SOFTRONIC

VD Marianne Arosenius presenterar bokslutskommunikén på Finanstidningens analytikermöte 7/2 kl 12.00

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ

1 jan – 31 dec 2000

FJÄRDE KVARTALET

- Rörelseresultatet i Q4 uppgick till 3,2 Mkr. Omsättningen uppgick till
  108 Mkr vilken är den högsta i företagets historia.
- ITM - utveckling av verksamhetssystem för försäkringsbranschen.
  - Avtal med AFI innebar genombrott i USA
  - Avtal med ACTA Link i ett time-to-market projekt för Norden
- Rekryteringskampanjen ”We’re what’s next” gav positivt gensvar
- Fortsatt strategisk expansion i Europa

HELÅRET 2000

- Resultat före skatt uppgick till 9,3 Mkr (49,2)
- Omsättningen ökade till 357 Mkr (311)
- Antal anställda vid periodens utgång är 413 (351) personer, i genomsnitt under året 382 (277)

VDs inledning

Det är ingen överdrift att säga att det gångna året varit turbulent inom IT-branschen. Vår position som leverantör av komplexa helhetslösningar som kräver modern teknik och nytänkande har förstärkts i denna turbulens. Genom att vara en helhetstäckande samarbetspartner som stödjer sina kunder i verksamhetsutvecklingen upplever vi idag att marknaden har kommit till Softronic.

IT ska ses i ett större perspektiv, för vad det egentligen handlar om är att skapa maximal utväxling mellan företagens verksamhet, människorna i den och tekniken. Nya möjligheter skapas av den tekniska utvecklingen som ständigt pågår hos oss på Softronic och i omvärlden. Vi levererar affärsnytta till våra kunder genom att utnyttja de tekniska möjligheterna i samklang med djup managementkompetens inom bland annat strategi och förändringsprocesser. Vårt erbjudande innehåller alltifrån affärsutveckling och stöd i förändringsprocessen till implementering av affärssystem, systemutveckling, vidareutveckling samt integration och ansvar för drift av system. Vi har också gedigen kompetens inom bland annat varumärkesstrategi, kommunikation och säkerhetslösningar.

Utgångspunkten är alltid kundens verksamhet. De tekniska lösningarna i våra leveranser måste vara flexibla, förändringsbara och förberedda för de krav som kommer i framtiden. Allteftersom våra kunders verksamheter utvecklas och förändras, anpassas våra lösningar till det nya. Därför är även skalbarhet ett viktigt ledord för oss.

Idag satsar vi på integrerade verksamhetskritiska lösningar, där hela informationshanteringen hos kunden är realtidsbaserad. Med vår gedigna erfarenhet av att bygga flexibla, stabila och snabba verksamhetslösningar som bygger på internetteknik, är vi en attraktiv leverantör som väl motsvarar vad marknaden efterfrågar. Störst potential har de bolag som kan leverera en avancerad funktion i kombination med integrerade informationsstrukturer och konkret affärsnytta. Genom digitalt stöd för ett företags alla processer, skapas helt nya affärsmodeller och arbetssätt, vilket påverkar allt som sker inom ett företag. För att skapa det verkliga värdet i sådana lösningar, är det viktigt att arbeta med förändringen av arbetsprocesser och

strukturer hos kunden. Här har Softronic stor nytta av sina managementkonsulter. Vår kompetensmix är den rätta för att möta marknadens behov och efterfrågan.

Kommentar till verksamheten

Fjärde kvartalet

Omsättningen på 108 Mkr var hög, den bästa någonsin i företagets historia och är 31 procent bättre än omsättningen för Q3. Rörelseresultatet för det fjärde kvartalet förbättrades till 3,2 MSEK, vilket är att jämföra med tredje kvartalets 1,7 MSEK.

Försäljningen av hårdvara gick mycket bra tack vare vår framskjutna position i att leverera kompletta lösningar baserade på IP-teknik.

Våra managementkonsulter har bra efterfrågan på sin kompetens men resultatet påverkades negativt av extraordinära kostnader i samband med flytten till koncerngemensamma lokaler i Stockholm. Resultatet på verksamhetsområdet har även belastats med kostnader om 0,5 Mkr i samband med vår expansion på den spanska marknaden.

