

19
97



Bolagsstämma

Styrelsen kallar till ordinarie bolagsstämma måndagen den 18 maj kl 17.00 i Collegiums lokaler, Teknikringen 7-9, Linköping. Aktieägare som önskar delta ska göra anmälan om detta till IFS AB, Att. Ewa von Walden, Teknikringen 5, 583 30 Linköping, eller per telefon 013-20 15 00. Anmälan ska vara IFS tillhanda senast onsdagen den 13 maj 1998 och omfatta namn, personnummer/organisationsnummer och aktieinnehav. Rätt att rösta vid stämman tillkommer anmälda ägare som är införda i VPC:s aktiebok för IFS den 8 maj 1998. Aktier registrerade i förvaltares namn måste således registreras i eget namn senast detta datum.

Industrial & Financial Systems, IFS AB (publ), org.nr 556122-0996

Teknikringen 5

583 30 Linköping

Tel: 013-20 15 00

Fax: 013-20 15 01

E-Mail: info@ifsab.se

Internet: www.ifsab.com



Det här är IFS

IFS utvecklar och levererar IFS Applications till medelstora och stora företag. Vår affärsidé är att öka företagets handlingsfrihet och konkurrenskraft genom att erbjuda standardiserade affärssystem baserade på ledande teknik.

IFS är verksamt i hela världen. Produkterna säljs i 28 länder i Europa, Mellanöstern, Asien, Nord- och Sydamerika.

IFS Applications är ett komplett affärssystem för ett företags samtliga affärsprocesser och täcker konstruktion, produktion, distribution, underhåll, ekonomi och personaladministration. Systemet är uppbyggt enligt ett långt drivet komponenttänkande. Det kan enkelt anpassas efter varje kunds behov och är klart för övergången till år 2000 och euron. IFS Applications är ett av marknadens första affärssystem som i sin helhet är utvecklat med objektorienterad teknik.

Innehållsförteckning

Det här är IFS	1	ÅRSREDOVISNING 1997	37
Information om 1998	2	Förvaltningsberättelse	38
Året i sammandrag	3	Resultaträkning	40
Fem år i sammandrag	3	Balansräkning	41
VD har ordet	4	Finansieringsanalys	43
Set your business free	8	Noter	44
IFS Applications	10	Revisionsberättelse	54
Frihet känner inga gränser	20	IFS-aktien	55
Personal	22	Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer	57
VERKSAMHETEN 1997	25	Finansiell utveckling under fem år	59
Utveckling 1997	26	Definitioner	61
Organisation	29	Ordlista	62
Affärsmässig utveckling per område	30		
Produktutveckling	32		

Ekonomisk information

För verksamhetsåret 1998 planeras följande informationstidpunkter:

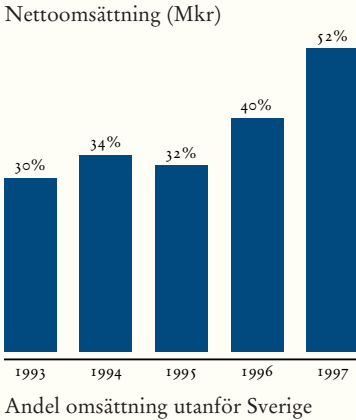
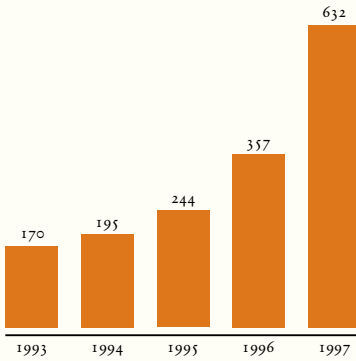
DELÅRSRAPPORT	JANUARI - MARS	26 MAJ 1998
DELÅRSRAPPORT	JANUARI - JUNI	26 AUGUSTI 1998
DELÅRSRAPPORT	JANUARI - SEPTEMBER	26 NOVEMBER 1998
BOKSLUTSKOMMUNIKÉ FÖR 1998		25 FEBRUARI 1999
ÅRSREDOVISNING		APRIL 1999
ORDINARIE BOLAGSSTÄMMA		MAJ 1999

Året i sammandrag

- Nettoomsättningen ökade med 77% till 632 Mkr. Under fjärde kvartalet var ökningen 92% och nettoomsättningen uppgick till 261 Mkr.
- Licensintäkter ökade med 139% till 208 Mkr.
- Antalet medarbetare ökade med 87 procent och uppgick den 31 december 1997 till 1 128.
- IFS Applications lanserades i sin helhet i objektorienterad teknik. Samtliga delar finns nu i drift hos ett antal av våra kunder.
- Strategiska förvärv har under året genomförts i Sverige, Danmark, Frankrike och Brasilien.
- I juni 1997 genomfördes en nyemission som inbringade 223 Mkr netto. IFS-aktien noterades i samband med nyemissionen hos Stockholms Börsinformation. Aktiekursen har från noteringsdagen till och med den 31 mars 1998 ökat med 58%.
- En geografisk marknadsindelning i sex områden har genomförts; Amerika, Asien, C&EE (Central- och Öst europa), EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika), Japan och Norden.
- Sälj- och marknadsorganisationen i USA har förstärkts, vilket bidragit till att Nord- och Sydamerikas andel av nettoomsättningen ökat från 6% till 11%.
- Verksamheten i Asien och Japan har omstrukturerats för att bättre stödja partnernätverket.
- Resultat efter finansnetto uppgick till -39 Mkr medan resultatet efter finansnetto för fjärde kvartalet uppgick till 26 Mkr. I Norden uppgick resultatet för helåret till 45 Mkr.

Fem år i sammandrag

	1993	1994	1995	1996	1997
Nettoomsättning (Mkr)	170	195	244	357	632
Omsättningstillväxt	40%	15%	26%	46%	77%
Omsättning utanför Sverige	30%	34%	32%	40%	52%
Genomsnittligt antal anställda	212	256	344	508	852
Produktutveckling (Mkr)	25	38	45	72	117
Resultat efter finansnetto (Mkr)	9	4	6	1	-39
Soliditet	16%	12%	11%	44%	48%
Balansomslutning (Mkr)	126	150	177	299	687
Likviditet	1,3	1,0	1,1	1,7	1,6





” IFS ligger i topp när det gäller tillväxttakt bland leverantörerna av affärssystem. Vi är etta eller tvåa i världen, beroende på hur man räknar. Varför är tillväxt så intressant? ”

VD har ordet

Svaret finns i vårt prospekt inför nyemissionen och noteringen av IFS-aktien hos Stockholms Börsinformation i juni 1997: ”IFS målsättning är att under de närmaste åren väsentligt öka bolagets omsättning i syfte att åstadkomma den kritiska volym och de skalfördelar som krävs för att skapa god lönsamhet med bibehållen hög standard avseende produktutveckling”. Detta gäller i högsta grad fortfarande.

Vi är på rätt väg. Målet för 1997 var att genom organisk tillväxt i kombination med förvärv öka nettoomsättningen med minst 60%. Utfallet blev en ökning med 77% till 632 Mkr.

Vår marknadsexpansion och satsning på produktutveckling kostar pengar och kan svårigen kombineras med god lönsamhet på kort sikt. FoU-andelen av IFS' omsättning tillhör den högsta i branschen. Nyemissionen som inbringade 223 Mkr har gjort dessa satsningar möjliga.

Våra prognoser vid halvårskiftet visade att vi skulle nå ett positivt resultat för 1997. Årets utfall, en förlust på 39 Mkr, blev sämre än våra förväntningar, även om vi fjärde kvartalet visade vinst. Skälen till avvikelserna är främst två: en ökad satsning i USA i slutet av 1997 och ett sämre försäljningsutfall samt högre kostnader än väntat i den under året förvärvade verksamheten i Danmark.

Hur långt skall man driva tillväxten? Är det nödvändigt att som några analytiker tror, tillhöra de tre eller fyra största i världen inom affärssystembranschen på några års sikt? Jag är övertygad om att det inte är så. I alla branscher finns fler än tre, fyra aktörer som växer och är lönsamma. Det normala tillståndet är att nya aktörer tillkommer och andra faller ifrån under ständiga omstruktureringar.

Affärssystembranschen är inte en smal väldefinierad nisch, den är flerdimensionell. Exempel på olika dimensioner är teknik, branschspecialisering, serviceinnehåll, licensieringsformer och distributionsformer. Vi har under flera år koncentrerat oss på ett antal branscher och affärsprocesser där vi har tydliga konkurrensfördelar. Under 1997 formaliserades detta och vi kommer att fortsätta på den vägen.

IFS har under 1997 vuxit både organiskt och genom förvärv. Förvärven i Brasilien, Danmark, Frankrike och Sverige har bidragit med 17% av koncernens försäljning räknat från förvärvsdatum. En stor del av tillväxten är alltså organisk. Tack vare en stark företagskultur, moderna produkter och effektiva metoder kan IFS växa snabbt med bibehållen kvalitet i leveransprojekten och engagemang bland medarbetarna.

Under året har vi nyrekryterat 377 medarbetare, en ökning av personalstyrkan med 62% jämfört med årets början, oräknat de som tillkommit via förvärv. Trots den höga takten har vi lyckats hålla personalomsättningen på låga 7%.

Marknadsutveckling

En i stort enig analytikerkår beräknar tillväxten inom affärssystem till runt 30% per år de närmaste åren.

1997 var den ca 40%. Några analytiker förutspår dock en snar försvagning av den efterfrågeökning som drivs av milleniumskiftet. Detta har vi redan märkt. Många bolag, stora som små, avvaktar och ändrar hellre i gamla system än tar risken att inte bli klara i tid med ett systembyte.

Ändå växer IFS dubbelt så snabbt som marknaden. Dessa ändrade gamla system klarar visserligen år 2000 och kanske övergången till euron, men ger knappast sina användare de

konkurrensför-delar som ett modernt affärssystem kan göra. Jag räknar därför med fortsatt stark generell efterfrågan en bra bit in på 2000-talet.

Inom många av IFS' verksamhetsområden pågår dessutom omstruktureringar, avregleringar och privatiseringar som ökar efterfrågan på affärssystem. Ett exempel är elmarknaden där det i hela världen sker en snabb omvandling med nya aktörer, nya distributionsformer och nya handelsplatser. Vi har

redan en bra position inom såväl elenergi som andra branscher med liknande utveckling. Vår bas, Norden, tillhör de regioner i världen där omvandlingen sker snabbast. Dessa nordiska bolag, som i stor utsträckning är kunder till oss, ställer höga krav. Vi har goda förutsättningar att växa snabbare än marknaden även i framtiden.

Teknikskifte

IFS ligger i framkanten när det gäller praktisk tillämpning av objekt- och komponentteknik. Under året färdigställdes alla delar av IFS Applications i den nya tekniken. Utvecklingsprojektet startade i slutet av 1994 och omfattar förutom systemets synliga delar även hela arkitekturen och utvecklingsmetodiken. De första kundinstallationerna gjordes i

början av 1996. I slutet av 1997 fanns samtliga delar av nya IFS Applications i drift bland våra kunder. Jag är mycket nöjd med resultatet.

Vi har uppnått väsentligt ökad kvalitet och effektivitet i vår utveckling. Produkten har blivit väl mottagen och bidragit till våra försäljningsframgångar, trots att vi nådde full effekt först under senare delen av året. Som ännu en bekräftelse på att vi lyckats valdes IFS Applications till årets affärssystem i Norge.

För våra kunder innebär komponenttekniken klara fördelar. De har fått ett system som är snabbare och enklare att installera och som ökar deras

handlingsfrihet. Komponentteknik ger också större frihet att över tiden förändra systemet, både när det gäller teknik och stöd för nya affärsprocesser. Hur? Varje komponent har en entydig uppgift. Hur denna uppgift utförs påverkar inte andra komponenter. Därmed får både vi och kunderna en beredskap för stora komplikationer i samband med t ex teknikförändringar. Låt mig ta ett exempel: Som vi alla vet pågår en maktkamp mellan bl a Microsoft och Sun om vad som är ”rätt” Java-standard. Utgången får marginell betydelse för IFS. Java är visserligen en viktig komponent i vår arkitektur, men bara en komponent. Att byta från en Java-variant till en annan innebär en begränsad insats både för oss och våra kunder.

Organisation

För att bättre utnyttja koncernens managementresurser och nå effektivitetsvinster inom teknisk support, marknadsföring och kvalitetssäkring har koncernens försäljnings- och leveransbolag organiserats i områden; EMEA (Europe, Middle East, Africa), C&EE (Central and Eastern Europe), Amerika, Norden, Asien och Japan.

Satsningar på marknads- och säljorganisationen i USA har börjat ge resultat under senare delen av året. Förbättringen i USA tillsammans med ett antal stora beställningar i den förvärvade verksamheten i Brasilien har inneburit att den amerikanska andelen av koncernens omsättning har ökat från 6% till 11%.

Den nordiska verksamheten redovisade bra lönsamhet med ett positivt resultat på 45 Mkr. Med närmare 600 anställda är IFS Norden den starkaste leverantören på NT och Unix i området. I Central- och Östeuropa fortsätter expansionen, försäljningsökningen uppgick till 70%. I västra Europa har

IFS UK i London etablerats som supphub och Eurinfo SA i Frankrike med drygt 100 anställda har förvärvats under året. Vår partnerverksamhet i Grekland, Saudi-Arabien och Turkiet har stärkts och viktiga beställningar har under året erhållits på dessa marknader.

Under 1997 har den asiatiska verksamheten omstrukturerats för att bättre stödja våra samarbetspartners i regionen. I Japan har vårt samarbete med NEC stärkts. IFS Japan i Tokyo är supphub för Japan och IFS Singapore hanterar resten av Asien. Viktiga order har under året tagits i Indien, Hong Kong, Japan, Malaysia och Indonesien.

Utsikter för 1998

IFS Applications ökar våra kunders handlingsfrihet genom att möjliggöra snabbare installationer och genom att stödja både högre förändringstakt och längre livslängd på systemet. Vår produkt, vår affärsmodell och våra medarbetare är grunden för vår expansion. IFS kommer 1998 att visa fortsatt stark tillväxt. Vi börjar nå de skalfördelar som eftersträvas. Detta tillsammans med en ökad fokusering på vår resultatutveckling förväntas ge ett förbättrat resultat 1998.

Jag vill avsluta med att tacka alla medarbetare för bra insatser under året. Ett engagemang har varit förutsättningen för våra framgångar och det lovar gott för framtiden.





Om det är något vi har lärt oss av historien, så är det att inte fastna i ett stelbent system.

Set your business free

De senaste åren har ny teknik och nya värderingar förändrat konkurrensvillkoren och skapat nya möjligheter inom näringslivet. Ett företags förmåga att snabbt och till rimlig kostnad förändra sin organisation och sin verksamhet till omvärldens villkor, kan avgöra dess lönsamhet – för att inte säga existens.

IFS Applications bygger på en teknik som ger våra kunder större flexibilitet och handlingsfrihet än andra affärssystem. Vårt övergripande löfte till kunderna är kort och gott:

Frihet.

Våra kunder blir fria att:

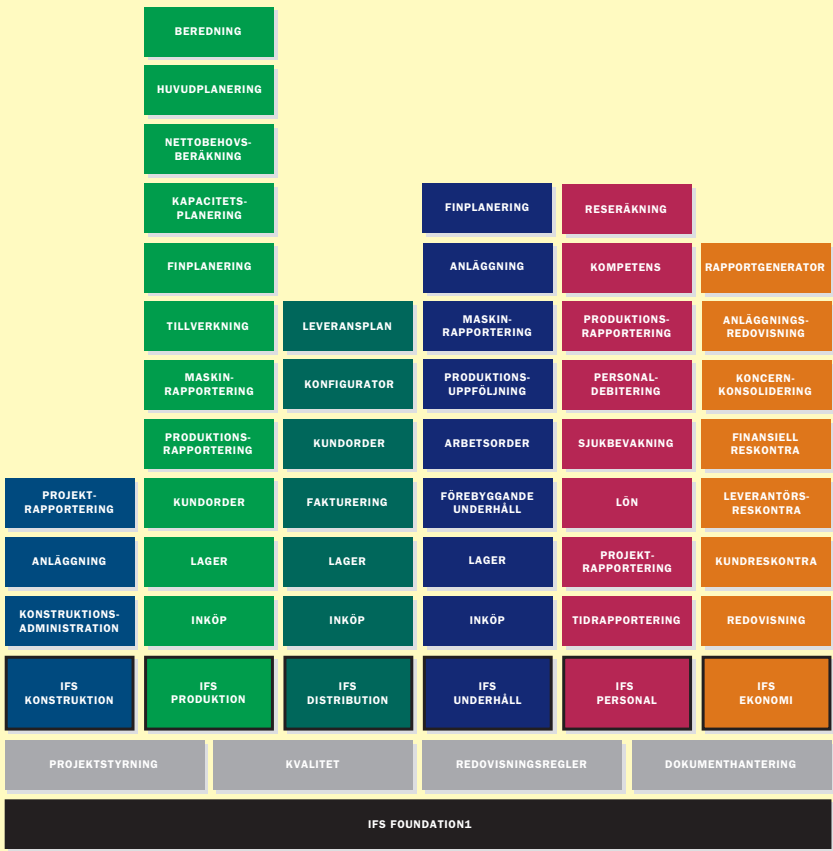
- Utforma sitt affärssystem så att det passar för deras specifika behov.
- Förändra sitt sätt att göra affärer, och ta vara på nya möjligheter när de dyker upp.
- Utnyttja ny informationsteknik utan stora uppgraderingar.

Begreppet frihet är den spjutspets som ska ge oss en tydlig och stark position på vår marknad. Vår position kommunicerar vi med meningen:

Set your business free.

Detta är vår långsiktiga strategi för såväl produktutveckling som marknadsföring. Vi kommer att arbeta vidare med tekniken och innehållet för att öka vårt försprång.

