resultatet uppgick till -213 (-221) MSEK för koncernen och -117 (-150) MSEK för moderbolaget.

Rörelseresultatet[1)] för Pricer exklusive Intactix var för verksamhetsåret -211 (-196) MSEK. Förlusten förklaras främst av att verksamheten fortfarande befinner sig i en etableringsfas med förhållandevis låg försäljningsvolym i kombination med höga kostnader för utveckling, marknadsföring, administration samt för uppstart av en storskalig produktion anpassad till betydande volymer. Resultatet har även belastats med tillfälliga fördyringar i den löpande produktionen. De ökade kostnaderna avser främst sändare och mottagare för IR, men även tillverkningen av elektroniska etiketter. Produktionskostnaderna har successivt sänkts men beräknas att först under slutet av första kvartalet 1998 komma ner till den nivå som var planerad för andra halvåret 1997. Utvecklingskostnaderna exkl. Intactix uppgick under verksamhetsåret till 75 (94) MSEK. Utvecklingsarbetet har främst fokuserats på färdigställande av det nya Pricer-systemet, ett nytt Frukt&Grönt-system och till systemen underliggande programvaror men även på Spread/RED™ Grid.

Rörelseresultatet[1)] för Intactix för perioden 1 juli till 31 december var -7 MSEK. Intactix befinner sig i ett mycket starkt expansionsskede. Betydande resurser, vilka belastats Intactix resultat, har satsats på utveckling av Intactix mjukvaror i avsikt att befästa Pricers position som leverantör av integrerade systemlösningar och konsulttjänster till detaljhandeln. Utvecklingen har främst avsett nyutvecklade programvaror för "Category Management", strategisk varugruppsstyrning från leverantör till konsument. Bl.a. har en utvecklingsavdelning med 25 anställda i Leicester, Storbritannien, förvärvats. Utvecklingskostnaderna i Intactix uppgick till 31 MSEK för perioden 1 juli till 31 december. Under verksamhetsåret har marknadsinvesteringar genomförts bland annat i form av att nya säljkontor etablerats i såväl Europa, Asien, Australien, Sydamerika och Sydafrika.

Kostnader för omstrukturering i samband med integreringen av Intactix verksamhet i koncernen har uppgått till 21 MSEK, varav 20 miljoner tagits som förvärvskostnad.

Fotnot 1) Rörelseresultatet före avskrivningar av goodwill, balanserade utvecklingskostnader samt marknads- och industriella rättigheter

Försäljningen av 7,5 procent av aktieinnehavet i Pricer Inc. till Telxon Co. har givit en realisationsvinst på 33 MSEK i koncernen respektive 24 MSEK i moderbolaget. Vidare har verksamhetsårets resultat belastats med avskrivningar på goodwill, marknads- och industriella rättigheter om 33 (12) MSEK, varav 21 MSEK avser Intactix.

MARKNADSUTVECKLING

Förvärvet av Intactix har avsevärt breddat och fördjupat kontakterna med USAs och Europas detaljhandelskedjor och Pricer har nu cirka 500 butikskedjor som sina kunder. Mer än 150 installationer av ESL-system har fram till och med 1997 genomförts i Europa och USA och Pricer svarar nu för 95 % av alla installationer av tråd- och antennlösa informationssystem. Intactix mjukvaruprodukter har haft stora framgångar och marknadsandelen i USA har under 1997 ökat från ca. 40% till i storleksordningen 60%.

Utöver i USA, Kanada, Europa och Sydamerika har expansionen gått vidare och kontor har öppnats i Australien, Malaysia och Sydafrika.

Pricers ESL-system

Den utgående orderstocken avseende elektroniska prisinformationssystem uppgick per 31 december till cirka 254 (222) MSEK, exklusive ramorder, varav cirka 125 MSEK avser planerade installationer under 1998.

Vår uppfattning är att Pricers elektroniska prisinformationssystem nu på allvar börjar påverka detaljhandelns långsiktiga planering. Stora aktörer med starkt behov av dynamisk prissättning visar ett påtagligt intresse för Pricers system. Ett flertal strategiskt viktiga pilotorder eller order har erhållits.

MIGROS TÜRK, Turkiets största och snabbast växande detaljhandelskedja, har utökat sin tidigare order från 1996 med 500 000 ESL till att omfatta 1 200 000 PL. Metrokoncernen har tecknat ett Letter of Intent med avsikt att genomföra en total roll-out i alla sina butiker för ytterligare ett Europeiskt land. Bland strategiskt viktiga order 1997 kan nämnas Edeka, Baden-Württemberg i Tyskland; Champion i Frankrike och Stew Leonard´s, USA. Vidare har viktiga kunder inom nya segment tillkommit. Ett Letter-of-Intent har undertecknats av varuhuskedjan Macy´s om så kallad roll-out i samtliga deras varuhus på den amerikanska marknaden. Statoil testar Pricersystemet genom sju butiksinstallationer i sitt nya Mango-projekt som omfattar 500 butiker.

Under september genomfördes leveransen till den sjunde butiken avseende roll-out ordern till Metro i Tyskland omfattande 53 Cash&Carry-butiker och med ett ordervärde på ca 165 MSEK.

Installationerna till Metro är på mellan 35 000 och 44 000 etiketter per butik och utgör därmed världens sju största installationer av elektroniska prismärkningssystem.

Intactix programvaror och konsulttjänster

Intactix har genomfört över 5000 installationer i mer än 2000 företag som inkluderar flertalet av de mer betydande detaljhandelskedjorna och leverantörerna i såväl Europa som i Nordamerika. Vidare är flera av världens största livsmedelskoncerner kunder till Intactix. Bland under verksamhetsåret tecknade stora order kan nämnas Daiei, Japan, 15 MSEK samt Ahold USA, 4 MSEK.

FINANSIERING OCH LIKVIDITET

I januari 1997 utnyttjade styrelsen ett bemyndigande från ordinarie bolagsstämman den 24 april 1996 genom att till Unigrafic AG utge 100 000 B-aktier som likvid för förvärv av de patent som ligger till grund för Pricers system för elektronisk prismärkning.

Försäljningen av tillsammans 7,5 % av aktierna i Pricer Inc. till Telxon har tillfört koncernen 47 MSEK efter avdrag för försäljningsomkostnader, vilket tillförts Pricer Inc. i form av ovillkorat aktieägartillskott. Försäljningen har skett vid två tillfällen under året, 5% i mars och 2,5% i september.

I mars 1997 utnyttjade styrelsen ett bemyndigande från ordinarie bolagsstämman den 3 mars 1997 genom att till Intactix International Inc, USA, utge 100 000 B-aktier som likvid för förvärv av ca 7,5% av aktierna i Intactix Inc.

Den på ordinarie bolagsstämman den 3 mars 1997 beslutade nyemissionen av högst 1 380 404 aktier av serie B med företrädesrätt för aktieägarna tecknades fullt ut, vilket i april tillförde bolaget 198 MSEK efter avdrag för emissionskostnader.

I juni 1997 utnyttjade styrelsen ett bemyndigande från en extra bolagsstämma den 5 juni 1997 att förvärva samtliga utestående aktier och teckningsoptioner i Intactix International Inc. för totalt 606 MSEK, inklusive transaktionskostnader om ca 30 MSEK. Förvärvet har finansierats genom nyemission av 1 942 725 Pricer-aktier av serie B, varav 974 725 aktier till aktieägare i Intactix, 943 000 aktier till institutionella investerare för att erhålla likvida medel till betalning till Intactix aktieägare och täckning av transaktionskostnader, samt 25 000 aktier som likvid för vissa tjänster i samband med förvärvet. Vidare har två förlagslån med avskiljbara teckningsoptioner, värderade till 110 MSEK, utfärdats för byte mot Intactix-optioner. Tekniskt genomfördes förvärvet av Intactix genom att ett av Pricer helägt dotterbolag bildades i USA, varefter detta bolag förvärvade samtliga utestående aktier och optioner i Intactix International Inc. och därefter fusionerade med detta bolag. För finansieringen har det nybildade dotterbolaget tillförts ett ovillkorat aktieägartillskott om 251 MSEK samt ett långfristigt lån om 357 MSEK.

I juli 1997, utnyttjade styrelsen ett bemyndigande från extra bolagsstämman den 5 juni 1997 genom att utge 150 000 B-aktier som erbjudits investerare. Emissionen har tillfört bolaget 37 MSEK efter avdrag för emissionskostnader. Den erhållna likviden har använts för expansion av Intactix' verksamhet.

Säkerställandet av R2-projektet och utvecklingen av programvaruprodukter inom Category Management har medfört större kostnader under 1997 än ursprungligen beräknat. Därutöver har, i syfte att säkerställa avtalade leveranser, kostnadskrävande punktinsatser gjorts i produktionsledet och betydande kapital bundits i komponenter.

Koncernens disponibla likvida medel uppgick vid årsskiftet till 54 (56) MSEK. Soliditeten i koncernen uppgick per 31 december 1997 till 86% (72%).

Styrelsen har konstaterat att bolaget behöver tillföras ytterligare kapital för att inte likviditetsbrist skall uppstå.