Softronic Ventures investerade 3Mkr i S&T Virtual Reality AB. Bolaget har utvecklat ett realtidssystem för konstruktion och visualisering av virtuella utomhusmiljöer som öppnar upp för möjligheter inom den snabbt växande simulatormarknaden.

Vi genomförde under hösten en rekryteringskampanj under konceptet ”We’re what’s next” där vi fick ett bra gensvar. Satsningen, som gav kontakter med högt kvalificerade personer påverkade resultatet för fjärde kvartalet negativt med 1,5 Mkr. Under det senaste kvartalet har 26 personer anställts och 18 personer lämnat företaget. Marianne Arosenius tillträdde under fjärde kvartalet som ny VD för koncernen.

Marknadskapitalet

Softronics kompetenser och erbjudanden är till största delen generella. Det innebär att vi ofta ser över gränserna och överför idéer och lösningar mellan olika branscher. Ett exempel på detta är vår kompetens kring transaktionsintensiva webb-lösningar, som överförts från våra uppdrag i försäkringsbranschen till lösningar inom spedition och transport.

Efter en svag inledning år 2000, där våra målgrupper hämtade andan efter sekelskiftet och Softronic hade svårt att positionera sig på en marknad som tillät idéförsäljning men utelämnade leveranser, vände det under hösten.

Kunderna efterfrågar inte längre internetlösningar enbart för publicering av information. Kraven är mer komplexa och av strategisk och affärskritisk betydelse. Kunderna kräver av sina leverantörer en heltäckande kompetensmix som blandar ett djupt systemkunnande med kommunikation och managementkompetens.

Den svenska verksamheten för ett av världens största bemanningsföretag, Manpower, är ett exempel på där Softronics kompetensmix har bidragit till kundens affärsutveckling. I ett gemensamt projekt såg vi över och effektiviserade Manpowers organisation och arbetsprocesser samt utvecklade ett kandidathanteringssystem som administreras via webben. Sajten www.manpower.se är öppen för såväl kandidater som företagskunder. Ytterligare exempel på nya kunder under 2000 är Läkarnätet, Kunskapsskolan, Jetpak, HTF, Stockholms Läns Landsting och ACTA.

Internationell expansion

Förvärvet av Iberconsult i Portugal, som genomfördes under september månad, är en del av vår satsning på att expandera i Europa. Vi har identifierat konkreta kunder för gemensamma projekt som vi förväntar ger resultat under första halvåret 2001. I förvärvet av Iberconsult ligger även en satsning på Spanien som hittills skett på organisk väg. Vi står fast vid att de marknader som är mest intressanta för förvärv är de med lägst internetpenetration. På övriga internationella marknader ser vi framför oss en strategi som bygger på joint ventures.

ITM

Genombrottet för ITM på den amerikanska marknaden kom i november. Då tecknade vi avtal med Armed Forces Insurance, AFI, som försäkrar personal inom USAs militär och omfattar 100 000 försäkringstagare. ITM kommer att implementeras i samtliga delstater. Med den produktutveckling som sker tillsammans med AFI ökar vi satsningen på den amerikanska marknaden, världens största försäkringsmarknad. Givetvis är det också av stor vikt att vi säkerställer ITM's position på hemmamarknaden. Våra uppdrag har tagits i stark konkurrens med ledande aktörer på respektive marknad, där vår förmåga att leverera på kort tid varit en viktig konkurrensfördel. ITM är den enda produkt på marknaden som är helt komponentifierad och webb-baserad. ITM relaterade uppdrag har under året stått för 20% av moderbolagets projektverksamhet, och gett ett betydande resultattillskott.

Systemverktyg

Under året har Softronic vidareutvecklat systemkomponenter, som utgör fundamenten i våra tekniska lösningar. Dessa utgör även väsentliga delar av vårt strukturkapital. Publiceringsverktyget Content Server och portalverktyget Portal Server, med sina unika personaliseringsmöjligheter, effektiviserar och rationaliserar den så viktiga informationshanteringen hos våra kunder. Verktygen är beprövade och driftssäkra och används, helt eller delvis, i alla systemlösningar som Softronic levererar samtidigt som de stöder de flesta gränssnitt som finns på marknaden. En ny version av ITM, 3.20, lanserades under år 2000.