Allt är komponenter



Det finns tre skäl till varför IFS kan erbjuda företag större frihet till anpassning och förändring än andra leverantörer av affärssystem.

Det första skälet är att vi har nått längre när det gäller att använda den mest flexibla tekniken, som underlättar snabba förändringar. Vår produkt bygger helt och hållet på komponenter – i form av drygt 40 standardiserade affärsmoduler som kan kombineras på olika sätt, samt en teknisk arkitektur med lätt utbytbara komponenter.

Skäl nummer två är våra snabba implementationer. De möjliggörs tack vare den komponentbaserade arkitekturen som tillåter stegvisa installationer och på vårt omfattande metodstöd.

Det tredje skälet är att kunden med minimala insatser kan förändra systemet efter sina önskemål och förändringar i omvärlden, under hela dess livslängd.

Applikationer

De 40-talet affärsmodulerna i IFS Applications kan kombineras till standardlösningar eller till branschlösningar.

Var och en av standardlösningarna stödjer en specifik del av företagets verksamhet: ekonomi, material och produktionsstyrning, distribution osv. De kan användas separat eller kombineras.

Varje standard- och branschlösning är i sig ett komplett informationssystem och därmed en självständig produkt som vi marknadsför i konkurrens med de bästa lösningarna inom sitt område. I många fall är både standardlösningarna och branschlösningarna endast en bas för vad vi till slut levererar; den enskilde kundens lösning består oftast av ett till företaget anpassat urval standardmoduler.



”IFS Applications ger oss fullständig kontroll.”
TOR WILLY AUSTERSLÄTT, NETCOM GSM

Beslut underlättas genom en avancerad rapportgenerator helt anpassad för ekonomisk information. Systemet erbjuder också bland annat helt fria sökmöjligheter och fullständig spårbarhet genom hela transaktionsflödet, från försystemen till huvudboken eller omvänt.

Distribution

IFS Distribution är ett omfattande system för att hantera produkter i varje del av distributionskedjan, från inköp och produktion till leverans och fakturering av order. Systemet bygger på ett proaktivt snarare än ett reaktivt synsätt vilket hjälper till att förutse kundens behov och därmed kan de snabbt uppfyllas.

Avancerade frågefunktioner ger beslutsstöd inom systemets olika affärsprocesser, till exempel underlättas valet av leverantör genom att användaren kan analysera kvalitet och leveranssäkerhet.

Produktion

IFS Produktion erbjuder en helhetssyn över en produkts livscykel. Systemet stödjer hela tillverkningsprocessen från konstruktion/utveckling till inleverans i lager, distribution till kund eller service/underhåll.

Användaren får ett effektivt stöd för planering på strategisk, taktisk och operativ nivå och kan lättare optimera tillverkningsprocessen i syfte att

Standardlösningar

Ekonomi

IFS Ekonomi är ett system för ekonomistyrning i företag. Det stödjer hela redovisningsprocessen från budgetering till uppföljning. Redovisningen kan ske på olika nivåer, exempelvis på projekt-, anläggnings- och koncernnivå.

Underhåll

Med IFS Underhåll kan företaget öka kapacitets-utnyttjandet i produktionen genom att höja anläggningens tillgänglighet och driftsäkerhet.

Systemet omfattar administration och underhåll av anläggningar samt planering av den totala underhållsverksamheten. Företaget får stöd i samtliga arbetsmoment och kan kontinuerligt förbättra och effektivisera underhållet.

Personal

IFS Personal hanterar de flesta funktioner inom ett företags personaladministration. Systemet täcker grundläggande behov som tidredovisning och lönehantering i stora som små organisationer, oavsett bransch, arbets-sätt och geografisk spridning. Dessutom erbjuder det ett antal avancerade hjälpmedel för personaladministration.

Konstruktion/Utveckling

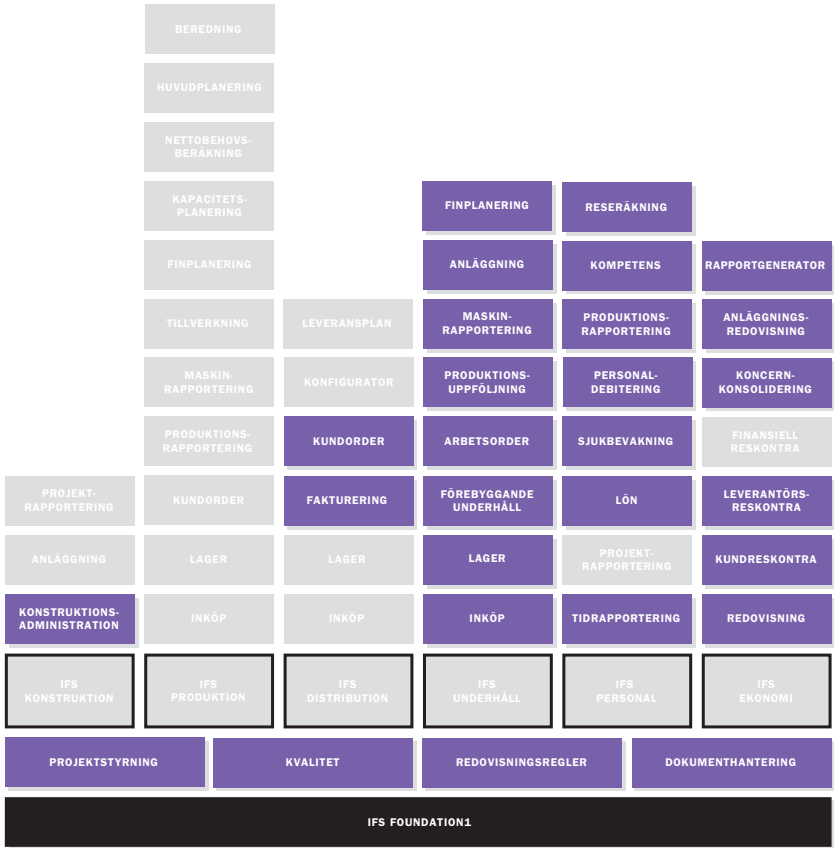
IFS Konstruktion/Utveckling är den länk som binder samman företagets konstruktions- och tillverkningsprocess till en helhet genom samverkan med CAD- och logistiksystem. Systemet omfattar konstruktions- och utvecklingsprocessens olika skeden, tekniskt, administrativt och ekonomiskt.

Branschlösningar

Energi

IFS Utility riktar sig främst till kraftproducenter och kraftdistributörer. Lösningen innehåller underhålls- och materialadministration, ekonomi samt dokumenthantering. Kraftdistributörer kan välja att inkludera moduler för projekthantering vid uppbyggnad av distributionsnät.

Kundprojekt som inkluderar utveckling av moduler för kundadministration och debitering pågår. IFS Utility kan kombineras med branschlösningen IFS Service Management för bolagiserade/privatiserade drifts- och underhållsbolag.



Exempel på urval av komponenter för branschlösning Energi

Repetitiv tillverkning/
Underleverantörer

IFS Repetitive är framför allt utvecklat för underleverantörer inom fordons- och elektronikindustrin. De kännetecknas av taktstyrd produktion, nära samverkan med stora kunder – hög grad av EDI-integration, stora volymer – långa serier, samt fokus på hela försörjningskedjan. IFS Repetitive är baserat på IFS Produktion och IFS Distribution med ett antal specialmoduler för att bland annat öka integrationen mellan kund och leverantör.

Skogsindustri

IFS Forest vänder sig till pappers- och massabruk, förpackningstillverkare/konverterare samt golvtilverkare och andra tillverkare av byggmaterial som baserar sig på träråvara. Lösningen innehåller merparten av affärsmodulerna, och dessutom branschspecifika tillägg för främst produktionsplanering och processkontroll. Underhållssystemet har en framträdande plats eftersom skogsindustrin är kapitalintensiv och ställer höga krav på underhållsorganisationen.

Service och Outsourcing

Det blir allt vanligare att företag och organisationer såväl inom offentlig förvaltning som i näringslivet koncentrerar sig på sin huvudverksamhet, medan stödverksamheterna får tydligare affärsansvar eller säljs av och blir självständiga företag.

Verksamheter som ofta knoppas av på detta sätt är drifts- och underhållstjänster. IFS Service Management innehåller funktionalitet som omfattar serviceverksamhetens organisation, produktion och styrning. Basen är vårt underhållssystem i kombination med övriga affärsmoduler i IFS Applications: kundorder, fakturering och ekonomistyrning.

Telekommunikation

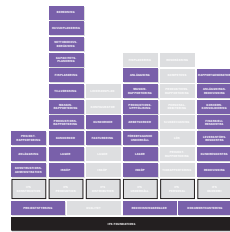
IFS Telecom riktar sig till operatörer av fast och mobil telefoni. Lösningen stödjer både uppbyggnad och senare underhåll av infrastrukturen. Styrningen under uppbyggnadsfasen inriktas på projekt- och kostnadskontroll, konfigurerings och materialleverans.

Underlagen från uppbyggnaden bildar en fullständig dokumentation av nätet och dess ingående komponenter. Denna dokumentation är basen för drifts- och underhållsfasen där systemet stödjer serviceorder, garantihantering, reservdelsförsörjning och ekonomiuppföljning. IFS Telecom kan kombineras med IFS Service Management för privatiserade/bolagiserade serviceorganisationer.

Batch orienterad
processindustri

IFS Batch Process är vår branschlösning för ett flertal branscher såsom kemi, stål och livsmedel. Skillnaden mot kontinuerlig process, t ex petroleumindustrin, är att produktionen ofta inriktas på tillverkning av många olika varianter i olika satser.

Anläggningarna är ofta små och produktionsplaneringen måste lösa specifika problem, exempelvis sekvensiering (från ljus till mörk färg). Lösningen innehåller förutom traditionell ERP-funktionalitet också stöd för recepthantering, kvalitetsuppföljning, sekvensiering, balansering, spårbarhet samt miljö- och säkerhetsinformation.



Projektorienterad tillverkning

IFS Complex Manufacturing stödjer tre viktiga processer som utmärker denna typ av

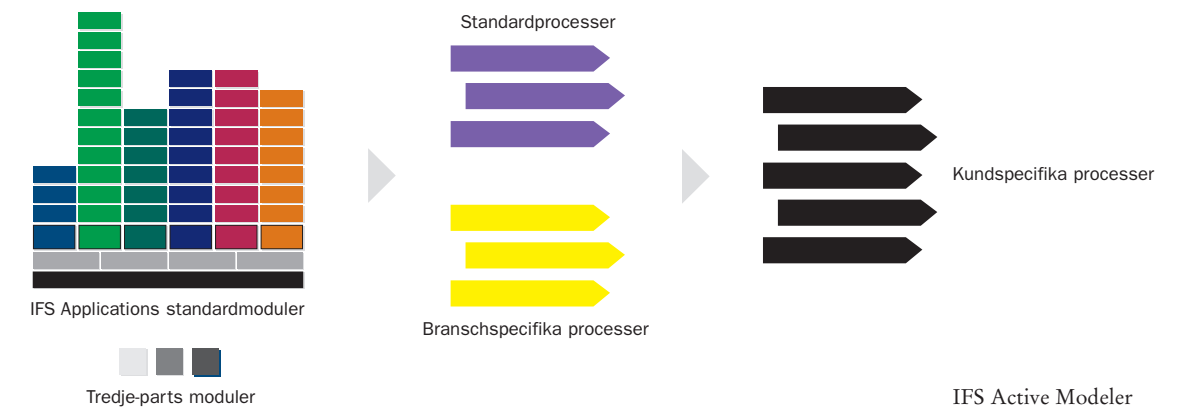
företag: Konstruktion och design, projektnriktad utveckling och tillverkning samt eftermarknadsservice och underhåll av levererade produkter. Oftast tillverkas produkterna i små serier med specifika

varianter eller konfigurationer för en viss kund - "engineered to order". IFS Complex Manufacturing stödjer hela livscykeln från offert, konstruktion, inköp, tillverkning eller sammansättning, test, leverans till support i ett integrerat flöde.



"IFS Applications är ett mycket öppet affärssystem vilket ger oss möjlighet att integrera det med vårt designsystem och andra applikationer inom företaget."

TOM QVISTGAARD, KVAERNER OIL & GAS, NORGE.



IFS Active Modeler dokumenterar standardprocesser i IFS Applications såväl som kundens affärsprocesser. Uppsättningen av standardmoduler och deras uppförande konfigureras sedan så att det levererade systemet stödjer kundens behov och arbetssätt. Via definition av roller och ansvar får varje användare den uppsättning av rutiner och arbetsflöden som just han eller hon ska ha.

Kunden får en detaljerad dokumentation på sin systemlösning som därmed blir lättare att förstå och behärska. Active Modeler är mer än ett ritverktyg, det är byggt på en databas och därmed tillåter det att andra viktiga element – inkluderande affärsmål, roller, arbetsinstruktioner, ansvar och effektivitetsmått – definieras och analyseras.

Smidig installation med Active Enterprise

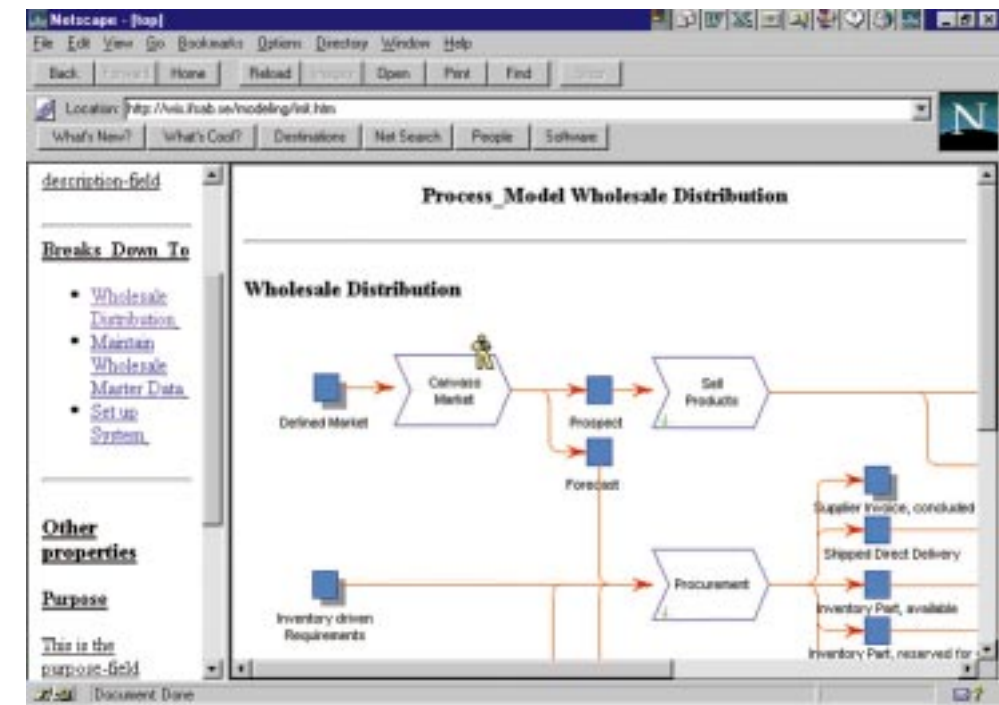
Inför installationen av ett affärssystem har vi tre viktiga uppgifter:

1. Kundens behov skall kartläggas och systemet anpassas på bästa sätt till dessa behov.
2. Implementationstiden måste vara kort för att systemet ska bli operativt och lönsamt så snabbt som möjligt.
3. Vi ska erbjuda bra leveranskapacitet i form av kompetens och erfarenhet hos medarbetare och partners.

Processmodellering

Efter driftsättningen skall våra kunder dessutom aktivt och kostnadseffektivt kunna förändra och modernisera systemet under hela dess livslängd. IFS Active Enterprise är samlingsnamnet på våra verktyg och metoder för att stödja installationer.

IFS Active Modeler är vårt verktyg för att använda affärsprocess-modeller som en dynamisk del av IFS Applications. Det handlar om att knyta och konfigurera standardkomponenterna i systemet till definierade affärsprocesser.



Webpresentation processmodellering

Teknik och arkitektur

En av styrkorna med processmodellering är att kunden får en standardiserad grafisk beskrivning av sitt arbetssätt. IFS Active Modeler ger dessutom möjlighet att direkt göra modellerna tillgängliga på Web-format, vilket ger omedelbar tillgång till beskrivningarna via till exempel Intranet.

Tack vare stödet från IFS Active Modeler kan vi förkorta tiden i säljprocessen, anpassning av lösningen samt utbildning och driftsättning hos kunden. I ordet "Active" ligger också en annan viktig aspekt; verktyget används inte bara för att underlätta uppstart utan används även under drift. De förändringar som sker över tiden dokumenteras fortlöpande och driver omkonfigureringen av kundens systemlösning utan stora uppgraderingar.

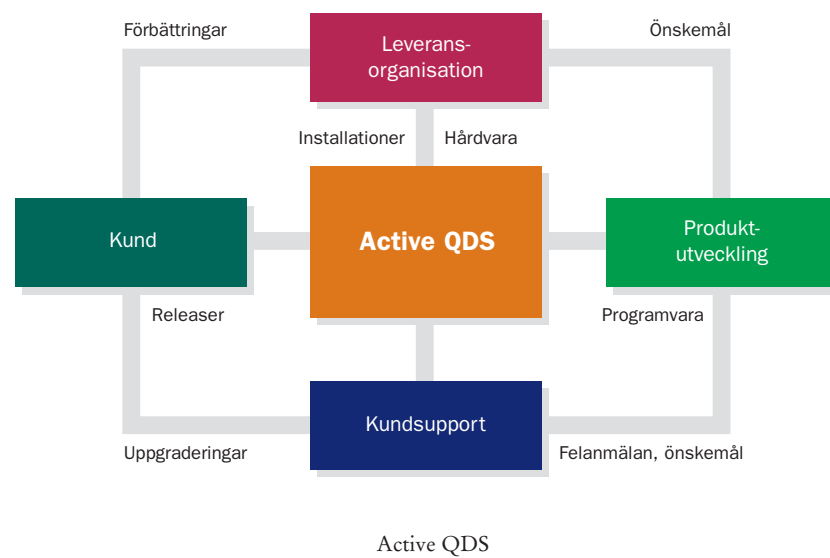
Metodstöd och kvalitetssäkring

Snabb installation av affärssystem förkortar kundens payoff-tid på investeringen. Vi använder en egen metod, IFS Active Implementation, som stödjer installationen från första början tills dess att vi lämnar över systemet till kunden.