Styrelsens mål är att Pricers verksamhet skall kännetecknas av en låg finansiell risk med god tillgång på likvida medel. Styrelsen har därför den 30 januari 1998, beslutat föreslå att en extra bolagstämma den 19 februari 1998 bemyndigar styrelsen att emittera konvertibla skuldebrev på sammanlagt 50 MUSD utan företräde för aktieägarna.

Bolagstämman har enhälligt beslutat enligt styrelsens förslag. Styrelsen bedömer att den föreslagna emissionen kommer att tillföra bolaget erforderliga medel.

FORSKNING OCH UTVECKLING

Koncernens utvecklingskostnader för elektroniska prisinformationssystem uppgick 1997 till 75 (94) MSEK .

Pricer AB och Pricer Inc. har i enlighet med avtal från 1994, med tillägg i februari 1995, samt mars 1997 under verksamhetsåret delat kostnaderna för vidareutveckling av elektroniska prisinformationssystemet så att Pricer Inc burit en tredjedel och Pricer AB två tredjedelar av de totala kostnaderna. För perioden fram till och med 1996 delades kostnaden lika.

Kostnaderna för utveckling av Intactix mjukvaror var 31 MSEK för perioden 1 juli till 31 december. Programvaruutvecklingen har främst avsett nya produkter inom området Category Management. Lanseringen av programvaror inom detta område påbörjas under 1998.

Samtliga utvecklingskostnader i koncernen kostnadsförs löpande direkt då de uppstår.

INVESTERINGAR

Under året har Intactix Inc samt patent från Unigrafic AG förvärvats mot utgivande av nya aktier i enlighet med vad som sägs ovan under Finansiering och likviditet.

Det tidigare licensavtalet med Unigrafic innefattade skyldighet för Pricer att maximalt betala royalties upp till 70 MSEK fram till år 2008. Därav återstod vid förvärvet av patenträttigheter ca 65 MSEK och för patentet erlades 21 MSEK. Bedömningen är att bokförda värdet ej överstiger marknadsvärdet.

Den redovisade förvärvskostnaden för Intactix i koncernen uppgick till 626 MSEK och inkluderar transaktionskostnader på 30 MSEK och avsättningar för omstrukturering med 20 MSEK. Investeringen redovisas enligt förvärvsmetoden och det uppkomna goodwillvärdet om 615 MSEK avskrives på tjugo år med hänvisning till att det avser ett strategiskt förvärv.

Den faktiska resultatutvecklingen för Intactix under 1997 har i betydande grad avvikit negativt från den

uppgivna prognosen. Samtidigt har försäljningsutvecklingen varit endast något lägre än prognostiserat. Utvecklingen har föranlett styrelsen att göra en förnyad bedömning av huruvida bokförda värden bör skrivas ned. En reviderad prognos baserad på den aktuella situationen har därför framtagits. Styrelsens uppfattning, mot bakgrund av ovanstående nya prognos är att, trots den betydande resultatavvikelsen, det inte finns anledning att revidera den värdering av Intactix som gjorts i samband med förvärvet.

Mot bakgrund av hittillsvarande utveckling i koncernen har styrelsen jämväl övervägt huruvida skäl skulle föreligga att revidera bokförda värden på andelar i koncernföretaget Pricer Inc. i moderbolaget respektive marknadsrättigheter i koncernen. Styrelsen har härvid beaktat särskilt följande omständigheter. En av bolaget framtagen prognos ger stöd för att marknadsvärdet i inte oväsentlig grad överstiger bokförda värden. Den för den amerikanska marknaden framtagna produkten avses lanseras av Pricer Inc. under första halvåret 1998. Därmed har förutsättningarna skapats för en positiv resultatutveckling efter ett flertal år av kostnadsförda investeringar i produkt och marknad. Enligt styrelsens uppfattning stärks vidare värderingsbedömningen av att Telxon Inc. under 1997 förvärvat 7,5% av Pricer Inc. för 7,5 MUSD. Jämväl med beaktande av föreliggande inlösengaranti och andra omständigheter styrker denna affär att marknadsvärdet överstiger bokförda värden. För det fall ändå osäkerhet skulle kunna anses råda beträffande sagda värden är posterna under alla förhållanden inte av avgörande betydelse för moderbolagets och koncernens fortbestånd.

I september har Connect3, en division inom Trend Offset Printing Services Inc., Kalifornien, med 25 anställda förvärvats. Förvärvet har genomförts av Pricers helägda dotterbolag Intactix Inc., Dallas, och förvärvspriset uppgick till 9 MSEK. Övriga investeringar under perioden uppgick till 25 (10) MSEK och avsåg främst produktionsverktyg samt datorer. All produktutveckling har kostnadsförts.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG

I januari har förutvarande verkställande direktör Erik Danielsson, Pricers grundare och störste ägare övergått till en position som arbetande styrelseordförande. Till ny verkställande direktör har utsetts Thomas Landberg.

FÖRVÄNTNINGAR AVSEENDE DEN FRAMTIDA UTVECKLINGEN

Marknadsförutsättningarna för Pricer får bedömas som mycket goda. Den stora marknadspotentialen för elektroniska prisinformationssystem är välkänd. Intactix, som är världsledande inom Space Management med 60% marknadsandel, går nu vidare med nya mjukvarulösningar och konsulttjänster inom området Category Management. Målet är att etablera Pricer som en ledande leverantör av systemlösningar för förbättring av produktiviteten inom den del av handeln som betecknas Demand Chain.

Kostnadsreduceringar avseende Pricers nya elektroniska prisinformationssystem, R2, beräknas kunna uppnås under mars 1998 då ett nytt datachip introduceras. Under andra halvåret 1998 bedöms ytterligare reduceringar av kostnaderna kunna göras i takt med att det nya systemets produktionsfördelar kan utnyttjas allt bättre.

Pricer räknar med att leverera lägst 1 500 000 PL (Pricer Label) under 1998 jämfört med cirka 400 000 PL under 1997. Dessa leveranser avser huvudsakligen redan erhållna order.

RESULTATDISPOSITION

Disponibla vinstmedel saknas i koncernen. Avsättning till bundna fonder erfordras ej. Årets resultat i moderbolaget uppgår till -117 MSEK, vilket överensstämmer med ansamlad förlust. Styrelsen och verkställande direktören föreslår att den ansamlade förlusten, kronor 116 522 830, 85 täcks genom överföring från överkursfonden. Någon utdelning till aktieägarna föreslås ej.

RESULTATRÄKNING *Koncernen*

Belopp i tusentals kronor	Not	1997	1996
Nettoomsättning	2	151 290	17 216
Kostnad för såld vara		–81 388	–19 266
Bruttoresultat		**69 902**	**–2 050**
Försäljningskostnader	3	–130 728	–66 471
Administrationskostnader	4	–51 437	–32 080
Forsknings- och utvecklingskostnader		–105 923	–94 967
Avskrivning av goodwill, samt marknads- och industriella rättigheter		–32 516	–12 117
Av- och nedskrivning balanserande utvecklingskostnader		–	–13 063
Rörelseresultat	6	**–250 702**	**–220 748**
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER			
Resultat från andelar i intresseföretag	7	–160	–
Resultat från andelar i koncernföretag	8	32 711	–
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	9	7 573	3 000
Räntekostnader och liknande resultatposter	10	–5 521	–3 592
Resultat efter finansiella poster		**–216 099**	**–221 340**
Övriga skatter		–105	–
Minoritetens andel i årets resultat		2 718	–
Årets resultat		**–213 486**	**–221 340**

Belopp i tusentals kronor	Not	97–12–31	96–12–31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Patent- och licensrättigheter	11	31 809	22 636
Industriella rättigheter	12	5 735	8 600
Marknadsrättigheter	13	166 749	190 465
Goodwill	14	628 859	–
		833 152	221 701
MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Maskiner och andra tekniska anläggningar	15	13 177	7 615
Inventarier, verktyg och installationer	16	26 088	4 798
		39 265	12 413
FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Andelar i intresseföretag	19	0	–
Andra aktier och andelar	20	–	10
Andra långfristiga fordringar		32	32
		32	42
Summa anläggningstillgångar		**872 449**	**234 156**
Omsättningstillgångar			
VARULAGER MM			
Råvaror och förnödenheter		3 410	5 242
Färdiga varor och handelsvaror		16 544	15 057
Förskott till leverantörer		3 828	–
		23 782	20 299
KORTFRISTIGA FORDRINGAR			
Kundfordringar		64 023	10 800
Övriga fordringar		19 735	4 704
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	10 932	8 890
		94 690	**24 394**
KASSA OCH BANK	23	50 769	57 235
Summa omsättningstillgångar		**169 241**	**101 928**
SUMMA TILLGÅNGAR		**1 041 690**	**336 084**

Belopp i tusentals kronor	Not	97–12–31	96–12–31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	24		
BUNDET EGET KAPITAL			
Aktiekapital		40 276	32 930
Bundna reserver		1 179 034	446 152
		1 219 310	479 082
FRITT EGET KAPITAL			
Fria reserver		–108 348	–15 948
Årets resultat		–213 486	–221 340
		–321 834	–237 288
		897 476	**241 794**
Minoritetsintresse		**22**	**–**
Avsättningar			
Övriga avsättningar		2 484	463
		2 484	**463**
Skulder			
LÅNGFRISTIGA SKULDER			
Övriga skulder till kreditinstitut	25	20 179	16 800
Övriga skulder	26	3 245	8 274
		23 424	25 074
KORTFRISTIGA SKULDER	26		
Skulder till kreditinstitut		1 029	26 900
Förskott från kunder		7 572	3 742
Leverantörsskulder		42 119	24 128
Skatteskulder		418	–
Övriga skulder		24 679	1 509
Upplupna kostnader och upplupna intäkter	27	42 467	12 474
		118 284	68 753
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**1 041 690**	**336 084**