Softronic Venture

Softronic har startat Softronic Ventures, ett drivhus för entreprenörsföretag, där vi kombinerar koncernens djupa tekniska kompetens med kompetens kring finansiella lösningar. Softronic verkar i dessa sammanhang som en industriell snarare än en finansiell partner och tillför förutom kapital även kompetens inom teknik, finans och management. Investering har gjorts i Läkarnätet som under hösten lanserades och mottogs med ett mycket bra gensvar från läkarkåren och har 22,000 läkare som registrerade medlemmar. Målsättningen är att växa portalen från en informationsplattform till ett digitalt arbetsverktyg primärt för läkare. Dessutom har 3 Mkr investerats i S&T Virtual Reality Systems AB kring ett realtidssystem för konstruktion och visualisering av virtuella utomhusmiljöer i 3D.

Nya verksamheter

Ett antal nya affärsenheter startades också under 2000, bland annat en affärsenhet med inriktning mot teleoperatörer. Dessutom etablerades reklambyrån Buckminster och ett nytt Softronickontor i Västerås. Kostnaderna för dessa nyetableringar har varit avsevärt högre än för motsvarande satsningar tidigare år.

Humankapitalet

Personalomsättning

Företaget har under året vuxit från 351 anställda till 413, där nyrekryteringen står för 128 personer och företagsförvärv 29 personer. Under året har 95 personer slutat sina anställningar. Personalomsättningen har med sina 25 procent varit oacceptabel. Målet är högst 15 procent. Orsaken till den höga omsättningen antas vara den heta arbetsmarknaden samt den brytpunkt Softronic befunnit sig i under 2000. De förändringar som skett hos oss där fokus flyttats från rena IT-projekt till mer affärsorienterade projekt, har medfört ökad personalomsättning. Efterfrågan på vår personal har varit hög och några har under året valt att pröva sina egna vingar, endast ett fåtal har gått över till konkurrenter.

Rekryteringskampanj

I höstas genomfördes en rekryteringskampanj under konceptet "We're what's next". I den kommunicerades Softronics förmåga att leverera lösningar i den absoluta framkanten. Vårt varumärke stärktes hos de arbetssökande och 50 procent av de ansökningar som kom till oss i samband med kampanjen var från individer med strategiskt viktig kompetens. Kampanjens resultatet i form av anställningar kommer att ge största effekt under första kvartalet, 2001. Kampanjen gav också en starkare intern image och våra medarbetare fick en bättre bild av den totala verksamheten.

Kompetensutveckling

Kompetensutvecklingen på Softronic sker främst genom arbete i spännande och utvecklande projekt och genom individanpassade utbildningar. Ett väl fungerande ledarskap är viktigt för att säkerställa att individens vilja till utveckling ligger i linje med företagets behov. För att nå dit påbörjades satsningen att skapa en gemensam företagskultur kring ledarskap. Kompetens- och ledarskapsutveckling är avgörande för att Softronic även i fortsättningen ska kunna leverera lösningar i den tekniska framkanten och därigenom attrahera strategiskt viktig personal.

Strukturkapitalet

Softronic har byggt upp en organisation som skapar utrymme för kompetensöverföring, erfarenhetsutbyte och produktutveckling inom företaget samt en flexibilitet att samlas kring kundprojekt. Organisationen är uppdelad i tydliga resursenheter som har en nära koppling till kunder och projekt. Arbetet struktureras med utgångspunkt från en gemensam modell kring strategi, budget, information och operativ uppföljning. I strukturkapitalet ligger även vår satsning på att skapa återanvändbara systemkomponenter, utveckling av metoder samt produktutveckling av ITM.