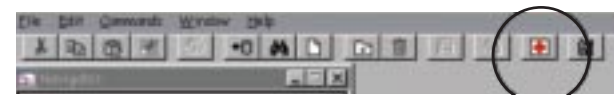
Active Implementation ger oss möjlighet att alltid implementera IFS Applications på ett likartat sätt. Det metodiska arbetssättet skapar rutiner, vilket minskar tidsåtgången samtidigt som kvaliteten ökar. Och det gör det lättare att introducera nya partners och utbilda nya medarbetare.

IFS Active Enterprise innefattar också vårt kva-

litetshanteringssystem, Active QDS, (Quality and Distribution System) och ärendehantering, Active Link. Alla installationer dokumenteras i Active QDS; komponenter, versioner av IFS Applications, kundspecifika tillägg och integrationer.



IFS Active Link är ett system för att registrera och följa upp felrapporter och bidrar på så sätt till att säkra kvaliteten. Det bygger på ärendehantering som startar med kundens systemansvarige som första mottagare. Det som inte hanteras där slussas vidare till vår leveransorganisation. Problem som hänförs sig till standardprodukterna går vidare till IFS Research & Development.



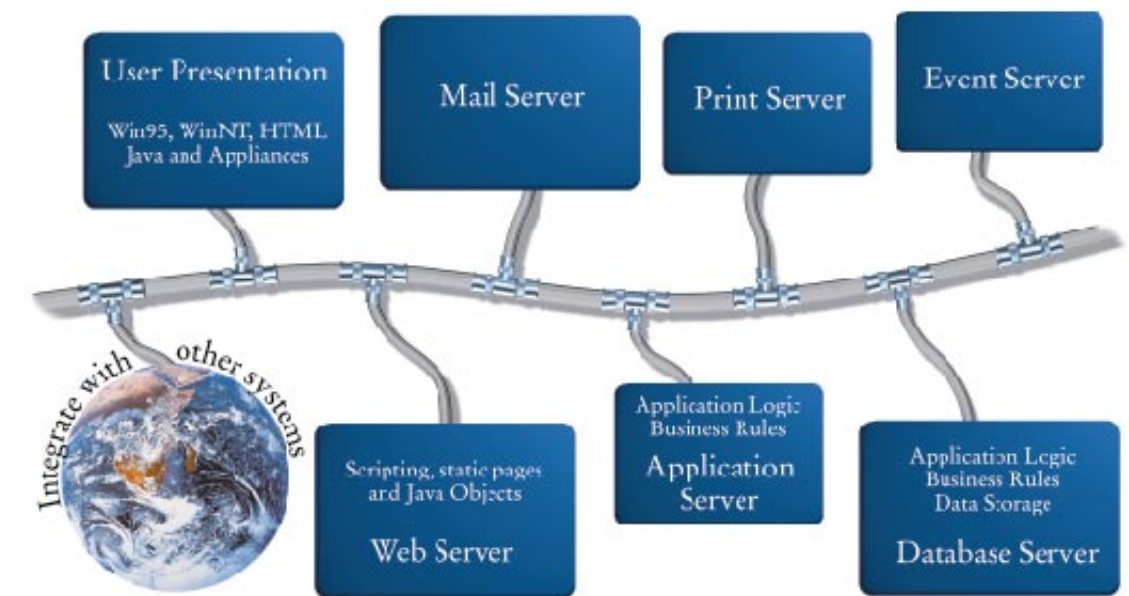
Active Link

Vi valde från början att basera IFS Applications på öppna plattformar. Det betyder att våra kunder är fria att välja i stort sett vilka datorer och vilken annan utrustning de vill.

Tack vare den öppna plattformen kan också andra systemlösningar och tekniska möjligheter från en mängd leverantörer enkelt integreras med affärssystemet.

De senaste åren har många kunder börjat ställa allt högre krav på att deras affärssystem har en väl genomtänkt och modern teknisk arkitektur. De har insett det branschanalytikerna länge talat om; kostnaden att förändra gammal teknik är för hög och det tar för lång tid.

talar man ofta om objektorientering och det är dessa idéer vi har använt även om vår främsta inspiration kanske kommer från industriföretag som lastbilstillverkaren Scania. Utifrån ett begränsat antal baskomponenter med väldefinierade gränssnitt bygger Scania ett stort antal modeller. Detta långt drivna komponenttänkande ger stora fördelar genom att förenkla och snabba upp både konstruktionsarbetet och själva tillverkningen.



Arkitektur

Komponenter i form av moduler och objekt

Den nya generationen av affärssystem har en teknisk arkitektur som bygger på komponenter. I vår bransch

Dessa tankar har lett fram till att IFS Applications idag består av ett 40-tal standardiserade affärsmoduler som kan byggas ihop och installeras i ett antal fördefinierade kombinationer, eller för de kunder som så önskar, i stort sett helt fritt. Varje modul

består i sin tur av ett antal mindre samverkande delar, affärsobjekt. Denna objektifiering av systemet ger nu stora fördelar för både våra kunder och i vårt interna utvecklingsarbete, främst genom den höga förändringstakt som kan hållas.

De standardiserade komponenterna ger också stora fördelar i form av högre kvalitet och bättre överblick. Detta borgar också för effektivt underhållsarbete av systemet, snabb och säker implementation samt inte minst effektiv kunskapsöverföring.

Redan 1994 startade vi utvecklingen av IFS Applications i objektorienterad teknik. De första lösningarna i generationen togs i drift hos flera kunder så tidigt som vintern 1996. Arbetet slutfördes i sin helhet sommaren 1997.

IFS har genom denna objektorienterade arkitektur ett försprång framför de flesta stora leverantörer. Många av våra internationella konkurrenter har visserligen inlett en övergång till objektteknik, men det arbetet tar några år till. Vi satsar nu på att vidareutveckla IFS Applications för att behålla vårt försprång.

Effektiva verktyg och standardiserad produktutveckling

Den utvecklingsmiljö vi använder för att bygga IFS Applications har fått namnet IFS Foundation¹, eller helt enkelt F1. F1 består till största delen av ett urval av verktyg från marknadens ledande leverantörer som Rational Software, Oracle, Microsoft och PlatinumTechnologies. Denna strategi innebär att vi drar fördel av de miljarder i produktinvesteringar dessa ledande verktygsmakare gör. I F1 har vi kom-

binerat dessa verktyg och skapat en utvecklingsmiljö som stödjer alla skeden i utvecklingen av avancerade affärssystem. Den utvecklingscykel som startar med processdesign och objektmodellering och slutar med fysiskt skapande av systemets tekniska komponenter – affärsobjekten – stöds givetvis effektivt, men här finns också stöd för andra viktiga arbetsmoment som till exempel snabb installation hos kund och översättning till olika språk.

F1 spelar en betydande roll när det gäller effektiviteten i vår produktutveckling men är samtidigt en nyckelfaktor för att effektivt klara underhåll, anpassningar och uppgradering när väl applikationen tagits i drift hos kunden.

Några av grundtankarna bakom F1 är att betrakta programutveckling som vilken avancerad modulär tillverkningsprocess som helst. Detta har inneburit en långt driven standardisering av arbetssätt och design, något som har varit av avgörande betydelse inte bara för att korta utvecklingstiderna utan också i vår förmåga att kunna distribuera utvecklingsarbete till olika team runt om i världen.

F1's standardiserade arbetssätt och verktyg bidrar till att vi uppnår hög kvalitet genom återanvändning av redan testade komponenter, men också att användargränssnittet blir likartat genom hela IFS Applications. Det sistnämnda innebär att användare som lärt sig grundfunktionerna i användargränssnittet är kapabla att navigera och hitta information i alla IFS Applications moduler. F1 och den objektorienterade arkitekturen den stödjer innebär också



Frihet känner inga gränser

Vi har delat in organisationen i sex geografiska områden. I varje område finns ett antal regionkontor. Ett regionkontor i respektive område är utsett till hubb, vilket innebär att det har huvudansvar för området.

På alla hubbar finns ledningspersonal med mångårig erfarenhet av IFS Applications. Där finns också omfattande kunskap om de branscher som vi huvudsakligen vänder oss till.

Ansvar för kunderna och deras installationer ligger normalt hos regionkontoren, för att vi ska vara så nära kunden som möjligt. Kunder med verksamheten

spridd över flera länder eller världsdelar däremot, knyts till den mest lämpade hubben.

Med vår väl utlokaliserade organisation kan vi sälja, installera och underhålla IFS Applications över hela världen. Det betyder att internationella företag kan installera systemet på alla platser där de är verksamma.



Produktutveckling över hela världen

Vi betraktar produktutveckling som en industriell process. Vår produkt är komponentbaserad, där varje komponent har en tydlig roll och tydliga gränssnitt. Grundutveckling och vidareutveckling av de ingående komponenterna kan därför spridas geografiskt. Därmed kan utvecklingen förläggas där vi får fördelar i form av lägre kostnader eller bättre tillgång till kompetens.

Fördelen med den internationella organisationen är också att vi kan utveckla produkten i direkt kontakt med marknadsinformation från hela världen. Och vice versa, produktutvecklarna kan enklare överföra teknik – och produktkunskap till våra försäljningsbolag och partners.

Ett exempel är våra medarbetare vid utvecklingsbolagets enhet i USA. De har deltagit i utvecklingen av IFS Applications sedan de blev en del av IFS i september 1996. De utgör nu en kunskapsbank i väster vilket ger vår amerikanska säljorganisation bra stöd. Dessutom ger deras kontaktytor hela IFS Research & Development

information om behov och utvecklingsriktning på den viktiga amerikanska marknaden.

Vi bedriver produktutveckling i Sverige, Norge, Polen, USA, Sri Lanka och Indonesien.

Långvariga relationer med kunder och samarbetspartners

Långa kundrelationer är lönsamma. De skapar följdaffärer och tilläggsbeställningar. Vi har två huvudsakliga strategier för detta.

Först och främst vår organisation, med självständiga regionkontor. Den ger förutsättningar för att skapa och odla nära relationer med kunderna och lokala samarbetspartners. Dessutom har vi valt att själva i hög grad medverka vid installationer och underhålla systemet, just för att befrämja rela-

tionerna.

Vårt partnerprogram inriktar sig på samma sätt som våra kundrelationer mot långsiktighet. Vi arbetar med ett fåtal utvalda samarbetspartners och lägger stor



”IFS Applications ger oss möjlighet att stödja alla våra enheter runt om i världen.”

RICK UNDERWOOD,
CATERPILLAR TRANSMISSION
BUSINESS UNIT.

Personlig frihet med eget ansvar

Vår inriktning mot att försöka skapa långvariga relationer med kunderna, återspeglas också i vår personalpolitik. För att skapa den höga tillväxt och långsiktiga lönsamhet vi strävar efter, måste vi kunna rekrytera och behålla kompetenta medarbetare. Vi har lyckats bra hittills, med hjälp av ett recept som består av lika delar inflytande och personlig utveckling.



”Jag lämnade IFS under två år för att arbeta med IT-frågor på Europarådet i Strasbourg, men nu är jag tillbaka.”

CECILIA FORSLUND, SYSTEMUTVECKLARE

Små grupper med stor självständighet

Det komponenttänkande som genomsyrar IFS Applications återspeglar sig i hur vi arbetar – i mindre arbetsgrupper. Det är ingen tillfällighet; en sådan organisation underlättas av, och passar för, produktens modulära uppbyggnad.

Grupperna består av omkring tio personer, såväl erfarna som nya medarbetare. De nya får en mentor som hjälper honom eller henne att snabbt finna sig till rätta och som är ett stöd i arbetet. Varje

grupp och enskild medarbetare har ett stort mått av självständighet, frihet och ansvar inom sitt område.

Vi försöker också stimulera och engagera genom att skapa ett så öppet informationsutbyte inom företaget som möjligt. Allt vi producerar och publicerar görs tillgängligt för samtliga medarbetare i hela världen via vårt intranet.

För nyanställda har vi först ett introduktionsprogram och sedan får var och en utforma ett eget utbildningsprogram som byggs ut efter hand. Efter en tid på IFS kan varje anställd specialisera sig på något område. Det finns också stora möjligheter att

arbeta på något av våra kontor i andra länder för kortare eller längre perioder. Ett program för internationellt utbyte har startats under året. Arbete utomlands ger både personlig och professionell utveckling och det hjälper också till att sprida kompetens inom IFS.

företaget har. Tekniker vill ha utmaningar, arbeta med ny teknik och lära sig det nya. Det får de hos oss.

Framgångsrika företag är lockande

Viktiga faktorer för att attrahera och behålla kompetenta medarbetare är hur IFS klarar sig affärsmässigt och hur tydlig företagets position är.

Alla vill finnas med i ett vinnande lag. IFS växer snabbt. Vår position är tydlig och vi förstärker den kontinuerligt.

Tekniker vill arbeta i den tekniska framkanten

Vårt kanske starkaste kort när det gäller att rekrytera och behålla kompetens är den höga tekniska nivå





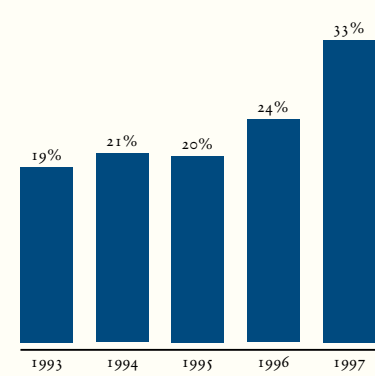
Set your business free

Verksamheten

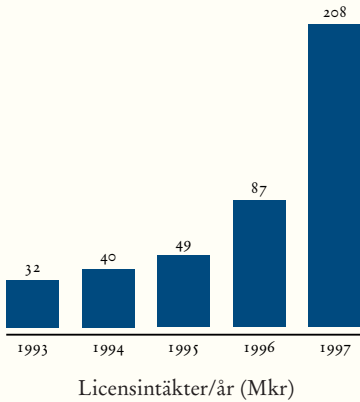
Utveckling 1997

Under 1997 ökade koncernens omsättning med 77% till 632 Mkr. Den kraftiga försäljningsökningen är ett resultat av en ökad efterfrågan på IFS Applications, som 1997 i sin helhet lanserades i objektteknologi, samt IFS-koncernens expansion utanför Sverige. Under året har fyra förvärv genomförts varav tre utanför Sverige (se affärsmässig utveckling per område). Förvärven i Brasilien, Danmark, Frankrike och Sverige har bidragit med 17% av koncernens försäljning räknat från förvärvsdatum. Om de förvärvade bolagens försäljning redovisats från 1 januari 1997 hade tillväxten uppgått till 97%. Försäljningen på marknader utanför Sverige uppgick totalt till 52% (40%) av den totala omsättningen.

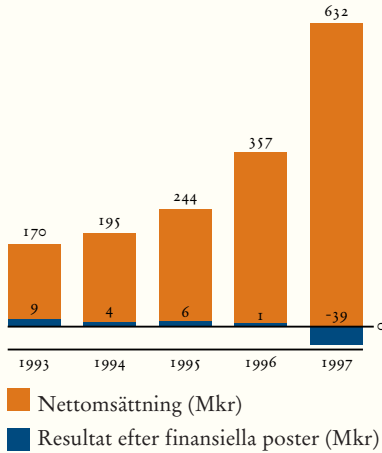
Huvuddelen av koncernens omsättning är konsultintäkter kopplade till IFS Applications. Konsultintäkterna svarade för 54% (66%) av omsättningen. Licensintäkterna inklusive underhållsintäkter ökade med 139% (76%) till 208 Mkr (87). Licensintäkter i förhållande till total omsättning fortsätter att öka och var 33% (24%). Vi arbetar för en fortsatt ökning av andelen licensintäkter.



Andel licensintäkter av nettoomsättningen

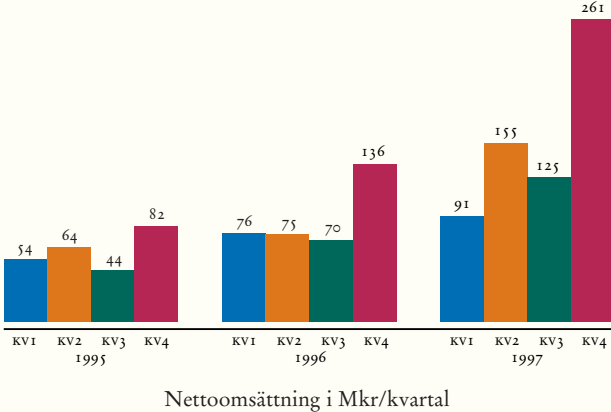


Vår marknadsexpansion och satsning på produktutveckling är kostsamma och svåra att kombinera med god lönsamhet på kort sikt. FoU-andelen av IFS omsättning tillhör de högsta i branschen. Sedan september 1996 har vi mer än fördubblat antalet marknader där koncernen är verksam. IFS är idag representerade på 27 marknader genom dotterbolag, del-ägda bolag eller partners. Kostnaderna för den snabba internationella expansionen har under 1997 inte fullt ut kompensrats med motsvarande intäkter. Resultatet efter finansnetto uppgick till -39 Mkr



(1). Säsongsvariationer i försäljning

Försäljning av affärssystem varierar kraftigt under året. Koncernens intäkter är störst under 4:e kvartalet beroende på att kunderna normalt budgeterar sina IT-investeringar kalenderårsvis. Upphandlingsprojekt startas ofta i början av året och under tredje och fjärde kvartalet tar man beslut om och genomför sina IT-investeringar. För fjärde kvartalet 1997 redovisade koncernen en vinst efter finansnetto om 26 Mkr (21). Omsättningen fjärde kvartalet 1997 var 261 Mkr jämfört med 136 Mkr 1996, en ökning med 92%.