STÄLLDA SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER

Belopp i tusentals kronor	Not	97–12–31	96–12–31
Ställda säkerheter			
FÖR EGNA SKULDER OCH AVSÄTTNINGAR			
Företagsinteckningar		34 624	34 891
Kundfordringar		25 225	–
Patent	28	0	–
Bankräkningar		55	4 200
		59 904	**39 091**
Övriga ställda panter och säkerheter		Inga	Inga
Summa ställda säkerheter		**59 904**	**39 091**
ANSVARSFÖRBINDELSER			
Garantiåtaganden, VPC		615	406
Betalningsförpliktelse, importremburs		–	4 019
Inlösengaranti, Telxon	28	62 457	–
Övriga		1 000	1 000
Summa ansvarsförbindelser		**64 072**	**5 425**

Belopp i tusentals kronor	Not	1997–01–01 1997–12–31	1996–01–01 1996–12–31
Rörelsens intäkter		151 290	17 216
Rörelsens kostnader, exkl avskrivningar		–358 309	–208 222
Resultat exkl avskrivningar		**–207 019**	**–191 006**
Finansnetto		2 052	–592
I årets verksamhet internt förbrukade medel		**–204 967**	**–191 598**
FÖRÄNDRING AV RÖRELSEKAPITALET	29		
Förändring av varulager		–3 483	–6 194
Förändring av rörelsefordringar		–70 296	–7 001
Förändring av rörelseskulder		77 423	22 288
		3 644	9 093
Nettoförändring av likvida medel från rörelsen		**–201 323**	**–182 505**
INVESTERINGAR OCH FÖRSÄLJNINGAR	29		
Goodwill		–637 306	–
Marknads- och industriella rättigheter		47 021	–23 045
Andelar i intresseföretag		–150	–
Andra långfristiga fordringar		–	–121
Patent och licensrättigheter		–12 231	–5 021
Maskiner och inventarier		–34 695	–10 021
		–637 361	–38 208
Nettoförändringar av likvida medel från rörelsen efter investeringar och försäljningar		**–838 684**	**–220 713**
LÅNEFINANSIERING	29		
Förändring av kortfristig upplåning		–25 871	24 975
Förändring av långfristig upplåning		3 379	–1 600
Förändring av långfristiga icke räntebärande skulder		–5 029	–399
		–27 521	22 976
AKTIEÄGARFINANSIERING			
Nyemission		458 771	146 491
Apportemission		402 296	31 000
Utdelning i dotterbolag		–3 002	–
Likvid försäljning av personaloptioner		1 995	–
		860 060	177 491
ÖVRIG FINANSIERING			
Förändring av minoritetsintresse		22	–2 961
Omräkningsdifferens och övrigt		–343	904
		–321	–2 057
Nettoförändring av finansiering		**832 218**	**198 410**
Förändring av likvida medel efter låne- och aktieägarfinansiering		**–6 466**	**–22 303**
Likvida medel från årets början		57 235	79 538
Förändring av likvida medel	29	–6 466	–22 303
Likvida medel vid periodens slut		50 769	57 235
Avgår spärrade bankmedel		–55	–4 200
Outnyttjad checkkredit	23	3 000	3 000
Summa disponibla likvida medel		**53 714**	**56 035**

RESULTATRÄKNING *Moderbolaget*

Belopp i tusentals kronor	Not	1997	1996
Nettoomsättning	2	39 721	22 380
Kostnad för såld vara		–53 594	–20 684
Bruttoresultat		**–13 873**	**1 696**
Försäljningskostnader	3	–60 424	–42 842
Administrationskostnader		–28 917	–32 080
Forsknings- och utvecklingskostnader		–48 610	–50 733
Jämförelsestörande poster	5	–5 660	–12 109
Av- och nedskrivning av balanserade utvecklingskostnader		–	–13 064
Rörelseresultat	6	**–157 484**	**–149 132**
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER			
Resultat från andelar i koncernföretag	8	23 932	–
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	9	27 905	2 992
Räntekostnader och liknande resultatposter	10	–4 346	–4 385
Resultat efter finansiella poster		**–109 993**	**–150 525**
BOKSLUTSDISPOSITIONER			
Förändring av valutakursreserv		– 6 530	305
Årets resultat		**–116 523**	**–150 220**

Belopp i tusentals kronor	Not	1997	96–12–31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Patent- och licensrättigheter	11	27 901	18 913
		27 901	18 913
MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Maskiner och andra tekniska anläggningar	15	13 177	7 615
Inventarier, verktyg och installationer	16	3 602	2 932
		16 779	10 547
FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Andelar i koncernföretag	17	588 041	302 586
Fordringar hos koncernföretag	18	368 858	–
Andelar i intresseföretag	19	160	–
Andra aktier och andelar	20	–	10
		957 059	302 596
Summa anläggningstillgångar		**1 001 739**	**332 056**
Omsättningstillgångar			
VARULAGER MM			
Råvaror och förnödenheter		3 410	6 773
Färdiga varor och handelsvaror		16 260	12 132
Förskott till leverantörer		3 828	–
		23 498	18 905
KORTFRISTIGA FORDRINGAR			
Kundfordringar		4 422	7 907
Fordringar hos koncernföretag	21	68 743	2 430
Övriga fordringar		4 697	4 406
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	2 790	5 127
		80 652	19 870
KASSA OCH BANK	23	32 188	54 959
Summa omsättningstillgångar		**136 338**	**93 734**
SUMMA TILLGÅNGAR		**1 138 077**	**425 790**

Belopp i tusentals kronor	Not	97–12–31	96–12–31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	24		
BUNDET EGET KAPITAL			
Aktiekapital		40 276	32 930
Överkursfond		1 148 200	444 699
		1 188 476	477 629
FRITT EGET KAPITAL			
Fria reserver		–	–
Årets resultat		–116 523	–150 220
		–116 523	–150 220
		1 071 953	**327 409**
Obeskattade reserver			
Valutakursreserv		7 454	1 224
		7 454	**1 224**
Avsättningar			
Övriga avsättningar		2 484	463
		2 484	**463**
Skulder			
LÅNGFRISTIGA SKULDER			
Övriga skulder till kreditinstitut	25	–	16 800
Skulder till koncernföretag		9 793	7 698
Övriga skulder	26	–	5 792
		9 793	30 290
KORTFRISTIGA SKULDER	26		
Skulder till kreditinstitut		–	26 900
Förskott från kunder		7 083	3 632
Leverantörsskulder		25 806	23 070
Övriga skulder		5 372	980
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	7 832	11 822
		46 093	66 404
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**1 138 077**	**425 790**

STÄLLDA SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER

Belopp i tusentals kronor	Not	97–12–31	96–12–31
STÄLLDA SÄKERHETER FÖR EGNA SKULDER OCH AVSÄTTNINGAR			
Företagsinteckningar		34 624	34 891
Patent	28	0	–
Bankräkningar		55	4 200
		34 679	39 091
Övriga ställda panter och säkerheter		Inga	Inga
Summa ställda säkerheter		**34 679**	**39 091**
ANSVARSFÖRBINDELSER			
Garantiåtaganden, VPC		615	406
Betalningsförpliktelse, importremburs		–	4 019
Inlösengaranti, Telxon	28	62 457	–
Förlusttäckningsgaranti till dotterbolag	28	0	0
Övriga		1 000	1 000
Summa ansvarsförbindelser		**64 072**	**5 425**

Belopp i tusentals kronor	Not	1997–01–01 1997–12–31	1996–01–01 1996–12–31
Rörelsens intäkter		39 721	22 380
Rörelsens kostnader, exkl avskrivningar		–190 407	–154 719
Resultat exkl avskrivningar		**–150 686**	**–132 339**
Finansnetto		23 559	–1 393
I årets verksamhet internt förbrukade medel		**–127 127**	**–133 732**
FÖRÄNDRING AV RÖRELSEKAPITALET			
Förändring av varulager		–4 593	–6 518
Förändring av rörelsefordringar		–60 782	3 447
Förändring av rörelseskulder		8 610	22 770
		–56 765	19 699
Nettoförändring av likvida medel från rörelsen		**–183 892**	**–114 033**
INVESTERINGAR OCH FÖRSÄLJNINGAR			
Investeringar i andelar i koncernföretag		–308 545	–26 269
Försäljning av andelar i koncernföretag		47 021	–
Andra aktier		–150	–
Patent och licensrättigheter		–12 231	–5 000
Maskiner och inventarier		–9 786	–9 391
Förändring av långfristiga fordringar i koncernföretag		–368 858	–
		–652 549	–40 660
Nettoförändringar av likvida medel från rörelsen efter investeringar och försäljningar		**–836 441**	**-154 693**
LÅNEFINANSIERING			
Förändring av kortfristig upplåning		–26 900	24 975
Förändring av långfristig upplåning		–16 800	–1 600
Förändring av långfristiga icke räntebärande skulder till koncernföretag		2 095	–
Förändring av långfristiga icke räntebärande skulder		–5 792	–132
		–47 397	23,243
AKTIEÄGARFINANSIERING			
Nyemission		458 771	146,492
Apportemission		402 296	31,000
		861 067	177,492
Nettoförändring av finansiering		**813 670**	**200 735**
Förändring av likvida medel efter låne- och aktieägarfinansiering		**–22 771**	**46 042**
Likvida medel från årets början		54 959	8 917
Förändring av likvida medel		–22 771	46 042
Likvida medel vid periodens slut		32 188	54 959
Avgår spärrade bankmedel		–55	–4 200
Outnyttjad checkkredit	23	3 000	3 000
Summa disponibla likvida medel		**35 133**	**53 759**