Resultatutveckling

Resultatet har förbättrats ytterligare i jämförelse med utvecklingen under 2000 men är inte i nivå med tidigare års resultat. Focus för 2001 är att återställa Softronics mål om 10 procents marginal med över 30 procents tillväxt vilket Softronic, räknat över en historisk tioårsperiod, har lyckats med. Företaget har redovisat vinst under samtliga verksamhetsår sedan starten 1984. Koncernens omsättningsökning var under året 15 procent medan antalet anställda ökade med 38 procent.

Med det lönsamhetstänkande som genomsyrar hela företaget är vi väl positionerade att möta efterfrågan på marknaden. Framgångsreceptet är kombinationen av kompetenser, vår helhetssyn, våra starka kundreferenser och vår leveransförmåga. Nu är det upp till oss att utnyttja de möjligheter vi har skapat.

Nyckeltal

		2000	1999	1998	1997
Resultat					
Vinst efter skatt per aktie (kr)	not 1	0,22	1,53	0,91	0,14
Vinstmarginal (%)		2,6	15,8	14,1	3,3
Räntabilitet, eget kapital (%)		5	37	39	12
Förädlingsvärde per anställd (Mkr)		0,61	0,77	0,69	0,47
Omsättning					
Nettoomsättning (Mkr)		357	311	193	155
Försäljning av konsulttjänster (Mkr)		309	271	158	107
Varav projektkonsulter (Mkr) *		205	217	141	96
Varav resurskonsulter (Mkr)		39	35	17	11
Varav managementkonsulter (Mkr)		65	19	-	-
Försäljning av ITM-licenser (Mkr) *		1	9	4	3
Försäljning av hårdvaror (Mkr)		47	31	32	45
Omsättning per anställd (Tkr)		935	1 123	1 017	961
Finansiell ställning					
Eget kapital (Mkr)		116	114	64	25
Soliditet (%)		54	53	52	41
Likvida medel inkl kortfristiga placeringar (Mkr)		30	87	68	14
Räntebärande skulder (Mkr)		1	0	0	0
Anställda					
Genomsnitt under perioden (st)		382	277	190	161
Varav debiterande konsulter (st)		350	250	163	
Personalomsättning, årstakt (%)		25	12	10	
Antal vid periodens utgång (st)		413	351	217	
Debiteringsgrad, timpris					
Debiteringsgrad (%)	not 2	52	60		
Beläggningsgrad (%)	not 2	60	65		
Timpris, genomsnitt (kr)		890	900		
Känslighet, perioden					
Debiteringsgrad, +/- 5%-enheter (Mkr)		+/- 31	+/- 22		
Timpris, +/- 50 kr (Mkr)		+/- 18	+/- 15		

Rörelseresultat, verksamhetsområden

		2000		1999	
		Förs	Res	Förs	Res
Projektkonsulter (Mkr)	not 3	205	8,8	217	36,3
Resurskonsulter (Mkr)		39	3,5	35	5,4
Managementkonsulter (Mkr)		65	2,4	19	0,9
Hårdvaror (Mkr)		47	4,0	31	1,5
ITM Insurance (Mkr)		1	-15.6	9	- 0,2
		357	3,1	311	43,9

** Under året har en ITM-licens sålts till ACTA. Licensintäkten uppgår till 3,9 Mkr varav 1,3 Mkr vinstavräknas under 2000 och resterande ska vinstavräknas under 2001. Årets projektkonsultintäkter hänförliga till ITM-licenser uppgår till 42 Mkr.*

I AFI-projektet (USA) ingår en produktanpassning till den amerikanska marknaden som helt redovisas som konsultintäkt, ej licensintäkt. Produktanpassningen möjliggör framtida licensförsäljningar i USA. För projektet gäller att större delen av vinstavräkningen sker under 2001.

Utveckling per kvartal

	Q4/00	Q3/00	Q2/00	Q1/00	Q4/99	Q3/99	Q2/99	Q1/99	Q4/98	Q3/98
Nettoomsättning	108,1	82,3	82,0	84,8	100,3	70,4	71,4	68,9	60,6	42,2
Resultat före skatt	2,8	2,8	- 0,8	4,5	13,6	10,1	11,3	14,2	11,8	4,6
Vinstmarginal (%)	2,6	3,4	neg.	5,3	13,6	14,3	15,8	20,6	19,5	10,9

_____

SPP-återbäring ingår i resultat före skatt (ej i nettoomsättning) för Q1/00 med 3,5 Mkr och i Q2/00 med 0,3 Mkr.