Nettoomsättning i Mkr/kvartal

Rekrytering

Under 1997 ökade antalet medarbetare i IFS koncernen med 62% eller 377 personer, oräknat de som tillkommit vid förvärv. Bakom denna ökning ligger ett omfattande arbete med rekrytering och utbildning. De flesta nyanställda har akademisk examen. Rekryteringen sker direkt från universitet och tekniska högskolor samt från industri och konkurrenter. IFS är idag en attraktiv arbetsgivare, tack vare den tekniska nivå vi har och möjligheterna att arbeta i ett internationellt snabbväxande företag. Personalomsättningen under året var drygt 7%.

Personal	
NYREKRYTERING	377
ÖKNINGSTAKT NYREKRYTERING	62,0%
PERSONALOMSÄTTNING	7,4%
ANDEL KVINNOR	27,0%

Marknaden för affärssystem 1997

Marknaden för affärssystem har under de senaste åren vuxit kraftigt. Enligt marknadsbedömare växte den under 1997 med ca 40% till drygt 80 miljarder. Denna siffra avser försäljning av licenser och tjänster från första ledet, d v s direkt från utvecklarna av

affärssystem. De 20 största leverantörerna står för 80% av marknaden.

Den totala marknaden, inklusive den för fristående konsultföretag, beräknades uppgå till minst 160 miljarder kronor. Den fortsatt kraftiga tillväxten

beror främst på förändrade villkor och förutsättningar för företag på en allt mer konkurrensutsatt marknad till följd av ökad internationalisering. Företagen tvingas att effektivisera verksamheten samt höja kvaliteten på sina produkter och tjänster. En ytterligare drivkraft på marknaden för affärssystem är också de speciella problem som uppstår vid år 2000, anpassningen till EMU och pågående avregleringar och omstruktureringar inom många områden.

Affärssystemen är baserade på olika tekniska miljöer, så kallade plattformar. De vanligaste tekniska plattformarna är AS/400 (21% marknadsandel) samt Unix och Windows NT (75% marknadsandel). De öppna affärssystemen baserade på Unix och Windows NT tar andelar från de som är baserade på AS/400. Marknadsbedömare beräknar att andelen Windows NT kommer att stiga kraftigt de närmaste åren på bekostnad av Unix och AS/400.

De öppna systemen innebär en standardisering som gör det möjligt att flytta programvara mellan datorer och använda samma programvara på datorer från olika hårdvaruleverantörer.

Detta till skillnad från de slutna systemen, såsom AS/400, där programvaran ofta är hårt knuten till en specifik hårdvara.

En annan tydlig utveckling är att kunderna blir kunnigare. Det innebär att leverantörer får allt svårare att sälja system endast med argumentet att de är funktionellt riktiga, om det visar sig att de är baserade på gammal eller nödtorftigt moderniserad

teknik.

Konkurrenter

Marknaden för affärssystem är fragmenterad och domineras av ett tiotal större internationella företag, som med undantag för marknadsledarna SAP och Oracle, omsätter mellan 800 Mkr och 6,4 miljarder kronor. Nischinriktade samt mindre, ofta lokala, leverantörer svarar för resterande del av marknaden. Eftersom IFS’ produktutbud är ett heltäckande affärssystem för företagets alla funktioner, möter IFS konkurrens från nischinriktade leverantörer såväl som från lokala leverantörer på olika marknader.

På den nordiska marknaden är våra främsta konkurrenter SAP, Baan och Intentia. IFS konkurrerar i mindre utsträckning även med lokala företag och med andra internationella bolag med mindre verksamheter i Norden.

IFS främsta konkurrent i östra Europa är SAP som, jämte Baan, Oracle och leverantörer av programvara till AS/400-system, även är de främsta konkurrenterna i övriga Europa. På den amerikanska marknaden utgör SAP, Baan, Peoplesoft, J.D Edwards och QAD samt ett antal lokala leverantörer den främsta konkurrensen. I Asien är Oracle och SAP våra huvudsakliga konkurrenter.

De flesta internationellt verksamma ERP-leverantörer har inlett en övergång till objektteknologi, som beräknas vara klar under den närmaste treårs-

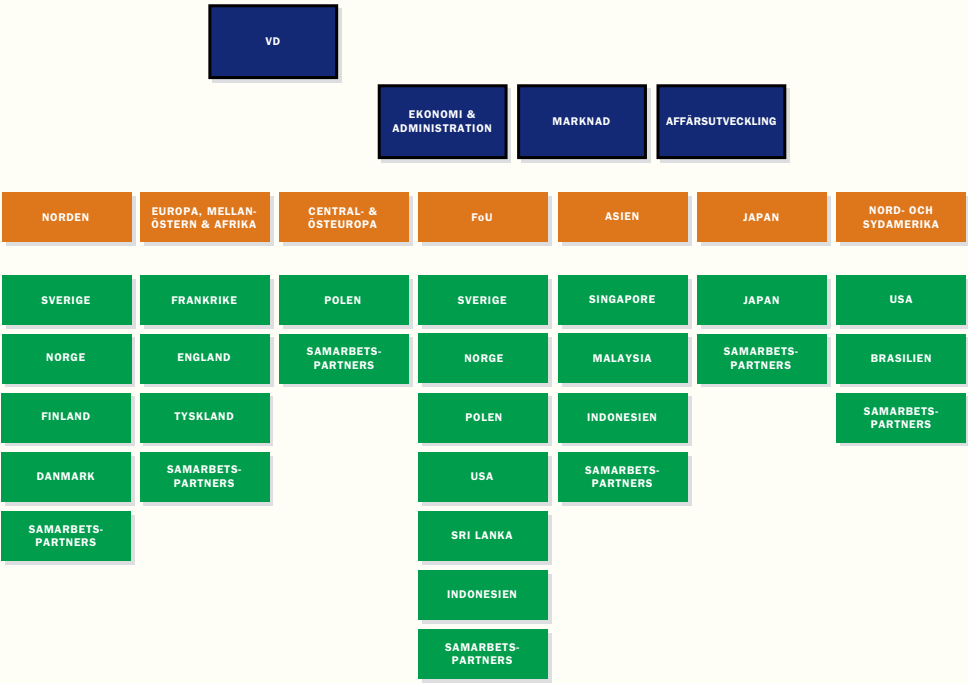
Organisation

IFS’ verksamhet är organiserad i ett moderbolag, ett utvecklingsbolag samt en sälj- och leveransorganisation. Moderbolaget, Industrial & Financial Systems, IFS AB, har sitt säte i Linköping och fungerar som ett serviceföretag till dotter- och intressebolagen inom områden som ekonomi, affärsutveckling och ledningsfrågor. Dessutom stödjer moderbolaget säljorganisationen när det gäller marknadsföring och försäljningstrategier samt samordnar utbildning och support. IFS Research & Development AB ansvarar för koncernens produktutveckling.

Försäljningen av produkter och tjänster sker via

en internationell sälj- och leveransorganisation, som består av 12 hel- eller delägda dotterbolag och 24 partners. Tidigare sorterade varje land direkt under moderbolaget, men under 1997 förändrade vi organisationen genom att dela in den i sex geografiska områden. I varje område finns ett antal regionkontor.

Ett regionkontor i respektive område är utsett till vad vi kallar hubb, vilket innebär att det har huvudansvar för området. Med detta kan IFS bättre utnyttja koncernens managementresurser och nå effektivitetsvinster inom teknisk support, marknadsföring och kvalitetssäkring.





- 1. Tucson
- 2. London
- 3. Linköping
- 4. Warszawa
- 5. Singapore
- 6. Tokyo

Affärsmässig utveckling per område

Norden ännu starkare

Under 1997 stärkte vi vår ställning som en av Nordens ledande leverantörer av affärssystem. Omsättningen ökade med 55% och vi säkrade mer än 50 nya kundkontrakt, oräknat de nya kunder vi fått till följd av förvärven av danska Procon AS och svenska Softwind AB.

Förvärven ger oss dels en större kundstock, dels större försäljnings- och leveranskapacitet på de båda marknaderna. Större kundbas och ökade marknadsföringsinsatser har, tillsammans med notering av IFS-aktien hos Stockholms Börsinformation, höjt kunskapen om och intresset för IFS. Av större avtal under året kan nämnas avtalen med Bofors, Ericsson, Kronans Droghandel, Mobilix, Norska Luftförsvaret, Peterson Gruppen och Timberjack.

IFS Norden har uppnått goda resultat och står modell för hur verksamheten ska bedrivas på en mogen marknad. Ett delegerat beslutsfattande och en organisation med få nivåer har bidragit till att personalomsättningen var under 6%.

IFS Norden har idag 13 regionkontor med över 550 medarbetare som arbetar enbart med IFS Applications. Nya partners under 1997 är ABB Industrial Systems, Sverige, Karelcomp, Finland och Mandator, Sverige.

Norden	
OMSÄTTNING (Mkr)	470
ÖKNING AV OMSÄTTNING	55%
ANTAL KONTOR	13
ANTAL MEDARBETARE 31 DECEMBER 1997	593

Kraftig expansion i Västeuropa

IFS EMEA omfattar Västeuropa (förutom Norden), Mellanöstern och Afrika. Av naturliga skäl dominerar regionens verksamhet av Västeuropa där vi expanderade starkt under 1997.

Vid årets början startade vårt brittiska dotterbolag sin verksamhet och stärkte därmed vår närvaro i Storbritannien. IFS UK fungerar även som kompetenscentrum för att ge teknik- och affärsstöd till IFS-partners i hela området. Samtidigt etablerade vi ett dotterbolag i Tyskland. I januari 1998 har ett IFS-kontor öppnats i Eindhoven, Holland.

Även i Sydeuropa ökade vi IFS närvaro, genom att under hösten förvärva 51% av det franska mjukvaruföretaget Eurinfo SA. Därmed fick koncernen en stark bas för etableringar i övriga sydeuropeiska länder. Nya partners har engagerats i Grekland, Turkiet och Saudi-Arabien.

Under året har vi tecknat viktiga avtal med bland andra Akzo Nobel, Halwani Brothers, Modus Media International och Rover.

Europa och Mellanöstern	
OMSÄTTNING 1997 (Mkr)	46
OMSÄTTNING 1996 (Mkr)	2
ANTAL KONTOR	7
ANTAL MEDARBETARE 31 DECEMBER 1997	143

Polen brohuvud för satsning i centrala och östra Europa

Den snabba ekonomiska tillväxten i Central- och Östeuropa har fortsatt under 1997. I Polen, där vi

har vår största verksamhet, har en ny reform- och privatiseringsvänlig regering tillträtt.

IFS Polen etablerades 1992 och är idag den ledande aktören på den polska marknaden för affärssystem. Verksamheten bedrivs på fyra platser i landet och ökade 1997 omsättningen med 70%.

Marknaden efterfrågar i allt större omfattning våra branschlösningar inom energi-, distributions- och pappersindustrin. I Ryssland, Tjeckien och Ungern bedrivs verksamheten via partners.

Exempel på nya kunder är Intercell, Poznans Energiverk och Stalprodukt.

Central- och Östeuropa	
OMSÄTTNING 1997 (Mkr)	32
ÖKNING AV OMSÄTTNING	70%
ANTAL KONTOR	4
ANTAL MEDARBETARE 31 DECEMBER 1997	105

Fokuserad marknadsföring i Amerika

IFS Amerika omfattar Nord- och Sydamerika. Under 1997 omstrukturerade vi den nordamerikanska verksamheten som förvärvades året innan.

Det innebär att vi nu har en väl fungerande försäljnings- och leveransorganisation med kontor på tre platser i USA. Leveranskapaciteten i USA har spelat en avgörande roll för flera av de kontrakt med världsomspännande installationer vi vunnit under året.

I Sydamerika förvärvade vi 1997 50% av verksamheten hos den tidigare distributören Methodus Ltda i Brasilien med kontor på tre platser i landet.

Våra tillväxtplaner i USA överstiger vad vi klarar med egna nyanställningar. Partnerstrategin har anpassats till detta och vi genomför vi nu ett aggressivt program för att öka antalet samarbetspartners.

Vi koncentrerar marknadsföringen i Amerika på marknadssegmenten produktion, underhåll samt på branschlösningarna IFS Utilities och IFS Complex Manufacturing. Bland större kontrakt som tecknades under året kan nämnas Caterpillar, Los Alamos National Laboratories, Modus Media, Nielsen Bus och Reebok.

Amerika

OMSÄTTNING 1997 (Mkr)	70
ÖKNING AV OMSÄTTNING	233 %
ANTAL KONTOR	6
ANTAL MEDARBETARE 31 DECEMBER 1997	122

Fler partners i Asien och Japan.

Verksamheten i Asien och Japan har under 1997

koncentrerats på uppbyggnad av nätverket av partners. Vi har landanpassat IFS Applications till flera marknader där vi 1996 övertog partners och kundstock i samband med förvärvet i USA. Supportkontor finns i Singapore och Tokyo. Till följd av omorganisation till en renodlad partnerverksamhet i Asien avyttrades under hösten aktiemajoriteten i IFS Malaysia till vår lokale partner.

IFS Indonesia, 25% delägd partner, har sedan 1995 sålt IFS Applications i Indonesien. Bolaget förfogar över en leveransorganisation om cirka 60 man och fungerar som resurspool för våra engagemang i Asien.

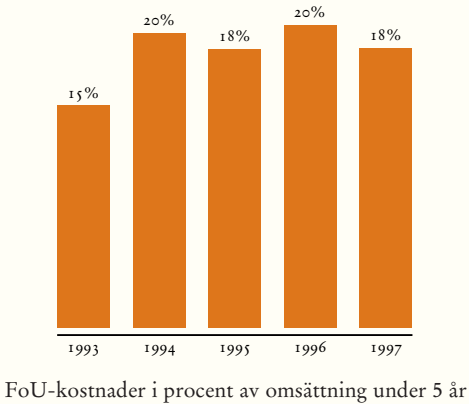
Valutakrisen i Sydostasien under andra halvåret dämpade investeringsviljan på flera marknader, vilket även påverkade IFS negativt. Bland nya kunder återfinns Ireda, Indien, Mutiara Telecom, Malaysia och Sampoerna, Indonesien.

Asien och Japan

OMSÄTTNING 1997 (Mkr)	8
ÖKNING AV OMSÄTTNING	142 %
ANTAL KONTOR	3

internationell lansering under det tredje kvartalet. Detta markerade en milstolpe; samtliga moduler var därmed utvecklade i objektorienterad teknik. Vid slutet av året hade vi samtliga standardlösningar i drift hos kunder.

Det kontinuerliga forsknings- och utvecklingsarbetet utgör en stor del av koncernens rörelsekostnader. IFS har lagt ner totalt 297 Mkr på FoU den senaste 5-årsperioden. Balanserade utvecklingskostnader uppgick den 31 december 1997 till 58 Mkr.



FoU-kostnader i procent av omsättning under 5 år

Introduktion av branschlösningar

Under 1997 började vi paketera och marknadsföra ett antal lösningar för specifika branscher och affärsprocesser baserade på de standardiserade affärsmodulerna. Detta arbete kommer att intensifieras under 1998. Satsningen på branschlösningar öppnar också möjligheter för utökat partnersamarbete med branschspecialister inom till exempel processtyrning, papper & massa, energi, service management och telekommunikation. Sju områden prioriteras:

IFS Repetitive

IFS Repetitive är framför allt utvecklat för underleverantörer inom fordons- och elektronikindustrin. Vi bedömer att marknaden kommer att växa kraftigt

då många stora företag allt mer fokuserar och utvecklar sin kärnverksamhet, alternativt renodlar specifika produktverkstäder. Detta kan exemplifieras med den senaste tidens försäljning av interna tillverkningsenheter från t ex Ericsson, och av att bilindustrin lägger ut systemansvar på sina underleverantörer. Avtal 1997: Nolato Mobile, Sverige, Rover, England, Sensoror, Norge och Viasystems, Sverige m fl.

IFS Forest

IFS Forest vänder sig till pappers- och massabruk, förpackningstillverkare/konverterare samt golvtillverkare och andra tillverkare av byggmaterial som baserar sig på träråvara.

Marknaden domineras av ett fåtal leverantörer specialiserade på skogsindustri samt egenutvecklade system. Vi bedömer därför att det finns plats för en generell affärssystemleverantör, som lierar sig med leverantörer av specialiserade system för produktionsplanering och processkontroll.



”IFS Applications är ett affärssystem som stödjer våra medarbetare och våra arbetsmetoder. Systemet tillhandahåller information i realtid vilket hjälper till att tillgodose kundernas behov. Oavsett om kunderna är interna eller externa.”

TIM HOWELL, INTERNATIONAL PAPER/MASONITE, IRLAND

Vi har en stor kundbas; drygt 40 installationer, och bland kunderna finns starka nordiska företag, vilka ställer höga krav. En annan fördel är att många av de världsledande leverantörerna av utrustning till skogsindustrin finns i Sverige och Finland – det ger oss goda möjligheter att utveckla allianser.

Avtal 1997: Assidomän, Sverige, Intercell SA, Polen, Peterson Gruppen i Norge och Sverige m fl.

IFS Utility

IFS Utility riktar sig främst till kraftproducenter, kraftdistributörer, vatten- och avloppsverk m fl.

Marknadspotentialen är stor, beroende på att energibranschen är under omvandling i hela världen. Vi har starka kunder och Skandinavien är bland de områden som har kommit längst i privatisering och avreglering. Vår konkurrenssituation är gynnsam då det endast finns ett fåtal andra globala leverantörer som erbjuder heltäckande affärlösningar för branschen.