NOTER MED REDOVISNINGSPRINCIPER OCH BOKSLUTSKOMMENTARER

Allmänna redovisningsprinciper

Fr.o.m 1997 tillämpas den nya EU-anpassade årsredovisningslagen. Denna har främst inneburit förändringar i uppställningen av resultat- och balansräkningarna. Jämförelseårens resultat- och balansräkningar har anpassats enligt de nya reglerna. De nya reglerna har endast obetydligt inverkat på värderingsprinciper.

Samma redovisningsprinciper används vid upprättande av samtliga koncernbolags bokslut. Principerna är oförändrade i jämförelse med 1996. Pricer följer Redovisningsrådets rekommendationer.

Värderingsprinciper mm

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

Intäktsredovisning och resultatavräkning

Försäljningsintäkter redovisas vid leverans och motsvarar försäljningsbelopp efter avdrag för mervärdeskatt, rabatter och returer. Mjukvaruförsäljning intäktsförs efter fullgjord leverans och påskrivet licensavtal. Fakturerade underhållsavgifter intäktsförs jämt fördelade över avtalstiden.

Forsknings- och utvecklingskostnader

Koncernen kostnadsför samtliga forsknings- och utvecklingskostnader när de uppstår.

Garantikostnader

Beräknade kostnader för produktgarantier belastar rörelsens kostnader i samband med att produkterna säljs.

Resultat från andelar i koncernföretag

Det under verksamhetsåret ingångna avtalet med Telxon Inc. om försäljning av 10% av Pricer Inc. betraktas som en strategisk försäljning innefattande såväl teknik- som marknads-samarbete. Dock innehåller avtalet en rättighet innebärande att Telxon kan kräva återköp av aktierna efter tre år. Det är styrelsens bedömning att optionen inte kommer att utnyttjas, varför försäljningen realiserats. Inlösengarantin är redovisad i not 28, ställda panter och ansvarsförbindelser. Redovisad vinst avser realisationsvinst efter omkostnader för affärens genomförande.

Skatt

Pricer har som princip att inte ta upp värdet av framtida skattemässiga underskottsavdrag under företagets uppbyggnadsskede. Summan av de skattemässiga underskotten uppgår till ca 632 MSEK i koncernen, fördelat på Pricer Communication AB 2 MSEK, Pricer AB 400 MSEK, Pricer SA 15 MSEK, Pricer Inc 184 MSEK samt Intactix-koncernen 31 MSEK. Värdet av latent skattefordran uppgår till 191 MSEK.

Möjligheterna att fullt utnyttja underskotten i Pricer Inc. är på grund av ägarförändring tidsmässigt begränsade, innebärande att de sannolikt endast kan utnyttjas inom en femårsperiod.

Jämförelsestörande poster

Redovisningsrådets rekommendation nr 4 tillämpas, vilket innebär att resultateffekter av särskilda händelser och transaktioner av väsentlig betydelse specificeras inom respektive resultatbegrepp.

Varulager

Varulagret, värderat enligt Redovisningsrådets rekommendation nr 2 Redovisning av varulager, är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt den s k först-in först-ut principen respektive verkligt värde. Inkuransrisker har därvid beaktats.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs i enlighet med Bokföringsnämndens rekommendation nr 7. Kursdifferenser på kortfristiga fordringar och skulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster. Orealiserade kursvinster på långfristiga fordringar och skulder avsätts i de svenska koncernföretagen till en valutakursreserv. I koncernredovisningen förs valutakursreserven till bundet eget kapital.

Kursdifferensen på moderbolagets långfristiga fordran på dotterbolag som uppkom genom finansieringen av förvärvet av Intactix, har i enlighet med IASC (IAS 21), förts direkt till fritt eget kapital som omräkningsdifferens och inte påverkat årets resultat.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och beräknad ekonomisk livslängd. Nedskrivning sker vid bestående värdenedgång. Följande avskrivningar tillämpas i både koncernen och moderbolaget:

Goodwill	5-20 %
Marknadsrättigheter	5 %
Industriella rättigheter	20 %
Patent och licensrättigheter	8,3-20 %
Balanserade utvecklingskostnader	20 %
Investeringar i data, tele och elektronik	33 %
Övriga inventarier	20 %

Goodwill som uppstod i samband med förvärvet av Intactix avskrives på 20 år då detta ansetts som ett strategiskt förvärv av långsiktig stor betydelse för koncernen. Vid bedömningen av den ekonomiska livslängden har bolaget särskilt tagit fasta på Intactix starka varumärke och de betydande samordningsfördelar som finns på såväl produkt- som marknadsområdet.

Marknadsrättigheterna för de nord- och sydamerikanska marknaderna, som tillfördes koncernen genom förvärvet av Pricer Inc, bedöms ha ett långsiktigt och strategiskt värde och skrivs av med 5 % årligen.

Anskaffade patent skrivs av planenligt med 8,3–20 % årligen, vilket motsvarar bedömd ekonomisk livslängd. För det under 1997 anskaffade patentet, vilket även innebar en omklassificering av tidigare licensrättighet, kvarstår den bedömda livslängden till 31 december 2008.

Forsknings- och utvecklingskostnader som aktiverats under bolagets startskede, till och med den 30 juni 1993, avseende framtagande och lansering av Pricers första kommersiella produkt, skrivs av enligt plan med 20% årligen. 1996 skrevs restvärdet enligt plan ned helt då den produkt som utvecklingen avsåg ersatts.

Leasing - leasetagare

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

I resultaträkningen fördelas leasingavgiften över åren med utgångspunkt från utnyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som de facto erlagts som leasingavgift under innevarande år.

I överensstämmelse med Redovisningsrådets rekommendationer RR:6 redovisas moderbolagets finansiella leasingavtal ingångna före 1997 inte i koncernen. Vidare redovisas i moderbolaget samtliga leasingavtal som operationella.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation (RR1:96). Koncernredovisningen omfattar de företag i vilka moderbolaget direkt eller genom dotterföretag innehar mer än 50 % av röstetalet.

Principer för konsolidering
Vid konsolideringen av Pricer Communication AB har poolingmetoden använts. Pricer Communication AB bildades ursprungligen på grund av riskspridningskäl för att hålla i sär satsningarna på den nordiska, respektive den utomnordiska, europeiska marknaden. Pricer Communication hade en ägarstruktur som till stor del var identisk med Pricer AB. Bolagens ägare fann det med tiden naturligt att söka sammanföra verksamheten som i realiteten bedrevs av samma organisation. Poolingmetoden innebär att tillgångarna och skulderna bibehållits vid konsolideringen och Pricer AB:s bokförda värden på aktierna i dotterbolaget avräknats mot det bundna kapitalet. Återstående del av det bundna kapitalet i dotterbolaget har ökat koncernens bundna kapital medan den ansamlade förlusten har minskat densamma.

För övriga i koncernen ingående bolag har förvärvsmetoden använts.

Intresseföretag
Aktieinnehav i intresseföretag, i vilka koncernen har lägst 20 % och högst 50 % av rösterna eller på annat sätt har ett betydande inflytande över den driftsmässiga och finansiella styrningen, redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Kapitalandelsmetoden

innebär att det i koncernen bokförda värdet på aktierna i intresseföretagen motsvaras av koncernens andel i intresseföretagens egna kapital samt eventuella restvärden på koncernmässiga över- och undervärden. I koncernens resultaträkning redovisas som "Andel i intresseföretags resultat" koncernens andel i intresseföretagens resultat efter finansiella intäkter och kostnader justerat för eventuella avskrivningar på eller upplösningar av förvärvade över- respektive undervärden.

Omräkning av utländska dotterbolag
Intactix och Pricer Inc:s bokslut har omräknats enligt dagskursmetoden då dessa bedömts vara självständiga dotterföretag i enlighet med FAR:s förslag till rekommendation gällande omräkning av utländska dotterföretags redovisningar för intagande i koncernredovisningen.

Dagskursmetoden innebär att samtliga skulder och tillgångar har räknats om till bokslutsdagens kurs medan samtliga poster i resultaträkningen räknats om till årets genomsnittskurs.