Resultaträkningar

Tkr		*2000*	*1999*
Nettoomsättning		*357 178*	*310 954*
Handelsvaror		*-41 789*	*- 28 326*
Övriga externa kostnader		*-73 441*	*- 50 401*
Personalkostnader		*-230 054*	*- 179 972*
Återallokerade medel, SPP	*not 3*	*3 800*	*-*
Avskrivningar, materiella tillgångar		*-8 166*	*-5 954*
Avskrivningar, goodwill		*-4 456*	*-2 403*
Rörelseresultat		*3 072*	*43 898*
Finansnetto	*not 4*	*6 244*	*5 265*
Resultat efter finansiella poster		*9 316*	*49 163*
Skatt på årets resultat		*-4 229*	*- 15 184*
NETTORESULTAT		*5 087*	*33 979*

Balansräkningar

Tkr	*2000.12.31*	*1999.12.31*
TILLGÅNGAR		
Immateriella tillgångar	*65 964*	*48 206*
Materiella tillgångar	*21 713*	*16 756*
Finansiella tillgångar	*8 677*	*-*
Summa anläggningstillgångar	*96 354*	*64 962*
Omsättningstillgångar (exkl likvida medel)	*87 104*	*61 519*
Kortfristiga placeringar	*6 698*	*17 509*
Kassa och bank	*23 517*	*69 672*
Summa omsättningstillgångar	*117 319*	*148 700*
SUMMA TILLGÅNGAR	*213 673*	*213 662*
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	*115 541*	*113 472*
Minoritetsandel	*26*	*26*
Avsättningar	*8 335*	*7 872*
Skulder, tilläggsköpeskillingar	*not 5* *24 700*	*14 500*
Kortfristiga skulder (inga räntebärande)	*65 071*	*77 792*
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	*213 673*	*213 662*

not 6

Kassaflödesanalyser

Sammandrag

Mkr	*2000*	*1999*
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	*18,2*	*45,0*
Förändringar i rörelsekapital	*-27,7*	*- 2,7*
Kassaflöde från den löpande verksamheten	*-9,5*	*42,3*
Kassaflöde från investeringsverksamheten	*-29,2*	*- 36,8*
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	*-7,5*	*- 0,3*
SUMMA FÖRÄNDRING AV LIKVIDA MEDEL	*-46,2*	*5,2*

Noter

not 1 Vinst efter skatt per aktie; Justering har gjorts för aktieuppdelningar och fondemissioner. Utspädningseffekt av 1 120 000 teckningsoptioner med lösen i juni 2002 (lösenpris 28:75 kr) samt 231 600 teckningsoptioner med lösen i juni 2003 (lösenpris 76:50 kr), är ej väsentlig och har ej beaktats. Optionerna har tecknats av personalen under 1999 och 2000.

not 2 Debiteringsgrad, beläggningsgrad; Debiteringsgrad avser andel debiterade timmar av full arbetstid, d v s samtliga årets vardagar á 8 tim (c:a 2 000 tim). Vid beräkning av beläggningsgrad minskas full arbetstid med uttagen semester och sjukfrånvaro. Utvecklingsarbetet med ITM ingår med 3 %. Uppgifterna avser debiterande konsulter.

not 3 Återallokerade medel, SPP; Beloppet 3,8 Mkr ingår i rörelseresultatet med 3,5 Mkr i första kvartalet och 0,3 Mkr i andra kvartalet. I nyckeltalen påverkar beloppet resultatet i verksamhetsområdet projektkonsulter.

not 4 Finansnetto; Inkluderar vinster från kortfristiga placeringar. Störst påverkan i andra kvartalet.

not 5 Skulder, tilläggsköpeskillingar; Avser villkorade tilläggsköpeskillingar, förutsatt uppfyllande av vissa villkor, för Consultus (10,0 Mkr), för Bellatrix (1,5 Mkr) samt för Iberconsult (13,2 Mkr/1,5 M€). Av de beräknade tilläggsköpeskillingarna skall 12,1 Mkr erläggas kontant, resterande i nyemitterade aktier. Fastställt antal uppgår till 105 600 st och resterande antal skulle vid bokslutsdagens aktiekurs 29,20 kr och uppfyllande av villkoren, uppgå till c:a 202 000 st.