Avtal 1997: Gullspång Kraft, Sverige, Ignalina

Nuclear Power, Litauen, Oskarshamns Kraftgrupp, Sverige, Zespol Electrciepl. Poznan, Polen, m fl.

IFS Service Management

Det blir allt vanligare att företag och organisationer såväl inom offentlig förvaltning som i näringslivet koncentrerar sig på sin huvudverksamhet, medan stödverksamheterna får tydligare affärsansvar eller säljs av och blir självständiga företag.

Pågående privatiseringar, omstruktureringar och avregleringar ger oss snabbt växande kundgrupper inom samfärdsel såsom flyg och tåg, telekommuni-

kation, kommunala verksamheter, försvar och energi.

Avtal 1997: BPA Service, Sverige, Locum Drift, Sverige, SAS Ground Equipment i Sverige, Norge och Danmark m fl.

IFS Telecom

IFS Telecom riktar sig till operatörer av fast och mobil telefoni.

Marknaden växer snabbt i hela världen tack vare avregleringar och efterföljande tillkomst av nya operatörer. Många av dessa har främst inriktat sig på att snabbt etablera nät och knyta till sig abonnenter.

I takt med att konkurrensen ökar på de olika marknaderna får drifts- och underhållsfrågor, som styr kvaliteten på tjänsterna, allt större betydelse.

Vidare omstruktureras många av de stora nationella tele-bolagen vilket ofta resulterar i bolagiseringar och outsourcing av service och underhåll. Det ökar efter-frågan på lösningar för service management.

Avtal 1997: Cosmote, Grekland, Mobilix, Danmark och Mutiara Telecom, Malaysia.

IFS Batch Process

IFS Batch Process är vår branschlösning för ett flertal branscher såsom kemi, stål och livsmedel.

Marknaden är stor och många globala ERP-leverantörer erbjuder lösningar för processindustrin. De flesta lösningarna är dock inriktade på tillverkning med kontinuerlig process varför vi bedömer

att det finns plats för en leverantör specialiserad på segmentet Batch Process.

Avtal 1997: Akzo Nobel Inks i Finland och Sverige,

IFS Complex Manufacturing

IFS Complex Manufacturing ger utökat stöd till tre viktiga processer som utmärker denna typ av företag: Konstruktion och design, projektnriktad utveckling och tillverkning samt eftermarknadsservice och underhåll av levererade produkter.

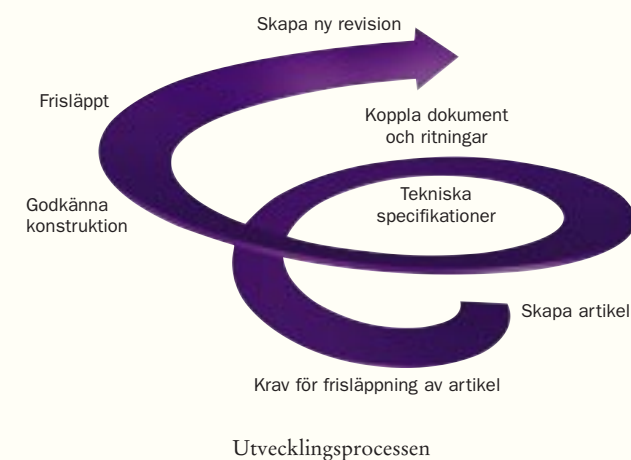
IFS är en av få leverantörer som kan leverera egna standardlösningar för hela flödet: PDM (Product Data Management), ERP och underhåll.

Avtal 1997: Bofors, Sverige, Kamewa, Sverige, Los Alamos National Laboratories, USA, Timberjack i Sverige, Finland, USA och Canada m fl.

Nya funktioner och moduler

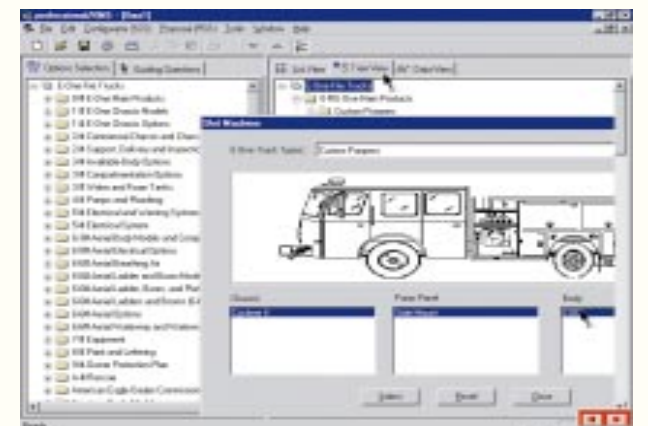
Den senaste versionen av IFS Applications innehåller många funktionella förbättringar, till exempel utökade processer inom området konstruktion/utveckling och branschlösningen IFS Complex Manufacturing.

En annan nyhet är att systemet bättre stödjer de affärsprocesser som krävs för att kunden ska kunna skapa effektiva värdekedjor tillsammans med andra



aktörer. Här ingår förbättringar inom processer som make-to-order, lager och transporter.

Under 1997 utvecklades ett antal nya affärsmoduler. I standardlösningen IFS Ekonomi har vi introducerat modulen Finansiell Reskontra. I standardlösningen IFS Personal har vi infört nya moduler för kompetensplanering, personalplanering och projektadministration. Vi presenterade under året projektet för IFS' planeringsmodul, "Advanced Planning and Scheduling". Modulen innehåller grundläggande funktioner för så kallad "in-memory constraint based planning". Den kompletterar modulen MRP hos kunder som vill ha uppdaterad planeringsinformation i realtid, d v s sekundfärs information. Modulen görs tillgänglig för de första kunderna under andra kvartalet 1998.



IFS Sales Configurator

Ytterligare ett antal projekt påbörjades, bl a lanseras under kvartal tre 1998 IFS Sales Configurator – som effektiviserar arbetet med att sätta samman produktbudanden och offerter. Modulen ger användaren möjlighet att välja mellan att arbeta i windows- eller web-miljö vilket betyder att han eller hon kan arbeta på plats i kontoret, via Internet eller mobilt.

Under 1997 har vi introducerat de första web-lösningarna. Detta arbete intensifieras under 1998 och vi ska lansera fler nyheter som bygger på Internet, web, Java, mobiltelefoni och andra typer av utrustning. Våra användare kan välja mellan olika alternativ för att kommunicera med IFS Applications jämte de mer traditionella Windows-klienterna. En fördel med detta är enklare installation och underhåll – kostnaden reduceras eftersom användarna har direkt tillgång till funktionerna via mobiltelefoner och webbläsare.

Introduktionen av web-klienter är ett exempel där vår investering är måttlig men effekten stor.

I detta exempel utnyttjas fördelarna av att ha standardiserade gränssnitt hos alla befintliga affärsobjekt, något som innebär att endast nya ”bilder” måste byggas, medan det tunga arbetet med att bygga affärslogik kan återanvändas fullständigt.

Snabba installationer och Processmodellering

IFS Applications flexibilitet har länge inneburit att vi kan stödja många skilda branschers behov med vår standardapplikation. De paketerade branschlösningar som lanserats syftar till att ytterligare korta tiderna för installation och utbildning.

Vid 1997 års användarkonferens presenterades IFS Active Modeler – vårt verktyg för att använda affärsprocess-modeller som en dynamisk del av IFS Applications. Detta verktyg utgör en viktigt redskap i det fortsatta arbetet med att bygga specifika branschlösningar och effektivisera implementationer. Under 1998 inriktas utvecklingsarbetet på att öka stödet för direkt konfigurering av affärssystemet utifrån processmodellerna. Under 1998 inkluderas också IFS Active Modeler som en standardkomponent i IFS Applications.

En av våra viktigaste uppgifter är att arbeta vidare för att stödja våra kunder att förändra sin verksamhet i en värld som ändrar sig allt snabbare. Viktigt för att nå dit är också att ytterligare minska behovet av att kundanpassa systemet, och genom att ytterligare förkorta tiden för uppgradering. Vad gäller teknik, kommer vi att arbeta för att både skydda kunderna från tekniska återvändsgränder och hjälpa dem att dra full nytta av ny teknik.

Finansiell information



Exempel på
olika gränssnitt
mot IFS Applications.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Industrial and Financial Systems, IFS AB (publ) org nr 556122-0996 får härmed avge följande årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 1997-01-01 - 1997-12-31. Om inte särskilt anges redovisas alla belopp i miljoner kronor. Uppgifter inom parentes avser föregående år.

Verksamheten

Koncernens nettoomsättning uppgick till 632 (357) Mkr, varav 208 (87) Mkr avser licensförsäljning, 344 (237) Mkr konsultverksamhet och 80 (33) Mkr övriga intäkter.

Förvärv och försäljningar

Under året förvärvades:

- 100% av aktierna i Softwind AB, Värnamo. Bolaget hade vid förvärvet 50 anställda.
- 75% av aktierna i Pro:Con A/S, Danmark. Bolaget hade vid förvärvet 65 anställda.
- 51% av aktierna i Eurinfo SA, Frankrike. Bolaget hade vid förvärvet 108 anställda.
- 50% av verksamheten i Methodus Ltda., Brasilien som medförde 45 anställda.

IFS aktieinnehav i IFS Malaysia minskades under året från 68% till 25%. Aktieförsäljningen påverkade koncernens resultat positivt med 4,7 Mkr.

Resultat och ställning

Koncernens resultat efter finansnetto uppgick till -39 (1) Mkr och resultat efter skatt till -37 (-3) Mkr. Det huvud- sakliga skälet till det negativa resultatet är bolagets snabba internationella expansion som medfört ökade kostnader. Andra orsaker till resultatutvecklingen är bl a en intensifierad marknadssatsning i USA

om cirka 10 Mkr samt cirka 10 Mkr lägre resultat än förväntat i det nyförvärvade danska bolaget Pro:Con på grund av senare försäljningsstart av IFS Applications än beräknat.

Produktutveckling

IFS Applications lanserades 1997 i sin helhet i objekt-orienterad teknologi. Därmed avslutades sista fasen i det teknikskifte som inleddes 1994. Under 1998 kommer projekt för att förkorta implementations- och utbildningstider genom användning av process-modeller att prioriteras.

Koncernens utvecklingsbolag – IFS Research and Development AB – bedriver förutom utvecklings-verksamhet i Sverige även en filial i USA. Under hösten inleddes också utvecklingsverksamhet i Sri Lanka. Utgifterna för produktutvecklingen uppgick under året till 117 Mkr, varav 35 Mkr balanserats. Avskrivningar på balanserade utgifter för utveckling-sarbeten uppgick till 13 Mkr.

Investeringar

Koncernens bruttoinvesteringar i maskiner och inventarier uppgick till 79 (23) Mkr. Investeringar i goodwill till följd av företagsförvärv uppgick till 69 (12) Mkr.

Finansiering och likviditet

Under året genomfördes en nyemission om 6 250 000 aktier av serie B som inbringade 223 Mkr efter avdrag för emissionskostnader. Emissionen föregicks av en split av aktien (30:1).

Koncernens likvida medel uppgick den 31 december 1997 till 31 (9) Mkr. Därutöver förfogade koncernen

över outnyttjade krediter om 19 (10) Mkr. Soliditeten uppgick till 48% (44).

IFS-aktien noterades under året hos Stockholms Börs-information och under 1998 planeras att notera aktien på Stockholms Fondbörs.

Förslag till vinstdisposition

Till bolagsstämman förfogande står följande vinstmedel:

-Balanserad vinst	2 275 982,27
-Årets vinst	6 427 792,01
Summa kronor	8 703 774,28

Styrelsen föreslår att bolagets balanserade vinstmedel överföres i ny räkning.

Koncernens ansamlade förlust enligt koncernbalans-räkningen uppgår till 36,6 Mkr. Avsättningar till bundna reserver föreslås med 0,3 Mkr.

Bolagets förväntade framtida utveckling

Bolaget har beslutat att dela in koncernens försäljnings- och leveransbolag i regioner från och med 1998. Denna åtgärd har vidtagits för att på ett bättre sätt utnyttja koncernens managementresurser, samtidigt som det kan ge högre effektivitet inom områden som teknisk support, marknadsföring och kvalitetssäkring.

Bolaget förväntas att visa fortsatt stark tillväxt under 1998. Begynnande skalfördelar och en ökad fokusering på koncernens resultatutveckling förväntas leda till ett förbättrat resultat 1998.

Styrelsen avser att rekommendera bolagsstämman att genomföra en nyemission under 1998 eller 1999. En emissionslikvid kommer att användas för fortsatt expansion och företagsförvärv.

Resultaträkning	Not	1997	1996	1997	1996
		KONCERNEN		MODERBOLAGET	
Licensintäkter		208,2	87,1	2,1	0,0
Konsultintäkter		344,0	237,4	2,2	0,0
Övrigt		79,4	32,8	16,9	19,1
Nettoomsättning	1, 2	631,6	357,3	21,2	19,1
Förändring av lager av pågående arbeten för annans räkning		-8,0	-3,7	-	-
Aktiverat arbete för egen räkning	3	25,9	24,4	-	-
Övriga rörelseintäkter		1,5	1,9	0,7	1,9
Summa rörelseintäkter		651,0	379,9	21,9	21,0
Rörelsens kostnader					
Externa kostnader		263,3	143,3	55,1	21,2
Personalkostnader	4, 5, 6	384,6	208,5	11,7	7,7
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	11, 12	39,3	22,3	2,0	0,5
Övriga rörelsekostnader		1,5	0,5	1,5	1,5
Summa rörelsekostnader		688,7	374,6	70,3	30,9
RÖRELSERESULTAT		-37,7	5,3	-48,4	-9,9
Resultat från finansiella investeringar					
Resultat från andelar i dotterföretag	7	4,7	-	-1,7	1,4
Resultat från andelar i intresseföretag	8	-0,2	-	-	-
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	9	10,0	2,9	15,9	1,4
Räntekostnader och liknande resultatposter		-16,2	-7,2	-7,7	-3,8
Summa resultat från finansiella investeringar		-1,7	-4,3	6,5	-1,0
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		-39,4	1,0	-41,9	-10,9
Bokslutsdispositioner					
Erhållna koncernbidrag		-	-	53,3	12,0
Lämnade koncernbidrag		-	-	-5,0	-
RESULTAT FÖRE SKATT		-39,4	1,0	6,4	1,1
Skatt på årets resultat	10	-0,7	-4,4	-	-
Minoritetsandel i årets resultat		2,7	0,5	-	-
ÅRETS RESULTAT		-37,4	-2,9	6,4	1,1

Balansräkning	Not	1997-12-31	1996-12-31	1997-12-31	1996-12-31
		KONCERNEN		MODERBOLAGET	
TILLGÅNGAR					
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar	11				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten		57,5	42,1	-	-
Produkträttigheter		17,5	5,5	-	-
Dataprogram		7,6	4,8	0,1	-
Goodwill		76,5	13,6	2,0	-
Summa immateriella anläggningstillgångar		159,1	66,0	2,1	-
Materiella anläggningstillgångar	12, 13, 14				
Byggnader och mark		30,4	9,5	9,3	9,5
Maskiner och inventarier		96,6	31,3	35,3	0,8
Förskott avseende materiella anläggningstillgångar		10,2	2,4	-	-
Summa materiella anläggningstillgångar		137,2	43,2	44,6	10,3
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i dotterföretag	15	-	-	111,3	39,3
Andelar i intresseföretag	16	11,9	6,0	6,6	6,0
Fordringar hos dotterföretag		-	-	44,3	7,2
Fordringar hos intresseföretag		4,7	0,0	4,7	-
Andra långfristiga värdepappersinnehav		1,2	0,0	0,6	-
Andra långfristiga fordringar	17	16,2	1,0	1,6	0,2
Summa finansiella anläggningstillgångar		34,0	7,0	169,1	52,7
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		330,3	116,2	215,8	63,0
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager mm					
Färdiga varor och handelsvaror		4,9	3,1	0,6	0,1
Pågående arbeten för annans räkning	18	2,1	3,4	-	-
Summa varulager mm		7,0	6,5	0,6	0,1
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		195,4	136,7	2,0	0,2
Fordringar hos dotterföretag		-	-	171,3	97,2
Fordringar hos intresseföretag		3,3	0,0	1,4	0,0
Skattefordringar		3,1	-	1,6	0,0
Övriga fordringar		19,1	18,6	0,9	14,0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	19	98,0	12,3	7,8	2,6
Summa kortfristiga fordringar		318,9	167,6	185,0	114,0
Kassa och bank		30,5	8,7	1,7	1,0
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		356,4	182,8	187,3	115,1
SUMMA TILLGÅNGAR		686,7	299,0	403,1	178,1

Balansräkning	Not	1997-12-31	1996-12-31	1997-12-31	1996-12-31
		KONCERNEN		MODERBOLAGET	
EGET KAPITAL	20				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital (25 176 100 aktier, à nom 5 kr)		125,9	6,3	125,9	6,3
Bundna reserver		230,0	127,0	219,3	116,4
Summa bundet eget kapital		355,9	133,3	345,2	122,7
Ansamlad förlust/balanserad vinst					
Fria reserver		0,8	1,8	2,3	1,2
Årets resultat		-37,4	-2,9	6,4	1,1
Summa ansamlad förlust/balanserad vinst		-36,6	-1,1	8,7	2,3
SUMMA EGET KAPITAL		319,3	132,2	353,9	125,0
MINORITETSANDEL		10,5	0,1	-	-
OBESKATTADE RESERVER	21	-	-	0,5	0,5
AVSÄTTNINGAR					
Avsättningar för skatter		7,4	5,2	-	-
Övriga avsättningar		0,4	0,0	-	-
SUMMA AVSÄTTNINGAR		7,8	5,2	-	-
LÅNGFRISTIGA SKULDER					
Skulder till kreditinstitut	22, 23	103,5	51,7	8,9	36,2
Övriga skulder		17,9	0,4	8,0	-
SUMMA LÅNGFRISTIGA SKULDER		121,4	52,1	16,9	36,2
KORTFRISTIGA SKULDER					
Skulder till kreditinstitut		3,6	0,0	-	-
Förskott från kunder		2,1	0,0	-	-
Leverantörsskulder		54,0	31,2	12,7	3,9
Skulder till dotterföretag		-	-	12,5	8,2
Skulder till intresseföretag		0,1	0,0	0,0	-
Skatteskulder		-	2,5	-	-
Övriga kortfristiga skulder		70,1	21,8	1,9	1,7
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24	97,8	53,9	4,7	2,6
SUMMA KORTFRISTIGA SKULDER		227,7	109,4	31,8	16,4
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		686,7	299,0	403,1	178,1
POSTER INOM LINJEN					
Ställda säkerheter	25	203,9	108,0	44,2	26,4
Ansvarsförbindelser	26	10,0	10,1	119,5	40,6