Den omräkningsdifferens som uppkommer av att nettoinvesteringen i dotterbolaget räknas om till en annan kurs vid årets slut än vid årets början, har förts direkt mot eget kapital och ingår ej i koncernens årsresultat. Koncernmässiga övervärden har för Pricer Inc. ej inkluderats vid beräkning av nettoinvesteringen. Om dessa skulle ha inkluderats i beräkningen hade ackumulerad omräkningsdifferens på fritt eget kapital per årsskiftet påverkats positivt med ca 31 MSEK och värdet av marknads- och industriella rättigheterna motsvarande mycket högre. Den goodwill som uppkom i samband med förvärvet av Intactix har fastställts i USD.

Pricer S.A, som är att betrakta som en direkt förlängning av moderbolagets exportavdelning och Pricer GmbH som är vilande, har i enlighet med nämnda förslag till rekommendation klassificerats som s. k. integrerade företag. Vid omräkning av dessa bolags bokslut har därför den s.k. monetära - icke monetära metoden (MIM-metoden) använts innebärande en omräkning av balansräkningens monetära poster till balansdagskurs och icke monetära balansposter till historisk kurs. Den omräkningsdifferens som därvid uppkommer ingår i koncernens årsresultat.

Koncernuppgifter

Pricer AB är moderföretag. Av moderbolagets totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 0 (0) % av inköpen och 6 (41) % av försäljningen andra företag inom hela den företagsgrupp som bolaget tillhör.

Upplysningar om periodens förvärv och samgående
Under året har Intactix International Inc. förvärvats och ingår nu med 100 %. Köpeskillingen uppgick till 606 MSEK vilket erlades dels kontant samt dels genom emission av 1 942 725 aktier och 1 215 547 optioner. I samband med förvärvet avsattes 20 MSEK för omstruktureringsåtgärder. Under andra halvåret har omstruktureringar genomförts för 21 MSEK, varefter inga avsättningar återstår.

Belopp i tusental kronor om inget annat anges

Not 1 Anställda och personalkostnader

Medelantalet anställda	1997	varav män	1996	varav män
MODERBOLAGET				
Sverige	98	76%	77	77%
England	1	100%	1	100%
Tyskland	–	–	1	100%
Totalt i moderbolaget	**99**	**76%**	**79**	**77%**
DOTTERFÖRETAG[1)]				
USA	131	62%	8	50%
Canada	7	60%	–	–
England	61	26%	–	–
Frankrike	22	73%	6	83%
Tyskland	9	77%	–	–
Australien	3	67%	–	–
Holland	3	67%	–	–
Spanien	2	50%	–	–
Sydafrika	1	100%	–	–
Malaysia	2	0%	–	–
Totalt i dotterföretag	**241**	**53%**	**14**	**64%**
Konernen totalt	**340**	**60%**	**93**	**75%**

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	1997		1996	
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Löner och ersättningar	Sociala kostnader
MODERBOLAGET	33 750	13 463	24 148	10 260
(varav pensionskostnad)		2 478 [2)]		2 040 [2)]
DOTTERFÖRETAG	88 459	6 699	7 284	1 046
(varav pensionskostnad)		974		333
Koncernen totalt	**122 209**	**20 162**	**31 432**	**11 306**
(varav pensionskostnad)		**3 452** [3)]		**2 373** [3)]

1) Uppgifterna för 1997 för Intactix Inc, med dotterbolag, avser helårssiffror. Intactix konsolideras från 1 juli 1997 i koncernen.

2) Av moderbolagets pensionskostnader avser 295 (262) gruppen styrelse och VD. Företagets utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till 0 (0).

3) Av koncernens pensionskostnader avser 846 (300) gruppen styrelse och VD. Koncernens utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till 0 (0).

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m.fl. och övriga anställda[4)]

	1997		1996	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
MODERBOLAGET				
Sverige	2 749	30 656	2 429	21 280
England	–	345	–	263
Tyskland	–	–	–	176
Moderbolaget totalt	**2 749**	**31 001**	**2 429**	**21 719**
DOTTERFÖRETAG I SVERIGE	–	–	–	–
DOTTERFÖRETAG UTOMLANDS				
USA	–	68 458	1 364	3 682
England	–	16 919		
Frankrike	–	5 340	195	2 043
Tyskland	–	1 555		
Australien	–	726		
Holland	–	450		
Spanien	–	395		
Sydafrika	–	205		
Malaysia	–	418		
Dotterföretag totalt	**–**	**94 467**	**1 559**	**5 725**
Koncernen totalt	**2 749**	**125 468**	**3 988**	**27 444**

Ersättningar till ledande befattningshavare
VD:s[5)] månadslön uppgick 1997 till 85.000 kronor per månad. Förmånsvärdet av tjänstebil uppgår till 4 233 kronor per månad för tiden fram till och med juni månad.
Styrelsens ordförande erhåller i enlighet med stämmobeslut 60.000 kronor i arvode för tiden från ordinarie bolagsstämma 1997 till ordinarie bolagsstämma 1998. Övriga ledamöter, vilka ej är anställda i Pricerkoncernen, erhåller vardera 40.000 kronor för samma period. Dessa är Gert Schyborger, Anders G Jonsson, Jan-Olov Sandin samt Mats Wallin och Ulf Hjalmarsson.

Pensionsavtal
Samtliga ledande befattningshavare i moderbolaget, utom VD[5)], en av bolagets vVD:er samt en övrig ledande befattningshavare, omfattas av pensionsförsäkring motsvarande ITP-planen. För ovan nämnda tre personer erlägger bolaget premier för tjänstepensionsförsäkring upp till högst vad som är skattemässigt avdragsgillt för bolaget. Vidare har bolaget till VD gjort en direktpensionsutfästelse, vilken är kostnadsneutral för bolaget på grund av att pensionslöftet beloppsmässigt är kopplat till utfallet av en från VD:s tidigare arbetsgivare kostnadsfritt övertagen försäkring.

Avgångsvederlag
För VD[5)] gäller vid uppsägning från bolagets sida att uppsägningen är 24 månader. Full lön utgår under hela uppsägningstiden och om VD skiljs från sin befattning är den arbetsfri.
För en av bolagets vVD:er gäller vid uppsägning från bolagets sida att uppsägningen är 24 månader. Full lön utgår under hela uppsägningstiden och om denne vVD skiljs från sin befattning är den arbetsfri. För den andre av bolagets vVD:er gäller vid en uppsägning från bolagets sida att uppsägningstiden är sex månader. Därutöver utgår även ett avgångsvederlag på sex månader.
För övriga ledande befattningshavare i moderbolaget utgår, vid uppsägning från bolagets sida, lön under uppsägningstiden, vilken varierar från sex till tjugofyra månader.
Övriga ledande befattningshavare i koncernen erhåller, vid uppsägning från bolagets sida, ett avgångsvederlag som uppgår till två årslöner.

Lån till ledande befattningshavare
Inga lån är lämnade till ledande befattningshavare i koncernen.

4) Tantiem har ej utgått under något av åren

5) Med VD avses den under 1997 utnämnde VD:n. I början av 1998 har ny VD tillträtt.

NOT 2 Nettoomsättning per rörelsegren och geografisk marknad

	1997	1996
Koncernen		
NETTOOMSÄTTNING PER RÖRELSEGREN		
Pricer, exkl Intactix	39 645	17 216
Intactix	111 645	–
Summa	**151 290**	**17 216**
NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISK MARKNAD		
EUROPA (INKL TURKIET)		
Pricer, exkl Intactix	39 645	17 216
Intactix	31 545	–
	71 190	17 216
NORDAMERIKA		
Pricer, exkl Intactix	–	–
Intactix	65 460	–
	65 460	–
ÖVRIGA VÄRLDEN		
Pricer, exkl Intactix	–	–
Intactix	14 640	–
	14 640	–
Summa	**151 290**	**17 216**
Moderbolaget		
NETTOOMSÄTTNING PER RÖRELSEGREN		
Pricer, exkl Intactix	39 721	22 380
Summa	**39 721**	**22 380**
NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISK MARKNAD		
Europa (inkl Turkiet)	39 721	18 505
Nordamerika	–	3 875
Övriga världen	–	–
Summa	**39 721**	**22 380**

En integration av Pricers och Intactix rörelsegrenar har påbörjats under 1997. Detta innebär att en uppdelning av rörelsegrenar enligt ovan ej kommer att vara möjlig från och med 1998.

Not 3 Försäljningskostnader

Koncernen och moderbolaget

Prisanpassningar och inkuransreserveringar i varulagret, uppgående till 20 782 (12 838) ingår i moderbolagets och koncernens försäljningskostnader.

Not 4 Administrationskostnader

Koncernen

Kostnader för omstrukturering i samband med integreringen av Intactix uppgår under 1997 till 20 797. 20 000 av dessa har löst upp den reservering som gjordes i samband med förvärvet. De överskjutande 797 har belastat administrationskostnaderna.