not 6 Kassaflödesanalyser; Emissionslikvider har inte beaktats när dessa erlagts genom kvittning av skulder och således ej har likviditetspåverkande effekt. Bokförda ej erlagda tilläggsköpeskillingar har av samma skäl ej heller beaktats. Investeringar 2000 avser inventarier (10,8 Mkr), utbetalning av tilläggsköpeskilling (3,0 Mkr), Softronic Ventures investeringar i finansiella anläggningstillgångar, (8,0 Mkr) samt utbetalning av köpeskilling för Iberconsult, med avdrag för förvärvad kassa (7,4 Mkr).

Moderbolaget

Verksamhet, nettoomsättning och resultat före skatt
Moderbolaget svarar för 78 % (82) av koncernens nettoomsättning. Moderbolagets omsättning uppgår till 278,4 Mkr (264,9) varav 35,0 Mkr (11,1) avser fakturering inom koncernen. Rörelseresultatet uppgår till 15,5 Mkr (39,0) och resultat före bokslutsdispositioner och skatt uppgår till 19,6 Mkr (42,2). Resultatet innehåller utdelningar från dotterbolag 8,4 Mkr (5,7), samt nedskrivning av dotterbolagsaktier 10,6 Mkr (7,8).

Investeringar och likviditet
Investeringar i inventarier uppgår till 7,6 Mkr (9,8), i företagsförvärv till 26,8 Mkr, inklusive beräknade tilläggsköpeskillingar (46,4) och ökning av aktiekapitalet i Softronic Danmark. Likvida tillgångar har minskat till 10,5 Mkr (65,2).

Övrigt

Förvärv av Iberconsult i Portugal
Köpeskilling om 1,0 M€ jämte 91 400 nyemitterade B-aktier har erlagts 2000. Villkorad tilläggsköpeskilling att utge fram till maj 2002 uppgår till 1,0 M€ kontant, samt ytterligare ett antal aktier som vid bokslutsdagens kurs 29,20 kr, uppgår till 150 000 st. Beräknad tilläggsköpeskilling är bokförd som skuld med totalt 13,2 Mkr/1,5 M€. Iberconsult konsolideras fr o m juli (omsättning juli-december; 12,8 Mkr). Förvärvet medför koncernmässig goodwill om 22 Mkr som avskrives på 20 år.

Fondemission och split, nyemission
En gammal aktie har uppdelats i fyra nya. Enligt beslut vid ordinarie bolagsstämma har fondemission och split 4:1 genomförts i juni. Antalet aktier ökade därmed från 5 566 800 st till 22 267 200 st. En nyemission ökade sedan antalet aktier till 22 358 600 st.

Optionsprogram 2000
Enligt beslut vid ordinarie bolagsstämma emitterades 280 000 st teckningsoptioner avsedda att tecknas av personalen till marknadspris. Optionerna löses i juni 2003 till lösenpris 76:50 kr. Hittills har 231 600 optioner sålts.

Förslag till vinstutdelning, bolagsstämma
Styrelsen kommer vid bolagsstämman, 2001-05-03, föreslå att ingen utdelning lämnas. Kallelse sker genom kungörelse tidigast sex och senast fyra veckor före stämman.

Rapporter 2001

Årsredovisning	beräknad distribution med post vecka 10
Kvartalsrapport, jan-mars	2001.04.27
Kvartalsrapport, jan-juni	2001.08.17
Kvartalsrapport. jan-sept	2001.10.26

Revisorernas granskning
Denna rapport har ej varit föremål för revisorernas granskning.

Upplysningar om bokslutskommunikén
Marianne Arosenius, verkställande direktör (marianne.arosenius@softronic.se)
tel: 08 – 51 90 90 00

Stockholm, 7 februari 2001

Softronic AB (publ), org.nr 556249-0192

Styrelsen