Finansieringsanalys	1997	1996	1997	1996
	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN				
Rörelseresultat	-37,7	5,3	-48,4	-9,9
Avskrivningar	39,3	22,3	2,0	0,4
Förändring av minoritetsandel	2,7	0,5	-	-
Erhållna koncernbidrag	-	-	53,3	12,0
Lämnade koncernbidrag	-	-	5,0	-
Tillförda medel från den löpande verksamheten före betalda räntor och inkomstskatter	4,3	28,1	1,9	2,5
Utdelning på aktier i dotterföretag	-	-	-	1,4
Erhållen ränta	10,0	2,9	15,9	1,4
Erlagd ränta	-16,2	-7,2	-7,7	-3,8
Inkomstskatt	-0,7	-4,4	-	-
Tillförda medel från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-2,6	19,4	10,1	1,5
Förändringar av rörelsekapital				
Ökning/Minskning av varulager	-0,5	7,3	-0,5	-0,1
Ökning av kortfristiga fordringar	-151,3	-80,3	-71,0	-97,7
Ökning av kortfristiga skulder	118,3	2,8	15,4	0,1
Tillförda medel från den löpande verksamheten	-36,1	-50,8	-46,0	-96,2
INVESTERINGSVERKSAMHETEN				
Förvärv av dotterföretag, netto	-	-	-73,7	-24,4
Förvärv av övriga värdepapper, netto	-1,2	0,6	-0,6	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar, netto	-102,9	-21,6	-36,6	-1,1
Ökning av förskott avseende materiella anläggningstillgångar	-7,8	-2,4	-	-
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar, netto	-116,4	-42,2	-2,3	0,0
Använda medel i investeringsverksamheten	-228,3	-65,6	-113,2	-25,5
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN				
Nyemission	222,5	117,5	222,5	117,5
Ökning av långfristiga fordringar	-19,9	-0,7	-43,3	-0,3
Upptagna lån	71,9	46,7	8,0	36,2
Amortering av skulder	0,0	-39,5	-27,3	-30,0
Förändring av minoritetsintresse	10,4	-0,5	-	-
Omräkningsdifferenser	1,3	-0,2	-	-
Utbetald utdelning	-	-2,5	-	-2,5
Tillförda medel från finansieringsverksamheten	286,2	120,8	159,9	120,9
Ökning/Minskning av likvida medel	21,8	4,4	0,7	-0,8
Likvida medel vid årets början	8,7	4,3	1,0	1,8
Likvida medel vid årets slut	30,5	8,7	1,7	1,0

Noter till årsredovisningen

Redovisningsprinciper

Belopp anges i Mkr där ej annat anges. Omarbetning av årsredovisningen har gjorts med anledning av ny svensk lagstiftning om årsredovisning i aktiebolag (Årsredovisningslag 1995:1554).

Årsredovisningen har upprättats enligt god redovisningssed, vilket bl a innebär att koncernen tillämpar Redovisningsrådets rekommendationer.

Konsolideringsprinciper

I koncernen ingår förutom moderbolaget samtliga dotterföretag. Som dotterföretag räknas samtliga företag där koncernen äger andelar och direkt eller indirekt har röstmajoritet eller genom avtal har ett bestämmande inflytande.

I de dotterföretag där minoritetsintresse förekommer och där det egna kapitalet är negativt har koncernen ej bokfört någon minoritetsfordran, eftersom det inte finns någon bindande förpliktelse om att minoritetsägarna skall täcka kapitalunderskottet. Det negativa minoritetsintresset uppgår till 2,6 Mkr.

Koncerninterna transaktioner har eliminerats.

Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att i koncernens egna kapital ingår endast koncernens andel av efter förvärvet intjänat eget kapital i dotterföretag och intresseföretag.

Andelar i intresseföretag, i vilka koncernens röstinnehav är minst 20% och högst 50%, redovisas enligt kapitalandelsmetoden. I andelar i intresseföretags resultat i resultaträkningen redovisas koncernens

andel av resultat efter skatt. Kapitalandelar i intresseföretag upptas till koncernens andel i bolagens egna kapital efter justering för ej avskrivna goodwillvärden.

Andelar i övriga företag är upptagna till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet.

Goodwill

Koncernmässig goodwill skrivs av enligt individuell bedömning av den ekonomiska livslängden.

Omräkning av utländska bolags bokslut vid konsolidering

Vid omräkning av utländska dotterföretags resultat- och balansräkningar har den s k dagskursmetoden använts. Metoden innebär att balansräkningens poster omräknas till balansdagens kurs och resultaträkningens poster till årets genomsnittskurs. De omräkningsdifferenser som då uppkommer förs direkt mot koncernens egna kapital.

Latent skatt i obeskattade reserver

Koncernen redovisar latent skatt hänförlig till skillnader mellan tillgångars och skulders bokförda värden och deras skattemässiga värden. I koncernredovisningen redovisas inte bokslutsdispositioner och obeskattade reserver. Då sådana poster förekommer i de enskilda bolagen återförs de i koncernen med beaktande av latent skatt. Resultateffekten efter skatt redovisas i resultaträkningen som en del av årets vinst och i balansräkningen som bundet eget kapital. För de svenska bolagen har en skattesats om 28% använts. För koncernens utländska dotterföretag används aktuell skattesats i respektive land.

Leasing

Koncernen tillämpar vid redovisning av leasingavtal Redovisningsrådets rekommendation nr 6. Huvuddelen av leasingavtalen har bedömts utgöra operationell leasing, vilket innebär att leasingavgifterna kostnadsförs under hyresperioden. I de fall koncernen bedömt leasingavtalen som finansiell leasing redovisas dessa som anskaffning av materiella anläggningstillgångar samt som skulder. Avskrivningar görs då på samma sätt som om bolaget ägt tillgången (se nedan under materiella anläggningstillgångar). Vid finansiell leasing delas de löpande leasingavgifterna upp i en räntedel, som kostnadsförs, och en amorteringsdel.

Omräkning av fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har upptagits till balansdagens kurs. Kursdifferenserna delas in i rörelserelaterade och finansiella. De kursdifferenser som redovisas i rörelsen avser främst kundfordringar och leverantörsskulder. De finansiella kursdifferenserna är hänförliga till finansiella tillgångar och skulder.

Intäktsredovisning

Licensintäkter redovisas då kund fått tillgång till IFS programvara. Denna princip är ny för året. Tidigare tillämpades principen att intäktsföra licenser vid faktureringstillfällena, som i normalfallet var uppdelat i tre tillfällen.

Underhållsintäkter är de avgifter IFS kunder betalar för att erhålla rätt att bli uppgraderad till nya versioner av IFS Applications. Dessa avgifter inkluderar ej

konsultkostnader för installation. IFS periodiserar dessa intäkter över kontraktperiodens längd.

Kostnader för forskning och utveckling

IFS arbetar löpande med ett flertal produktutvecklingsprojekt. Huvuddelen av kostnaderna för produktutveckling avser personalkostnader. Utöver personalkostnader tillkommer vissa indirekta kostnader såsom lokaler, resor och kontorsomkostnader. I indirekta kostnader ingår ej kostnader för exempelvis avskrivningar av balanserade produktutvecklingskostnader och allmänna administrationskostnader. En mindre del av produktutvecklingsarbetet genomförs av inhyrda konsulter.

Ett projekt inleds med framtagande av en kravspecifikation. Därefter skapas en modell och i många fall en prototyp av produkten. Modellen och prototypen utgör beslutsunderlag för de utvecklingsprojekt som skall leda fram till en kommersiell produkt eller till en produkt som avses tas i bruk i eget utvecklingsarbete. De kostnader som uppstår fram till och med framtagande av modell/prototyp redovisas löpande mot resultatet.

Underlag för balansering av utvecklingskostnader utgörs av de kostnader som uppkommer i utvecklingsprojekten, efter det att modell/prototyp framtagits.

Utvecklingsprojekt är behäftade med ett visst mått av såväl teknisk som kommersiell osäkerhet. Med tanke på denna osäkerhet balanseras endast 40% av de totala kostnader som ingår i underlaget för aktivering.

De balanserade utvecklingskostnaderna skrivs av över för varje utvecklingsprojekt individuellt bedömd ekonomisk livslängd, dock maximerad till fem år. Löpande görs en bedömning av huruvida tidigare balanserade utgifter är balansgilla och nedskrivning sker ifall detta bedöms erforderligt.

Varulager

Varulagret redovisas enligt ”först in först ut”-principen. Värderingen har gjorts till det lägsta av anskaffningskostnaden och det verkliga värdet, vilket medför att inkuransrisken har beaktats.

Pågående arbeten

Värderingen av pågående arbeten har gjorts till det lägsta av anskaffningskostnaden och det verkliga värdet. Anskaffningskostnaden motsvaras av direkta kostnader samt skäligt pålägg för indirekta kostnader.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar tas upp till anskaffningskostnaden. Avskrivningar enligt plan beräknas på anläggningstillgångarnas anskaffningsvärde. Avskrivningarna som görs linjärt, baseras på tillgångarnas uppskattade ekonomiska livslängd. Följande avskrivningssatser används för de olika tillgångsslagen:

Byggnader	2%
Inventarier och datorer	20%
Flygplan	5%

Immateriella anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan görs linjärt och baseras på tillgångarnas uppskattade ekonomiska livslängd. Följande avskrivningssatser används för de olika tillgångsslagen:

Goodwill	10%
Förvärvade produkträttigheter	10%
Dataprogram	20%
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	20%

Fordringar/Skulder

Fordringar och skulder har tagits upp till de belopp som förväntas inflyta respektive betalas.

EFFEKTER AV FÖRÄNDRADE REDOVISNINGSPRINCIPER

Intäktsredovisning

Uppskattningsvis har den förändrade redovisningsprincipen avseende intäktsredovisning av licensintäkter påverkat årets resultat positivt med 10 Mkr. Jämförelse- tal för 1996 har ej korrigerats till ny princip.

Kostnader för forskning och utveckling

I samband med förändringen av redovisningen av kostnader för utvecklingsarbeten har förutbetalda kostnader för produktutveckling om 9,6 Mkr kostnadsförts 1997. Jämförelsetalen för 1996 har korrigerats så att detta belopp i balansräkningen är upptaget som balanserade utgifter för utvecklingsarbeten. I resultaträkningen 1997 har kostnaden reducerat posten aktiverade utgifter för utvecklingsarbeten,

Not 1 Nettoomsättningens fördelning på geografiska marknader

	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Norden	469,8	302,5	14,2	18,0
Västeuropa och mellanöstern (EMEA)	45,8	2,0	3,8	0,0
Central- och Östeuropa	31,7	18,7	0,5	0,2
Nord- och Sydamerika	69,9	20,8	0,9	0,1
Asien	8,0	3,3	1,2	0,1
Övrigt	6,4	10,0	0,6	0,7
Summa	631,6	357,3	21,2	19,1

Not 2 Inköp och försäljning mellan koncernföretag

För moderbolaget avser 36% (0%) av årets inköp och 75% (94%) av årets försäljning egna dotterföretag.

Not 3 Forsknings- och utvecklingsarbeten

	Koncernen		Moderbolaget	
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	35,5	24,4	-	-
Förutbetalda kostnader för produktutveckling	-9,6	-	-	-
Summa	25,9	24,4	-	-
Kostnader för produktutveckling uppgick till 117 (72) Mkr, varav 35 Mkr balanserats. Avskrivningar på balanserade utvecklingskostnader uppgick till 13 (12) Mkr. I samband med förändringen av redovisningen av kostnader för utvecklingsarbeten har förutbetalda kostnader för produktutveckling om 9,6 Mkr kostnadsförts 1997.				

Not 4 Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
Löner och ersättningar	284,1	149,8	7,7	3,6
Sociala kostnader	69,1	42,4	2,4	1,4
Pensionskostnader	14,3	9,4	0,7	0,5
Övriga personalkostnader	17,1	6,9	0,9	2,2
Summa	384,6	208,5	11,7	7,7

Av moderbolagets pensionskostnader avser 0,1 (0,1) Mkr styrelse och VD. Motsvarande belopp för koncernen var 1,2 (0,7) Mkr.

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m fl och anställda

	1997		1996	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige	1,0	6,6	2,2	1,4
Dotterföretag i Sverige	4,3	132,5	2,9	83,7
Dotterföretag utomlands				
Norge	0,8	39,2	0,7	31,4
Finland	0,8	4,2	0,5	3,2
Danmark	1,4	24,5	1,2	2,6
Tyskland	1,0	3,3	-	-
England	1,0	7,0	-	-
Frankrike	0,2	7,7	-	-
Polen	0,7	7,3	0,3	4,3
USA	1,2	32,0	0,8	12,9
Brasilien	0,1	1,4	-	-
Singapore	0,0	1,4	-	-
Malaysia	0,5	0,7	0,6	1,1
Japan	1,0	2,3	-	-
Dotterföretag utomlands totalt	8,7	131,0	4,1	55,5
Koncernen totalt	14,0	270,1	9,2	140,6

Not 5 Ersättning till ledande befattningshavare

Arvoden till styrelsen har under året uppgått till 0,2 Mkr.
Koncernchefen uppbar lön och andra förmåner totalt uppgående till 0,8 Mkr. I händelse av uppsägning gäller för verkställande direktören 12 månaders uppsägningstid från bolagets sida och 6 månaders uppsägningstid från verkställande direktörens sida.
Inga pensionsförmåner utöver normal pensionsplan utgår.
För övriga ledande befattningshavare i koncernen gäller uppsägningstider mellan 6 och 12 månader från bolagets sida och 6 månaders uppsägning från befattningshavarens sida.
Gällande pensionsförsäkringar motsvarar de regler som gäller inom SAF/PTK området.

Not 6 Medeltal anställda per land

	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Sverige	450	316	23	9
därav kvinnor	116	81	10	3
Norge	104	80	-	-
Finland	15	12	-	-
Danmark	66	8	-	-
Tyskland	7	-	-	-
England	17	-	-	-
Frankrike	27	-	-	-
Polen	75	46	-	-
USA	61	39	-	-
Brasilien	10	-	-	-
Japan	6	-	-	-
Singapore	6	-	-	-
Malaysia	8	7	-	-
Summa utomlands	402	192	-	-
därav kvinnor	119	47	-	-
Totalt	852	508	23	9
därav kvinnor	235	128	10	3

Not 7 Resultat från andelar i dotterföretag

	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Utdelningar	-	-	-	1,4
Realisationsresultat vid försäljning av IFS Malaysia	4,7	-	-1,7	-
Summa	4,7	-	-1,7	1,4

Not 8 Resultat från andelar i intresseföretag

	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Nedskrivningar	-0,2	-	-	-
Summa	-0,2	-	-	-

Not 9 Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Räntor	2,6	1,5	9,4	1,0
Kursdifferenser	4,4	1,4	3,5	0,4
Intäkter från personaloptioner 1)	3,0	-	3,0	-
Summa	10,0	2,9	15,9	1,4

1) 600 000 optionsrätter à 5 kronor styck. Varje optionsrätt ger rätt att under tiden från och med den 1 juli 1997 till och med den 30 juni 2000 teckna en aktie av serie B i IFS till en teckningskurs om 80,00 kr. Syftet med emissionen är att erbjuda anställda i bolaget att förvärva teckningsoptioner och därigenom kunna bli delägare i moderbolaget.

Not 10 Skatt på årets resultat

	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Betald	1,1	3,5	-	-
Latent	-0,4	0,9	-	-
Summa	0,7	4,4	-	-

Not 11 Immateriella anläggningstillgångar

Koncernen	Balanserade produkt- utvecklingskostnader	Produkt- rättigheter	Data- program	Goodwill	Total
ACKUMULERAT ANSKAFFNINGSVÄRDE					
Ingående balans	68,9	11,8	6,2	14,5	101,4
Ackumulerat anskaffningsvärde i förvärvade bolag	-	1,4	1,4	-	2,8
Inköp	37,8	12,5	4,2	69,0	123,5
Försäljning/utrangeringar	-9,6	-	-	-1,7	-11,3
Årets omräkningsdifferens	-	-	-0,1	1,7	1,6
Utgående balans	97,1	25,7	11,7	83,5	218,0
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR					
Ingående balans	-26,8	-6,3	-1,4	-0,9	-35,4
Ackumulerade avskrivningar i förvärvade bolag	-	-0,2	-1,0	-	-1,2
Årets avskrivningar	-12,8	-1,7	-1,7	-6,4	-22,6
Försäljning/utrangeringar	-	-	-	0,3	0,3
Utgående balans	-39,6	-8,2	-4,1	-7,0	-58,9
Total	57,5	17,5	7,6	76,5	159,1

Moderbolaget	Data- program	Goodwill	Total
ACKUMULERAT ANSKAFFNINGSVÄRDE			
Ingående balans	0,0	0,0	0,0
Inköp	0,1	2,2	2,3
Utgående balans	0,1	2,2	2,3
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR			
Ingående balans	0,0	0,0	0,0
Årets avskrivningar	-	-0,2	-0,2
Utgående balans	0,0	-0,2	-0,2
Total	0,1	2,0	2,1

I samband med förändringen av redovisningen av kostnader för utvecklingsarbeten har förutbetalda kostnader för produktutveckling om 9,6 Mkr kostnadsförts 1997.