Not 5 Jämförelsestörande poster

	1997	1996
Moderbolaget		
Nedskrivning av fordran, Pricer SA	–4 848	–12 109
Nedskrivning av det vilande koncernföretaget CRTV AB	–812	–
	–5 660	**–12 109**

Not 6 Rörelseresultat per rörelsegren och marknader

	1997	1996
Koncernen		
RÖRELSERESULTAT PER RÖRELSEGREN		
Pricer, exkl Intactix	-210 696	–195 568
Intactix	–7 490	–
Av- och nedskrivning av balanserade utvecklingskostnader	–	–13 063
Avskrivning av goodwill samt marknads- och industriella rättigheter	–32 516	–12 117
Summa	**–250 702**	**-220 748**
RÖRELSERESULTAT PER GEOGRAFISK MARKNAD		
EUROPA		
Pricer, exkl Intactix	–158 140	–132 102
Intactix	2 128	–
	–156 012	–132 102
NORDAMERIKA		
Pricer, exkl Intactix	–50 880	–63 302
Intactix	–9 110	–
	–59 990	–63 302
ÖVRIGA VÄRLDEN		
Pricer, exkl Intactix	–1 676	–164
Intactix	–508	–
	–2 184	–164
Av- och nedskrivning av Bal. utv. kostnader	–	–13 063
Avskrivning av goodwill samt marknads- och industriella rättigheter	–32 516	–12 117
Summa	**–250 702**	**–220 748**
Moderbolaget		
RÖRELSERESULTAT PER RÖRELSEGREN		
Prisinformationssystem	–157 484	–149 132
Summa	**–157 484**	**–149 132**
RÖRELSERESULTAT PER GEOGRAFISK MARKNAD		
Europa	–155 808	–148 968
Nordamerika	–	–
Övriga världen	–1 676	–164
Summa	**–157 484**	**–149 132**

En integration av Pricers och Intactix rörelsegrenar har påbörjats under 1997. Detta innebär att en uppdelning av rörelsegrenar enligt ovan ej kommer att vara möjlig från och med 1998.

Not 7 Resultat från andelar i inresseföretag

	1997	1996
Koncernen		
Automark AB	–160	–
	–160	–

Som framgår av Not 19, Andelar i intresseföretag, har Pricer AB under 1997 ökat sin andel i Automark AB. År 1996 redovisades innehavet bland övriga aktier och andelar.

Not 8 Resultat från andelar i koncernföretag

	1997	1996
Koncernen		
Försäljning 7,5% av Pricer Inc	–32 711	–
	–32 711	**–**
Moderbolaget		
Försäljning 7,5% av Pricer Inc	23 932	–
	23 932	**–**

NOT 9 Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

	1997	1996
Koncernen		
Ränteintäkter, övriga	4 601	3 000
Valutakursvinster	2 972	–
	7 573	**3 000**
Moderbolaget		
Ränteintäkter, koncernföretag	11 948	362
Ränteintäkter, övriga	3 732	2 630
Valutakursvinster	12 225	–
	27 905	**2 992**

Not 10 Räntekostnader och liknande resultatposter

	1997	1996
Koncernen		
Räntekostnader	–1 943	–2 959
Valutakursförluster	–1 782	–305
Övriga finansiella kostnader	–1 796	–328
	–5 521	**–3 592**
Moderbolaget		
Räntekostnader, koncernföretag	–	–1 050
Räntekostnader	–1 241	–3 253
Valutakursförluster	–1 784	–
Övrigt	–1 321	–349
	–4 346	**–4 385**

Not 11 Patent och licensrättigheter

	Koncernen	Moderbolaget
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN		
Vid årets början	28 683	24 318
Nyanskaffningar	26 891	26 891
Omklassificeringar	–19 317	–19 317
Årets omräkningsdifferenser	254	–
	36 511	**31 892**
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR ENLIGT PLAN		
Vid årets början	–6 047	–5 405
Årets avskrivning enligt plan	–3 353	–3 241
Omklassificeringar	4 655	4 655
Årets omräkningsdifferenser	43	–
	–4 702	**–3 991**
Planenligt restvärde vid årets slut	**31 809**	**27 901**

Not 12 Industriella licensrättigheter

	Koncernen
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	
Vid årets början	12 000
Avyttringar	–900
	11 100
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR ENLIGT PLAN	
Vid årets början	–3 400
Årets avskrivning enligt plan	–2 295
Avyttringar	330
	–5 365
Planenligt restvärde vid årets slut	**5 735**

Not 13 Marknadsrättigheter

	Koncernen
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	
Vid årets början	203 951
Avyttringar	–15 296
	188 655
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR ENLIGT PLAN	
Vid årets början	–13 486
Årets avskrivning enligt plan	–9 751
Avyttringar	1 331
	–21 906
Planenligt restvärde vid årets slut	**166 749**

Not 14 Goodwill

	Koncernen
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	
Vid årets början	–
Nyanskaffningar	624 686
Förvärv av koncernbolag	21 781
Årets omräkningsdifferenser	12 601
	659 068
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR ENLIGT PLAN	
Vid årets början	–
Förvärv av koncernföretag	–9 161
Årets avskrivningar enligt plan	–20 470
Årets omräkningsdifferenser	–578
	–30 209
Planenligt restvärde vid årets slut	**628 859**

Not 15 Maskiner och andra tekniska anläggningar

	Koncernen	Moderbolaget
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN		
Vid årets början	8 048	8 048
Nyanskaffningar	8 158	8 158
	16 206	**16 206**
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR ENLIGT PLAN		
Vid årets början	–932	–932
Årets avskrivning enligt plan	–2 097	–2 097
	–3 029	**–3 029**
Planenligt restvärde vid årets slut	**13 177**	**13 177**
Tillgångar som innehas under finansiella leasingavtal	Inga	Inga
Tillgångar som innehas under operationella leasingavtal	Inga	Inga

Not 16 Inventarier, verktyg och installation

	Koncernen	Moderbolaget
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN		
Vid årets början	10 430	7 670
Av förvärvade koncernföretag ack anskaffningsvärden	15 343	–
Avyttringar och utrangeringar	–1 790	–
Nyanskaffningar	16 565	1 628
Omräkningsdifferens	823	–
	41 371	9 298
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR ENLIGT PLAN		
Vid årets början	–5 133	–4 239
Av förvärvade koncernföretag ackumulerade avskrivningar	–5 371	–
Avyttringar och utrangeringar	1 173	–
Årets avskrivning enligt plan på anskaffningsvärden	–5 822	–1 457
Årets omräkningsdifferenser	–130	–
	–15 283	–5 696
Planenligt restvärde vid årets slut	**26 088**	**3 602**
INVENTARIER SOM INNEHAS UNDER FINANSIELLA LEASINGAVTAL INGÅR MED FÖLJANDE BELOPP		
Anskaffningsvärde	1 350	
Ackumulerade avskrivningar	–235	
	1 115	
TILLGÅNGAR SOM INNEHAS VIA OPERATIONELLA LEASINGAVTAL		
Räkenskapsårets betalda leasingavgifter	4 959	2 950
Avtalade framtida leasingavgifter	14 974	3 423

Not 17 Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	
Vid årets början	302 586
Inköp	1 021
Nyemission i befintliga innehav	50
Aktieägartillskott	308 285
Försäljning	–23 089
	588 853
NEDSKRIVNINGAR	
Vid årets början	–
Årets nedskrivningar	–812
	–812
Bokfört värde vid årets slut	**588 041**

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

Dotterföretag / Org.nr / Säte	Antal aktier/andelar	Andel i %	Bokfört värde
Pricer Inc., Dallas, USA	206 275	92,5%	328 220
Pricer SA, Paris, Frankrike	2 500	100,0%	338
Intactix International Inc, Dallas, USA	1 000	100,0%	251 469
INTACTIX KONCERNFÖRETAG:			
Intactix International GmbH, Düsseldorf, Tyskland		100,0%	
Intactix International Ltd, Guildford, England		100,0%	
Intactix (Worldwide) Ltd, Guildford, England		100,0%	
Intactix SA, Paris, Frankrike		100,0%	
Bilateral SA, Paris, Frankrike		100,0%	
Sersig SA, Paris, Frankrike		100,0%	
Pricer Intactix, Milano, Italien	2	100,0%	96
Pricer Communication AB (556450-7563), Uppsala	100 000	100,0%	7 303
Vilande företag			615
			588 041

Not 18 Fordran hos koncernföretag

	Moderbolaget
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	
Vid årets början	–
Tillkommande	361 104
Omräkningsdifferens	7 754
	368 858

Not 19 Andelar i intresseföretag

	Koncernen	Moderbolaget
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN		
Vid årets början	0	0
Omklassificering	10	10
Nyemission i befintligt innehav	150	150
	160	**160**
ACKUMULERADE NEDSKRIVNINGAR		
Vid årets början	–	–
Årets nedskrivningar	–160	–
Bokfört värde vid årets slut	**0**	**160**

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

Intresseföretag/Org.nr/Säte	Justerat EK / Årets vinst	Andelar/ antal i %	Kapitalandelens värde i koncernen	Bokfört värde hos modern
Direkt ägda				
Automark AB (556505-7535), Uppsala	negativt/–182	160 000/32%	0	160
			0	160

Not 20 Andra aktier och andelar

	Koncernen	Moderbolaget
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN		
Vid årets början	10	10
Omklassificering	–10	–10
	–	–

Not 21 Kortfristiga fordringar hos koncernföretag

	Moderbolaget
ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	
Vid årets början	14 539
Tillkommande fordringar	70 493
Omräkningsdifferens	668
	85 700
ACKUMULERADE NEDSKRIVNINGAR	
Vid årets början	–12 109
Årets nedskrivningar	–4 848
	–16 957
Bokfört värde vid årets slut	**68 743**

Not 22 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen	Moderbolaget
Upplupna intäkter	2 043	495
Förutbetalda kostnader	8 889	2 295
	10 932	2 790

Not 23 Kassa och bank

Utöver redovisade banktillgodohavanden finns nedanstående krediter:

	Koncernen	Moderbolaget
Beviljad kreditlimit	3 000	3 000
Utnyttjat kreditbelopp	0	0
Outnyttjat kreditbelopp	3 000	3 000

Utöver checkräkningskrediten kan moderbolaget även disponera en kredit uppgående till 25 MSEK genom exportfactoring. Denna kredit var ej utnyttjad 1997-12-31. Belåningsgraden uppgår till cirka 75% av fakturavärdet.

Not 24 Eget kapital

AKTIER

Antalet aktier uppgick den 31 december 1997 till 20.137.982 stycken, envar på nominellt 2 kronor. Fördelningen mellan A-aktier och B-aktier är följande:

Aktieslag	Antal aktier	Röster per aktie	Antal röster
Serie A	1 071 287	5	5 356 435
Serie B	19 066 695	1	19 066 695
	20 137 982		24 423 130

TECKNINGSOPTIONER

Följande teckningsoptioner, berättigade att nyteckna motsvarande antal aktier av serie B, är utställda av Pricer AB och tecknade per 31 december 1997.

Tidpunkt	Teckningsperiod	Antal	Lösenpris	Utställda
April ´95	1 juni 1997 - 1 februari 1999	100 000	145,30	96 000 [1]
Juni ´97	30 september 1997 - 31 december 2004	271 369	44,84 [2]	220 545 [4]
Juni ´97	30 september 1997 - 31 december 1999	944 178	320,46 [3]	0 [4]
Juli ´97	30 september 1997 - 30 juni 2002	300 000	550,00	103 600 [1]

Vid full konvertering enligt ovan ökar antalet aktier av serie B med 1 615 547.

1) Tecknades av Pricer Communication AB varefter optionsrätterna erbjöds förvärvas av anställda i Pricer-koncernen.
2) Lösenpris är USD 5,68. Växlingskursen 7,895 SEK/USD har använts.
3) Lösenpris är USD 40,59. Växlingskursen 7,895 SEK/USD har använts.
4) Tecknades av Intactix Acquistion Corp (sedermera Intactix International Inc), i syfte att säkerställa optionsprogram som övertagits från Intactix i samband med Intactix Acquisition Corp:s förvärv av Intactix.

	Aktiekapital	Bundna fonder	Fritt eget kapital
Koncernen			
Vid årets början	32 930	446 152	–237 288
Apportemission, kurs 205,05	200	20 305	
Apportemission, kurs 229,58	200	22 757	
Nyemission, kurs 150,00	2 761	194 767	
Nyemission, kurs 260,00	1 936	222 296	
Apportemission, kurs 255,45	1 949	356 885	
Nyemission, kurs 260,00	300	36 711	
Optionsprogram till anställda		1 995	
Anteciperad utdelning i koncernföretag			–3 002
Aktieägartillskott i koncernföretag			–2 983
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		–144 005	144 005
Årets resultat			–213 486
Årets omräkningsdifferens		21 171	–9 080
Vid årets slut	**40 276**	**1 179 034**	**–321 834**

	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserad vinst
Moderbolaget			
Vid årets början	32 930	444 699	–150 220
Apportemission, kurs 205,05	200	20 305	
Apportemission, kurs 229,58	200	22 757	
Nyemission, kurs 150,00	2 761	194 767	
Nyemission, kurs 260,00	1 936	222 296	
Apportemission, kurs 255,50	1 949	356 885	
Nyemission, kurs 260,00	300	36 711	
DISPOSITION ENLIGT BOLAGSSTÄMMOBESLUT			
Förlusttäckning från fonder		–150 220	150 220
Årets resultat			–116 523
Vid årets slut	**40 276**	**1 148 200**	**–116 523**

Emissionskostnader för årets genomförda emissioner uppgick sammanlagt till 38 970 vilka har reducerat bundet eget kapital respektive överkursfonden vid respektive emissionstillfälle enligt ovan.

Not 25 Övriga skulder till kreditinstitut, långfristiga

	Koncernen	Moderbolaget
Förfallotidpunkt, 1-5 år från balansdagen	20 179	–
Förfallotidpunkt, senare än fem år från balansdagen	–	–
	20 179	**–**

Ställda säkerheter till kreditinstitut

	Koncernen	Moderbolaget
Kundfordringar	25 225	–
	25 225	**–**

Not 26 Övriga skulder, lång- och kortfristiga

	Koncernen	Moderbolaget
Långfristiga icke räntebärande skulder	3 245	–
Förskott från kunder	7 572	7 083
Leverantörsskulder	42 119	25 806
Finansiella leasingavtal	1 029	–
Övrigt	25 097	5 372
	79 062	**38 261**
Härav förfaller senare än fem år från balansdagen	–	–

Finansiella leasingavtal avser långfristig del av framtida leasingavgifter hänförliga till avtal under finansiell leasing. Betalningar som förfaller under 1998 har beaktats som kortfristig skuld. Framtida betalningar förfaller per år med:

1998	265
1999	342
2000	422
Summa	**1 029**

STÄLLDA SÄKERHETER FÖR ÖVRIGA SKULDER

	Koncernen	Moderbolaget
Tillgångar med äganderättsförbehåll	1 029	–
	1 029	**–**

Not 27 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen	Moderbolaget
Upplupna kostnader	17 487	7 832
Förutbetalda intäkter	24 980	–
	42 467	**7 832**

Not 28 Ställda panter och Ansvarsförbindelser

Som säkerhet för Pricer AB:s inlösengaranti gentemot Telxon Inc har patent och patentansökningar, som förelåg vid tidpunkten för avtalet med Telxon, för USA och Kanada pantförskrivits. Dessa patent har ej något särredovisat bokfört värde utan ingår i årets nyanskaffningar av patent som redovisas i noten 11. Under ansvarsförbindelser redovisas hela kapitalbeloppet som inlösengarantin avser. Pricer AB har lämnat en förlusttäckningsgaranti till dotterbolaget Pricer SA. Ansvarsförbindelsen uppgår dock till 0 då moderbolagets nedskrivna fordringar på Pricer SA. är större än den samlade förlusten.

Not 29 Finansieringsanalysens påverkan genom förvärvet av Intactix Inc.

Förändring av rörelsekapitalet	–4 815
Investeringar i immateriella tillgångar	12 620
Investeringar i materiella tillgångar	9 972
Lånefinansiering	–12 711
Investering i Goodwill	615 370
Förändring av likvida medel	5 772
Förvärvspris	626 158

Uppsala 25 februari, 1998

Erik Danielsson, Ordförande — Gert Schyborger — Anders G Jonsson

Gunnar Grönkvist — Jan-Olov Sandin — Thomas Landberg, Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 25 februari 1998.

Karl-G Giertz
Auktoriserad revisor

Lars Sjölin
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i PRICER AB (PUBL) Org.nr 556427-7993

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen, räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för räkenskapsåret 1 januari - 31 december 1997. Det är styrelsens 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. 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. Vi har granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktör är ersättningsskyldig mot bolaget eller på annat sätt handlat i strid mot aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen. *I förvaltningsberättelsen redogör styrelsen för värdet av anläggningstillgångar. Vi har inte någon grund att göra annan bedömning än styrelsen i denna fråga. Beträffande koncernens finansieringssituation hänvisar vi till beskrivningen i förvaltningsberättelsen*. Vi tillstyrker

att resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen fastställs och

att förlusten i moderbolaget behandlas enligt förslaget i förvaltningsberättelsen.

Styrelseledamöterna och verkställande direktören har inte vidtagit någon åtgärd eller gjort sig skyldiga till någon försummelse som enligt vår bedömning kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, varför vi tillstyrker

att styrelsens ledamöter och verkställande direktören beviljas ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Uppsala den 25 februari 1998

Karl-G Giertz
Auktoriserad revisor
KPMG Bohlins AB

Lars Sjölin
Auktoriserad revisor
KPMG Bohlins AB

STYRELSE

ORDINARIE LEDAMÖTER

Erik Danielsson, ordförande.

Uppsala, född 1944.
Styrelseordförande, Medeca AB och Megasonic AB.
Styrelseledamot i MiniDoc AB (publ) och SITO.
Ledamot av Pricers styrelse sedan bildandet 1991.
Aktieinnehav i Pricer: 614 126 aktier av serie A och 3 059 095 aktier av serie B. Utställt köpoptioner innebärande rätt för innehavaren att förvärva 4 167 A-aktier och 34 167 B-aktier.

Gunnar Grönkvist

Stockholm, född 1943, pol mag.
Verkställande direktör i AB Ångpanneföreningen.
Styrelseledamot i AB Ångpanneföreningen, AB IVL samt Almega tjänsteförbunden.
Ledamot av Pricers styrelse sedan 1994.
Aktieinnehav i Pricer: –

Anders G Jonsson

Uppsala, född 1955, direktör.
Verkställande direktör i Regal Components AB
Styrelseledamot i Regal Components AB och Svenska Handelsbanken Uppsala.
Ledamot av Pricers styrelse sedan 1993.
Aktieinnehav i Pricer: 28 350 aktier av serie A och 105 100 aktier av serie B.