Not 12 Materiella anläggningstillgångar

Koncernen	Byggnader och mark	Maskiner	Inventarier och datorer	Förskott	Total
ACKUMULERAT ANSKAFFNINGSVÄRDE					
Ingående balans	10,4	-	52,4	2,4	65,2
Ackumulerat anskaffningsvärde i förvärvade bolag	22,5	-	31,6	-	54,1
Inköp	1,3	34,7	33,0	10,2	79,2
Försäljning/utrangeringar	-0,1	-	-4,0	-2,4	-6,5
Årets omräkningsdifferens	-	-	-0,2	-	-0,2
Utgående balans	34,1	34,7	112,8	10,2	191,8
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR					
Ingående balans	-0,9	-	-21,1	-	-22
Ackumulerade avskrivningar i förvärvade bolag	-2,2	-	-15,5	-	-17,7
Årets avskrivningar	-0,6	-1,3	-14,8	-	-16,7
Försäljning/utrangeringar	-	-	1,8	-	1,8
Årets omräkningsdifferens	-	-	-	-	-
Utgående balans	-3,7	-1,3	-49,6	-	-54,6
Total	30,4	33,4	63,2	10,2	137,2
Moderbolaget					
	Byggnader och mark	Maskiner	Inventarier och datorer		Total
ACKUMULERAT ANSKAFFNINGSVÄRDE					
Ingående balans	10,3	-	2,3		12,6
Inköp	-	34,7	1,6		36,3
Försäljning/utrangeringar	-	-	-0,5		-0,5
Utgående balans	10,3	34,7	3,4		48,4
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR					
Ingående balans	-0,8	-	-1,6		-2,4
Årets avskrivningar	-0,2	-1,3	-0,2		-1,7
Försäljning/utrangeringar	-	-	0,3		0,3
Utgående balans	-1,0	-1,3	-1,5		-3,8
Total	9,3	33,4	1,9		44,6

Not 13 Framtida leasingarrangemang

Utöver ovan redovisade anläggningar leasas inventarier och bilar i koncernen. Återstående hyresbetalningar för dessa uppgår till 38,5 (18,6) Mkr och fördelar sig över kommande år enligt följande:					
1998: 14,8	1999: 11,5	2000: 7,4	2001: 3,9	2002: 0,9	

Not 14 Taxeringsvärden

Taxeringsvärdena för de svenska fastigheterna uppgår till 4,1 (1,8) Mkr . Härutöver innehar bolaget en kontorsfastighet i Frankrike.					
---	--	--	--	--	--

Not 15 Andelar i dotterföretag	Organisations-nummer	Säte	Antal aktier	Kapital/ rösträttsandel	Bokfört värde
Operativa bolag					
Softwind AB	556279-8370	Värnamo	7 470	100	42,0
IFS Softwind Data AB	556139-5541	Värnamo	7 500	100	-
Softwind Holding AB	556284-4554	Värnamo	1 000	100	-
IFS Inc.		USA	5 000 000	100	19,2
Eurinfo SA		Frankrike	22 950	51	14,2
SCI le Chateau		Frankrike	100	100	-
Eurinfo GmbH		Tyskland	100	100	-
IFS Poland Sp.z.o.o		Polen	26 189	100	7,6
IFS Norge AS		Norge	2 200	100	6,6
IFS Sverige AB	556211-7720	Linköping	3 000	100	4,8
IFS Brazil		Brasilien		50	4,7
IFS Research & Development AB	556209-6528	Linköping	1 000	100	2,5
IFS UK Ltd		England	200 000	100	2,5
IFS Deutschland GmbH		Tyskland	2	100	2,2
IFS Solutions Asia Pacific Pte Ltd		Singapore		100	1,5
TAU Teknisk Analysutveckling AB	556248-4856	Linköping	1 000	100	1,3
IFS International Flight Service AB	556160-2938	Linköping	10 000	100	1,0
IFS Japan Inc.		Japan	200	100	0,6
Torron System AB	556150-5735	Linköping	20	100	0,1
IFS Industrial Systems Finland OY		Finland	21 942	95,4	0,0
IFS Danmark A/S		Danmark	43	86	0,0
IFS Applications A/S		Danmark	2	75	-
Pro:Con A/S		Danmark	1	100	-
Access International AB	556530-9316	Sverige	1	100	-
Vilande bolag					
IFS Int Operations AB	556040-6042	Linköping	2 400	100	0,3
IFS Svensk Idéutveckling AB	556150-5735	Linköping	1 000	100	0,1
IFS Utvecklings AB	556221-7835	Linköping	1 000	100	0,1
Summa bokfört värde i moderbolaget					111,3

Not 16 Andelar i intresseföretag

	Organisations-nummer	Säte	antal andelar	Kapital/ rösträtts-andel	Bokfört värde Moderbolaget	Bokfört värde Koncernen
Direkt ägda						
Elsidor KB, Jönköping	916523-2126	Jönköping	1/3	33,3%	6,0	6,0
IFS Malaysia Sdn Bhd		Malaysia	250 000	25,0%	0,6	0,4
Indirekt ägda						
PT Versa Torron Sistekindo/ PT Versa Citra Piranti		Indonesien		25,0%	-	5,4
Eurinfo Mediterranee, Frankrike		Frankrike	847	33,9%	-	0,1
Summa					6,6	11,9

Not 17 Andra långfristiga fordringar

	Depositioner	Kund fordringar	Övriga finansiella anläggn.tillg.	Summa
Koncernen				
Ingående värde	0,5	-	0,5	1,0
Förändring under året	1,8	10,2	3,2	15,2
Utgående värde	2,3	10,2	3,7	16,2
Moderbolaget				
Ingående värde	-	-	0,2	0,2
Förändring under året	-	-	1,4	1,4
Utgående värde	-	-	1,6	1,6

Not 18 Pågående arbeten för annans räkning	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Nedlagda kostnader	5,6	3,4	-	-
Fakturerade delbelopp	-3,5	0,0	-	-
Summa	2,1	3,4	-	-

Not 19 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Förutbetalda hyror	5,5	4,5	1,8	1,8
Övriga förutbetalda kostnader	19,2	4,9	6,0	0,3
Upplupna intäkter	73,3	2,9	0,0	0,5
Summa	98,0	12,3	7,8	2,6

Not 20	Förändring av eget kapital	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fria reserver	
Koncernen					
	Belopp vid årets ingång	6,3	127,0	-1,1	
	Fondemission	88,3	-88,3	-	
	Nyemission, brutto	31,3	206,3	-	
	Avgår emissionskostnader vid nyemission	-	-15,0	-	
	Förändring omräkningsdifferens	-	-	1,9	
	Årets resultat 1997	-	-	-37,4	
	Belopp vid årets utgång	125,9	230,0	-36,6	
		Aktie- kapital	Överkurs- fond	Reserv- fond	Balanserad vinst
Moderbolaget					
	Belopp vid årets ingång	6,3	115,9	0,5	2,3
	Fondemission	88,3	-88,3		
	Nyemission, brutto	31,3	206,2		
	Avgår emissionskostnader vid nyemission		-15,0		
	Årets resultat 1997				6,4
	Belopp vid årets utgång	125,9	218,8	0,5	8,7

Not 21 Obeskattade reserver	1997	1996
	Moderbolaget	
Akkumulerad skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan	0,4	0,4
Periodiseringsfond	0,1	0,1
Summa	0,5	0,5

Not 22 Långfristiga skulder	1997	1996	1997	1996
Nedan anges den del av långfristiga skulder som förfaller till betalning senare än fem år efter balansdagen.				
	Koncernen		Moderbolaget	
Skulder till kreditinstitut	2,1	-	-	-

Not 23 Skulder till kreditinstitut	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Checkräkningskredit	60,3	51,7	8,9	36,2
Övriga lån	43,2	-	-	-
Summa	103,5	51,7	8,9	36,2
Beviljad kredit	79,7	61,9	15,0	40,0
Outnyttjad kredit	19,4	10,2	6,1	3,8

Not 24 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Upplupna semesterlönekostnader	33,5	16,1	1,9	0,8
Upplupna sociala avgifter	6,5	3,3	0,3	0,1
Upplupna lönekostnader	4,6	2,5	0,1	0,1
Övriga upplupna kostnader	12,3	7,5	0,5	1,5
Periodiserade underhållsintäkter	22,5	16,2	-	-
Övriga förutbetalda intäkter	18,4	8,3	1,9	0,1
Summa	97,8	53,9	4,7	2,6

Not 25 Ställda säkerheter	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Spärrade bankmedel	6,2	-	-	-
Avseende långfristig skuld till kreditinstitut				
Fastighetsinteckningar	24,0	5,6	-	5,6
Bostadsrätt	-	2,0	-	2,0
Företagsinteckningar	118,4	50,7	4,0	2,0
Andelar i kommanditbolag	6,0	6,0	6,0	6,0
Pantsatta kundfordringar	13,9	8,5	-	-
Aktier i dotterbolag	35,4	35,2	34,2	10,8
Summa	203,9	108,0	44,2	26,4

Not 26 Ansvarsförbindelser	1997	1996	1997	1996
	Koncernen		Moderbolaget	
Borgensförbindelser, externa	10,0	10,1	10,0	10,0
Generell borgen för dotterföretag	-	-	39,2	20,7
Moderbolagsgarantier	-	-	20,7	0,5
Efterställningsgarantier till förmån för dotterföretag	-	-	49,6	9,4
Summa	10,0	10,1	119,5	40,6

LINKÖPING 1998-03-30

Jan Danielson
STYRELSENS ORDFÖRANDE

Bengt Nilsson
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Terje Vangbo

Manni Svensson

Lars Karlsson

Rolf Erichs

VÅR REVISIONSBERÄTTELSE HAR AVGIVITS 1998-03-31

Monica Ramseyer
AUKTORISERAD REVISOR

Håkan Thörnholm
AUKTORISERAD REVISOR

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Industrial and Financial Systems, IFS AB (publ.), Org nr 556122-0996.

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Industrial and Financial Systems, IFS AB (publ.) för räkenskapsåret 1997. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed. 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 direktören är ersättningsskyldig mot bolaget eller på annat sätt har 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, varför vi tillstyrker

att resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen fastställs och

att vinsten i moderbolaget disponeras 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.

LINKÖPING 1998-03-31

Monica Ramseyer
AUKTORISERAD REVISOR

Håkan Thörnholm
AUKTORISERAD REVISOR

IFS-aktien

Den 31 december 1997 uppgick aktiekapitalet i IFS Industrial & Financial Systems, IFS AB (publ) till 125,8 Mkr, fördelat på 6 621 300 A-aktier, 14 654 800 B-aktier och 3 900 000 C-aktier. Det nominella beloppet är 5 kronor. En A-aktie berättigar till tio röster och en B-aktie respektive C-aktie till en röst på bolagsstämman. Samtliga aktier har lika rätt till utdelning.

Under 1997 genomfördes en nyemission på 6 250 000 aktier av serie B. Teckningskursen var 38 kronor per aktie, vilket motsvarar 237,5 Mkr totalt. Efter avdrag för emissionskostnader ökade bolagets egna kapital med 222,5 Mkr. Nyemissionen föregicks av en split om 30:1.

IFS B- och C-aktier noterades på Stockholm Börsinformations (SBI) lista den 30 juni 1997. Under året

omsattes 6,8 miljoner aktier till ett värde av 322 Mkr. Det samlade värdet av IFS-aktien uppgick 1998-03-31 till 1 611 Mkr.

Utdelningspolitik

Styrelsens målsättning är att även i fortsättningen hålla en hög takt i bolagets internationella expansion under de närmaste åren. Styrelsen anser att det är av stor vikt att denna tillväxt sker med bibehållen finansiell balans. IFS policy är att likviditeten de närmaste åren skall utnyttjas för att finansiera koncernens tillväxt. Styrelsen för IFS har således ej för avsikt att föreslå aktieutdelningar för de närmaste åren.

IFS aktieägare

Ägarförhållandena i IFS framgår av nedanstående tabell. Uppgifterna har hämtats från VPC per 1997-12-31

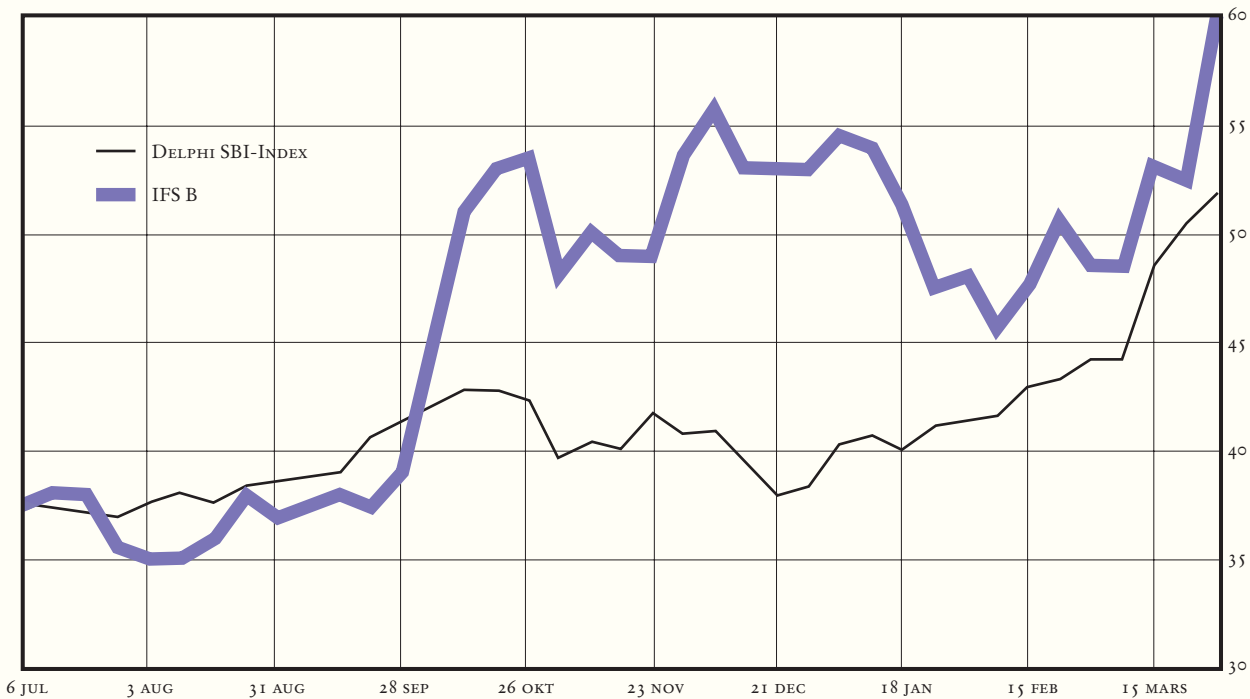
Aktieägare	A-aktier	B-aktier	C-aktier	% av kapital	% av röster
Bengt Nilsson genom bolag	1 394 310	767 130	-	8,6	17,3
Chase Manhattan Bank	-	1 460 100	486 000	7,7	2,3
Union Bank	-	1 027 000	-	4,1	1,2
Fidelity FD-Europe	-	539 700	438 750	3,9	1,1
Lars Karlsson	653 430	224 580	-	3,5	8,0
Heinz Kopfinger	609 690	208 260	-	3,2	7,4
Northern Trust Co	-	-	810 000	3,2	1,0
State Street Bank and Trust	-	400 000	264 000	2,6	0,8
SE-Bankens Teknologifond	-	311 000	300 000	2,4	0,7
Johan Linder	468 510	132 850	-	2,4	5,7
Manni Svensson	507 660	62 670	-	2,3	6,1
Ulf Stern	342 900	209 100	-	2,2	4,3
Martin Graap	337 260	110 000	-	1,8	4,1
Deutsche Bank	-	-	391 300	1,6	0,5
Övriga	2 307 540	9 202 410	1 209 950	50,5	39,5
Totalt	6 621 300	14 654 800	3 900 000	100,0	100,0

Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer

Aktiefördelning	Antal aktier	% av antal	Antal ägare	% av ägare
1-1000	1 086 025	4	2 409	80
1001-10 000	1 217 613	5	422	14
10 001-100 000	4 327 264	17	123	4
100 001	18 545 198	74	48	2
Totalt	25 176 100	100	3 002	100

Data per aktie	
Resultat kronor per aktie	
Efter schablonskatt (28%)	-1,05
Efter full skatt (betald skatt)	-1,48
Eget kapital per aktie (inklusive minoritetens andel)	13,10
Antal aktier (tusental)	25 176

IFS-aktiens utveckling 1997 i jämförelse med SBI-index



Källa: Delphi Economics.



Styrelsen från vänster: Manni Svensson, Jan Danielson, Rolf Erichs, Bengt Nilsson, Terje Vangbo och Lars Karlsson.

Styrelsen

Jan Danielson, född 1935. Styrelsens ordförande. F d ledamot av Volvos koncernledning. Ledamot sedan 1997. Övriga styrelseuppdrag: Nordfalks AB, A-banan Projekt AB, Ekman & Co AB, samt Kockums AB. Aktieinnehav i IFS: 0.

Rolf Erichs, född 1946. F d informationschef i Saab Aircraft AB. Ledamot sedan 1997. Övriga styrelseuppdrag: Erichs Communication AB. Aktieinnehav i IFS: 550 B-aktier.

Lars Karlsson, född 1948. Verkställande direktör i Meson Capital AB. Ledamot sedan 1983. Övriga styrelseuppdrag: Arnek Annonsbyrå AB, Svensk mäklarsamverkan AB och Linktech AB. Aktieinnehav i IFS: 653 430 A-aktier och 224 580 B-aktier.