Jan-Olov Sandin

Göteborg, född 1945, direktör. Styrelseordförande i bl.a Lightlab AB och DigiRay AB.
Ledamot av Pricers styrelse sedan bildandet 1991.
Aktieinnehav i Pricer: 251 160 aktier av serie A och 1 215 969 aktier av serie B. Utställt köpoptioner innebärande rätt för innehavaren att förvärva 2 083 A-aktier och 16 833 B-aktier.

Gert Schyborger

Stockholm, född 1940.
Verkställande direktör i SAAB Aircraft AB.
Styrelseordförande i MSC AB. Styrelseledamot i Bohlin & Strömberg AB och Array Printers AB (publ).
Ledamot i Pricers styrelse sedan 1996.
Aktieinnehav i Pricer: –

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Erik Danielsson

Uppsala, född 1944, Styrelseordförande Pricer AB
Anställd i Pricer sedan 1991.
Aktieinnehav i Pricer: enligt ovan.

Thomas Landberg

Stockholm född 1950, Verkställande direktör Pricer AB. Anställd i Pricer sedan 1998.
Aktieinnehav i Pricer: 2 050 aktier av serie B

Marc Ahlse

Linköping, född 1959, Utvecklingschef
Anställd i Pricer sedan 1994.
Aktieinnehav i Pricer: –
Innehav av 1 000 teckningsoptioner med rätt till nyteckning av 1 000 aktier av serie B.

Benny Andersson

Stockholm, född 1956. Tillförordnad chef Pricer International
Aktieinnehav i Pricer: –

Johan Bohman

Uppsala, född 1947, Ekonomidirektör.
Anställd i Pricer sedan 1996.
Aktieinnehav i Pricer: 1 000 aktier av serie B
Innehav av 16 000 teckningsoptioner med rätt till nyteckning av 16 000 aktier av serie B.

Dale Byrne

Dallas, född 1954. Verkställande direktör, Intactix International
Anställd i Pricer sedan 1997 och Intactix sedan 1990.
Aktieinnehav i Pricer: 521 600 aktier av serie B

Torbjörn Gelfgren

Uppsala, född 1946, Vice verkställande direktör, Business development and legal affairs
Anställd i Pricer sedan 1995.
Aktieinnehav i Pricer: 1 000 aktier av serie B.
Innehav av 26 000 köpoptioner med rätt till förvärv av 26 000 aktier av serie B.
Innehav av 21 000 teckningsoptioner med rätt till nyteckning av 21 000 aktier av serie B.
Torbjörn Gelfgren har i december 1997 sagt upp sin anställning, men kommer att vara oförändrat verksam i Pricer fram till sommaren 1998.

Susan Harp

East Twickenham, England, född 1957,
Försäljningschef Region Europa, Indien, Mellanöstern och Sydafrika
Anställd i Pricer sedan 1997 och Intactix sedan 1990.
Aktieinnehav i Pricer: 162 467 aktier av serie B.

Robert Kessiakoff

Stockholm, född 1949, Försäljningschef Region Sydamerika, Asien, Australien och Afrika
Anställd i Pricer sedan 1996.
Aktieinnehav i Pricer: 1 500 aktier av serie B.
Innehav av 20 000 teckningsoptioner med rätt till nyteckning av 20 000 aktier av serie B.

Kevin Stadler

Coppel, USA, född 1957, Försäljningschef Region Nordamerika och Mexico
Anställd i Pricer sedan 1997 och Intactix sedan 1994.
Aktieinnehav i Pricer: –

Christer Wallberg

Uppsala, född 1959, vice verkställande direktör.
Anställd i Pricer sedan 1991.
Aktieinnehav i Pricer: 18 180 aktier av serie A och 16 720 aktier av serie B.
Innehav av 1 000 teckningsoptioner med rätt till nyteckning av 1 000 aktier av serie B.

REVISORER

ORDINARIE REVISORER

Karl-Gustav Giertz

Född 1940, auktoriserad revisor.
KPMG Bohlins AB.
Revisor i Pricer sedan 1995.

Lars Sjölin

Född 1935, auktoriserad revisor.
KPMG Bohlins AB.
Revisor i Pricer sedan 1991.

REVISORSSUPPLEANTER

Carl Lindgren

Född 1958, auktoriserad revisor.
KPMG Bohlins AB.
Revisorssuppleant i Pricer sedan 1995.

Lennart Jakobsson

Född 1947, auktoriserad revisor.
KPMG Bohlins AB.
Revisorssuppleant i Pricer sedan 1995.

Löner och ersättningar Belopp i tusentals kronor	1997	1996	1995	1994
Styrelsens arvode	260	260	114	100
· varav styrelsens ordförande	60	60	25	35
Ledande befattningshavare	13 133	5.874	3.526	2.216
· varav verkställande direktören	1 038	1.130	816	549
Arvode till revisorer i Sverige	260	200	135	100

AFFÄRSTRANSAKTIONER

Det har ej förekommit och det föreligger ej någon affärstransaktion mellan bolaget och personer i dess styrelse, ledning eller revisorer annat än som beskrivits i detta dokument.

KREDITER

Pricer har inte lämnat lån, garantier eller borgensförbindelser till förmån för styrelseledamöterna, de ledande befattningshavarna eller revisorerna i koncernen.

I föreliggande årsredovisning har följande definitioner använts vid beräkning av nyckeltal.

Vinstmarginal
Resultat efter finansnetto i procent av totala intäkter.

Räntetäckningsgrad
Resultat efter finansnetto ökat med finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

Rörelsekapital
Icke räntebärande omsättningstillgångar minus icke räntebärande kortfristiga skulder.

Sysselsatt kapital
Balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder.

Netto räntebärande skulder
Räntebärande skulder (inklusive räntebärande pensionsskulder) minskat med räntebärande tillgångar. En negativ nettoskuldsättning innebär med denna definition att bolagets räntebärande tillgångar överstiger de räntebärande skulderna.

Investeringar
Investeringar i anläggningstillgångar.

Soliditet
Eget kapital dividerat med balansomslutningen.

Nettoskuldsättningsgrad
Netto räntebärande skulder dividerat med eget kapital.

Avkastning på sysselsatt kapital
Resultat efter finansnetto ökat med finansiella kostnader dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital. Genomsnittligt sysselsatt kapital har beräknats som summan av ingående och utgående sysselsatt kapital dividerat med två.

Avkastning på eget kapital
Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt eget kapital. Genomsnittligt eget kapital har beräknats som summan av ingående och utgående eget kapital dividerat med två.

Resultat per aktie
Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier.

Eget kapital per aktie
Eget kapital dividerat med antal aktier vid årets/periodens slut.

Produktion & Layout: ASON & Co, Uppsala
Foto: Fotograferna Stewen Q AB, Uppsala
Tryck: Halls Offset, Växjö

ORDLISTA

ESL – Electronic Shelf Label

Trådlösa elektroniska prisetiketter som kopplade till en central dator ersätter konventionella pappersetiketter och därigenom möjliggör omedelbar och samtidig prisförändring i butik och kassaregister.

Space Management

Mjukvara som möjliggör för användaren att samla, revidera och analysera nödvändig data för att producera bilder av butikshyllor (planogram).

Category Management

Category Management är den process, som tillsammans med relevant programvara och hårdvara möjliggör för tillverkaren att få Rätt Produkt till Rätt Pris med Rätt Promotion till Rätt Plats för konsumenten.

Retail Automation

Samtliga teknologier, program- och hårdvarutillämpningar som används för att förbättra kundnyttan och lönsamheten för detaljister, tillverkare och grossister, tex ESL, butiksreklam, automatiska kösystem, temperaturregulatorer och bärbara hjälpmedel.

ECR – Efficient Consumer Response

En livsmedelsstrategi, utvecklad av detaljhandeln i USA 1992, i vilken distributörer och leverantörer arbetar tillsammans för att leverera mervärde till livsmedelskonsumenten samtidigt som kostnaden minimeras.

LAN – Local Area Network

Nätverk som täcker ett relativt begränsat geografiskt utrymme, såsom en våning eller en byggnad.

Spread/RED™

Teknologi baserad på Pricers IR-teknik och Telxons radioteknik (Spread Spectrum). Spread/RED™ kommer att användas för att styra ESLer, scanners för kunder, bärbara butiksdatorer, etc. Andra framtida produkter kan exempelvis vara temperaturregulatorer och kösystem.



ADRESSER:

Pricer AB, Kristallen, 754 51 Uppsala, SVERIGE
Telefon +46-18-18 81 00. Fax +46-18-69 60 56

Intactix Inc, 2900 Gateway Drive, Suite 600, Irving, Texas 75063, USA
Telefon +1-972-580 1733. Fax +1-972-58 00 709

Intactix International Ltd, Westbury House, 15 Bury Street,
Guildford GU2 5AW, ENGLAND.
Telefon +44-1483-51 50 00. Fax +44-1483-51 50 55.

e-mail: info@pricer.se
Hemsida: www.pricer.se