Bengt Nilsson, född 1955. Verkställande direktör och koncernchef. Ledamot sedan 1983. Övriga styrelseuppdrag: BLN Förvaltnings AB, Nocom AB och Linktech AB. Aktieinnehav i IFS: 1 394 310 A-aktier och 767 130 B-aktier.

Manni Svensson, född 1955. Marknadschef. Leda-
mot sedan 1997 (samt under perioden 1983-1992).
Aktieinnehav i IFS: 507 660 A-aktier och 62 670
B-aktier.

Terje Vangbo, född 1953. Verkställande direktör i
IFS Norge AS. Styrelsens ordförande mellan 1992
och 1997. Övriga styrelseuppdrag: EB Infoplan AS, EB
Telenet AS och GCR Computer Services Ltd. Aktie-
innehav i IFS: 181 800 A-aktier och 111 300 B-aktier.

Daniel Johannesson, född 1943. Har lämnat styrelsen
1998 på grund av sin nya befattning som General-
direktör för Statens Järnvägar.

Ledande befattningshavare
Bengt Nilsson, född 1955. Verkställande direktör och
koncernchef. Anställd sedan 1983.

Michael Hallén, född 1964. Verkställande direktör
i IFS Research & Development AB. Anställd sedan
1994. Aktieinnehav i IFS: 15 000 A-aktier och 40 000
B-aktier.

Sverker Lundberg, född 1954. Finanschef. Anställd
sedan 1994. Akteinnehav i IFS: 11 520 A-aktier och
43 780 B-aktier.

Terje Vangbo, född 1953. Verkställande direktör i
IFS Norge AS. Anställd sedan 1991.

Jan Moodh, född 1961. Verkställande direktör i IFS
Sverige AB. Anställd sedan 1985. Aktieinnehav i IFS:
21 000 A-aktier och 18 000 B-aktier.

Manni Svensson, född 1955. Marknadschef. Anställd
sedan 1983.

Rolf Erichs, född 1946. Informationschef. Engagerad
sedan 1997.

Ulf Annas, född 1950.Chef för utveckling av nya
marknader. Anställd sedan 1985. Styrelseordförande
IFS Research & Development AB. Aktieinnehav i
IFS: 19 110 A-aktier och 75 810 B-aktier.

Revisorer
Håkan Thörnholm, född 1941. Auktoriserad revisor,
Öhrlings Coopers & Lybrand AB. Revisor i IFS
sedan 1984.

Monica Ramseyer, född 1952. Auktoriserad revisor,
Ernst & Young AB. Revisor i IFS sedan 1997.

Revisorssuppleanter
Dick Svensson, född 1954. Auktoriserad revisor,
Öhrlings Coopers & Lybrand AB. Revisorssuppleant
sedan 1997.

Anders Wiger, född 1951. Auktoriserad revisor,
Ernst & Young AB. Revisorssuppleant sedan 1997.

Finansiell utveckling 1993-1997

Utdrag ur resultaträkningar (Mkr)	1993	1994	1995	1996	1997
Nettoomsättning	170	195	244	357	632
Rörelsens intäkter	174	209	260	380	651
Rörelsens kostnader	-150	-189	-228	-353	-649
Resultat före avskrivningar	24	20	32	27	2
Avskrivningar	-9	-11	-13	-22	-39
Rörelseresultat	15	9	19	5	-37
Finansnetto	-6	-5	-13	-4	-2
Resultat efter finansnetto	9	4	6	1	-39
Skatt	-1	-3	-4	-4	-1
Minoritetsandelar	0	-1	0	0	3
Årets resultat	8	0	2	-3	-37

Utdrag ur balansräkningar (Mkr)	1993	1994	1995	1996	1997
Immateriella tillgångar	18	25	30	66	159
Övriga anläggningstillgångar	23	26	32	50	171
Kundfordringar	45	56	74	137	195
Övriga omsättningstillgångar	38	35	37	37	131
Likvida medel	2	8	4	9	31
Summa tillgångar	126	150	177	299	687

Eget kapital	18	16	19	132	319
Minoritetsandelar	2	3	1	0	10
Långfristiga icke räntebärande skulder	2	3	4	6	26
Räntebärande skulder	43	40	64	52	107
Leverantörsskulder	21	29	33	31	54
Övriga kortfristiga icke räntebärande skulder	40	59	56	78	171
Summa eget kapital och skulder	126	150	177	299	687

Nyckeltal	1993	1994	1995	1996	1997
Nettoomsättningstillväxt (%)	39,7	14,8	25,6	46,2	76,8
Nettoomsättning utanför Sverige (%)	29,9	34,3	31,8	40,0	52,0
Bruttomarginal (%)	13,9	10,3	13,2	7,7	0,3
Rörelsemarginal (%)	8,8	4,4	7,7	1,5	-5,9
Vinstmarginal (%)	5,4	2,0	2,5	0,3	-6,2
Räntabilitet på sysselsatt kapital (%)	28,1	18,0	27,3	6,1	NEG
Räntabilitet på eget kapital (%)	55,8	2,6	13,1	NEG	NEG
Balansomslutning (Mkr)	126	150	177	299	687
Soliditet (%)	16	12	11	44	48
Likviditet (ggr)	1,3	1,0	1,1	1,7	1,6
Nettoskudsättningsgrad (ggr)	2,1	1,7	3,0	0,3	0,2
Andel riskbärande kapital (%)	17,8	14,7	13,7	46,0	49,0
Räntetäckningsgrad (ggr)	2,4	1,5	1,5	1,1	NEG
Nettoinvesteringar i anläggningstillgångar (Mkr)	7,1	20,3	24,7	64,1	255,4
Total produktutveckling (Mkr)	25	38	45	72	117
varav balanserat (Mkr)	1	13	10	25	35
Anställda medelantal	212	256	344	508	852
Nettoomsättning per anställd (Kkr)	800	760	710	703	741
Genomsnittligt antal aktier, miljoner	14,1	14,1	14,1	16,5	22,1

Data per aktie	1993	1994	1995	1996	1997
Resultat efter full skatt	0,56	0,03	0,16	-0,15	-1,48
Utdelning (kr)	0,03	-	0,18	-	-
Eget kapital (kr)	1,29	1,13	1,36	6,99	13,10
Försäljningspris/eget kapital	-	-	-	5,4	4,1
Försäljningspris/omsättning	-	-	-	2,0	2,2

Definitioner

Bruttomarginal. Rörelseresultat före avskrivningar i förhållande till nettoomsättning.	minoritetsintressen och latent skatteskuld i förhållande till balansomslutningen.
Rörelsemarginal. Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning.	Räntetäckningsgrad. Resultat efter finansnetto plus räntekostnader i förhållande till räntekostnader.
Vinstmarginal. Resultat före skatt och minoritetsandelar i förhållande till nettoomsättning.	Anställda medelantal. Genomsnittligt antal årsanställda.
Räntabilitet på sysselsatt kapital. Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital. Sysselsatt kapital avser balansomslutningen med avdrag för icke räntebärande skulder och latent skatteskuld.	Vinst per aktie. Årets resultat enligt resultaträkningen i förhållande till genomsnittligt antal aktier.
Räntabilitet på eget kapital. Årets resultat enligt resultaträkningen i förhållande till genomsnittligt eget kapital.	Eget kapital per aktie. Eget kapital i förhållande till antal utestående aktier vid årets utgång.
Soliditet. Eget kapital inklusive minoritetsintressen vid årets utgång i förhållande till balansomslutningen.	Försäljningspris/eget kapital per aktie. Pris per aktie vid årets utgång i förhållande till eget kapital per aktie. Vid beräkning av detta nyckeltal för 1996 har försäljningspriset satts till 38 kronor, vilket var det introduktionspris som fastställdes vid noteringen på SBI-listan i juni 1997.
Likviditet. Omsättningstillgångar i förhållande till kortfristiga skulder.	Försäljningspris/nettoomsättning. Pris per aktie vid årets utgång i förhållande till nettoomsättningen per aktie. Vid beräkning av detta nyckeltal för 1996 har försäljningspriset satts till 38 kronor, vilket var det introduktionspris som fastställdes vid noteringen på SBI-listan i juni 1997.
Nettoskudsättningsgrad. Räntebärande skulder vid årets utgång minus likvida medel i förhållande till eget kapital inklusive minoritetsintressen.	Genomsnittligt antal aktier. Genomsnittligt antal aktier 1993-1997 är justerat för split 30:1 under 1997.
Andel riskbärande kapital. Summan av eget kapital inklusive	

Ordlista

Affärssystem. Affärssystem eller “Enterprise resource Planning (ERP) software” är utvecklade för att hantera flöden av information, produkter och resurser inom hela affärsverksamheten. Affärssystem omfattar bl a program för försäljning och logistik, ekonomistyrning, material och produktionsstyrning samt personaladministration.

Arkitektur. Arkitektur är det sätt på vilket design, hårdvara, systemprogramvara och applikationsprogramvara samverkar för att åstadkomma avsedda resultat.

Client/server-system. Ett system bestående av dels arbetsstationer (klienter) dels en eller flera centralenheter (servrar) sammankopplade i ett nätverk. Normalt lagras och behandlas gemensam information i den centrala enheten medan de lokala arbetsstationerna behandlar och presenterar informationen för användarna.

EDI. Electronic Data Interchange. Standardiserat elektroniskt datautbyte av strukturerad information mellan datorer, oberoende av plattform, operativsystem, datatyp, informationssystem, tid och kommunikationssätt.

Enterprise Resource Planning (ERP). ERP är ett planeringssynsätt som innefattar samtliga affärsprocesser i ett företag och täcker allt från kontakter med leverantörer till underhåll av levererade produkter.

HTML. Hyper Text Markup Language, ett beskrivningsspråk för att strukturera information, särskilt på Internet.

Internet. Globalt kommunikationsnätverk bestående av en mängd lokala nät som knutits samman. Se också WWW.

Intranet. Intranet är ett företagsinternt nät liknande Internet.

Java. Ett programspråk utvecklat för att skapa små och effektiva program för användning på nätverk. Java är också

ett programmeringsspråk för att bygga programvara som inte behöver förinstalleras på klientdatorn utan skickas över nätverket först när klienten behöver använda den.

Material Requirements Planning (MRP). MRP är ett planeringssynsätt som fokuserar på planering av tillverkningsmaterial och lager.

Modul. Ett funktionellt avskilt avsnitt av ett system.

Objektteknologi. Objektteknologi används vid programutveckling och innebär att programvaran betraktas som uppbyggd av många mindre delar (objekt), vilka innehåller både data och funktioner för bearbetning. Objekten görs generella så att de kan återanvändas i flera sammanhang vilket bedöms medföra högre effektivitet och kvalitet.

Operativsystem. System som styr och administrerar datorns grundläggande funktioner. Exempel på operativsystem är Windows NT och Unix.

Plattform. Teknisk datamiljö, ett applikationssystems omgivning och förutsättning i form av operativsystem, databashanterare m m. De flesta applikationer är utvecklade för att passa en viss plattform och det krävs ofta omfattande ändringar om de skall fungera tillsammans med andra tekniska miljöer.

UNIX. Standardiserat operativsystem som ofta förknippas med öppna system. Olika dialekter finns.

Windows NT. Standardiserat operativsystem som ofta förknippas med öppna system.

WWW. World Wide Web. Ofta kallat “web”, en samling HTML och andra dokument, filer, bilder m m som ligger på olika servrar världen runt. De är åtkomliga på Internet via web-läsare som t ex Netscape eller MS Explorer.

IFS Industrial & Financial Systems

HUVUDKONTOR
IFS Industrial & Financial Systems Teknikringen 5 S-583 30 Linköping Sverige
Tel +46 13 20 15 00 Fax +46 13 20 15 01 e-mail info@ifsab.se www.ifsab.com

BRASILIEN		
Joinville	Tel +55 47 433 4154	Fax +55 47 433 4154
Porto Alegre	Tel +55 51 231 4999	Fax +55 51 231 4888
São Paolo	Tel +55 11 5506 1522	Fax +55 11 5506 0938

DANMARK		
Köpenhamn	Tel +45 43 28 89 00	Fax +45 43 28 89 01
Vejle	Tel +45 76 40 82 20	Fax +45 76 40 82 21

FINLAND		
Tampere	Tel +358 3 389 01 02	Fax +358 3 389 01 05
Turku	Tel +358 2 511 05 11	Fax +358 2 511 05 12

FRANKRIKE		
Mulhouse	Tel +33 3 89 50 72 72	Fax +33 3 89 50 54 00
Nantes	Tel +33 2 40 92 03 68	Fax +33 2 28 03 02 61
Paris	Tel +33 1 40 86 59 28	Fax +33 1 47 90 34 13
Strasbourg	Tel +33 3 88 75 55 45	Fax +33 3 88 22 35 16

TYSKLAND		
Aachen	Tel +49 241 963 1710	Fax +49 241 963 1711

INDONESIEN		
Jakarta	Tel +62 21 392 7000	Fax +62 21 392 7001

JAPAN		
Tokyo	Tel +81 3 3201 1101	Fax +81 3 3201 1109

MALAYSIA		
Kuala Lumpur	Tel +60 3 758 10 10	Fax +60 3 758 30 30

NEDERLÄNDERNA		
Eindhoven	Tel +31 40 292 3292	Fax +31 40 292 3299

NORDAMERIKA		
Chicago, IL	Tel +1 847 995 9600	Fax +1 847 995 9607
Raleigh, NC	Tel +1 919 786 4400	Fax +1 919 786 4401
Tucson, AZ	Tel +1 520 512 2000	Fax +1 520 512 2001
Toll Free Information	Tel 1 888 437 4968	

NORGE		
Oslo	Tel +47 66 90 73 00	Fax +47 66 90 73 01
Stavanger	Tel +47 51 81 72 00	Fax +47 51 81 72 01

POLEN		
Kraców	Tel +48 12 423 18 28	Fax +48 12 421 45 29
Gdańsk	Tel +48 58 345 29 64	Fax +48 58 345 29 67
Poznań	Tel +48 61 851 92 55	Fax +48 61 851 96 50
Warsawa	Tel +48 22 608 46 00	Fax +48 22 608 46 01

SINGAPORE		
Singapore	Tel +65 22 77 100	Fax +65 22 77 101

STORBRIANNIEN		
London	Tel +44 1494 42 89 00	Fax +44 1494 42 89 01

SVERIGE		
Göteborg	Tel +46 31 709 39 00	Fax +46 31 709 39 01
Karlstad	Tel +46 54 14 38 00	Fax +46 54 14 38 01
Linköping	Tel +46 13 20 15 00	Fax +46 13 20 15 01
Malmö	Tel +46 40 671 61 00	Fax +46 40 671 61 01
Stockholm	Tel +46 8 799 27 00	Fax +46 8 799 27 01
Uppsala	Tel +46 18 56 14 00	Fax +46 18 56 14 01
Värnamo	Tel +46 370 69 98 00	Fax +46 370 69 98 40

THAILAND		
Bangkok	Tel +66 2 238 2781	Fax +66 2 238 2782

TURKIET		
Istanbul	Tel +90 212 231 7805	Fax +90 212 296 1951

Samarbetspartners

GREKLAND

Brain Ware S.A

Tel +30 1 748 65 90

Fax +30 1 779 65 93

HONG KONG

Armitage

Tel +852 2950 0388

Fax +852 2950 9698

INDIEN

IIS Infotech

Tel +91 11 692 9502

Fax +91 11 682 4694

Tata Consultancy Services

Tel +91 22 202 4828

Fax +91 22 287 5501

INDONESIEN

Versa Torron Sistekindo

Tel +62 21 314 6476

Fax +62 21 314 8539

ISRAEL

Tadiran Information Systems

Tel +972 3 531 3558

Fax +972 3 531 3629

JAPAN

CSK Corporation

Tel +81 3 5956 9386

Fax +81 3 5956 9381

NEC Corporation

Tel +81 3 3798 6269

Fax +81 3 3798 9881

JORDANIEN

C.E.B.

Tel +962 6 551 8115

Fax +962 6 552 0574

JMMS

Tel +962 6 553 5341

Fax +962 6 551 5342

RYSSLAND

COMPEK Systems

Tel +7 095 247 98 51

Fax +7 095 291 65 28

Ecomplex

Tel +7 812 108 31 09

Fax +7 812 293 70 71

FORS Information Systems

Tel +7 095 973 40 80

Fax +7 095 251 10 73

SAUDI ARABIEN

ITS

Tel +966 2 691 5777

Fax +966 2 683 3632

SRI LANKA

Informatics

Tel +94 1 587 918

Fax +94 1 589 729

STORBRITANNIEN

Inbis Group

Tel +44 1772 698 005

Fax +44 1772 697 668

SYDKOREA

Hyundai Information Technologies

Tel +82 2 3466 4195

Fax +82 2 3466 4436

THAILAND

BLM

Tel +66 2 645 20 82

Fax +66 2 645 20 83

Uniphicc

Tel +66 2 931 30 50

Fax +66 2 931 21 51

Universal Communication Systems

Tel +66 2 236 02 08

Fax +66 2 236 48 46

TJECKIEN

APP Systems

Tel +420 5 4119 1543

Fax +420 5 4119 1502

UNGERN

INNOVOTECHNIK

Tel +36 1 250 5218

Fax +36 1 367 1390

IQ Soft

Tel +36 1 251 5949

Fax +36 1 220 5598

Utgiven av IFS Global Marketing

Produktion: Arnek Annonsbyrå AB

Foto: John Foxx Images, NPS Bildbyrå, Pressens Bild, Jonas Sällberg, Göran Uhlin

Repro: Lithoteknik AB, Motala Tryck: Nova Print AB, Linköping

Tryckt på: Silverblade matt papper 150 g, Svanenmärkt papper, Lic.nr 304 013/014 

INDUSTRIAL & FINANCIAL SYSTEMS

Set your business free.

