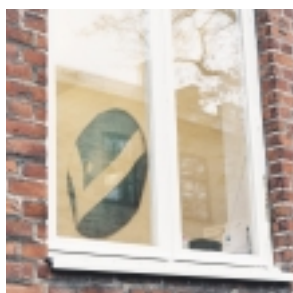




LUVIT

Årsredovisning 2000





Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma äger rum fredagen den 20 april 2001 kl. 16:00 i Enoch Thulins rum, Betahuset, Forskningsbyn IDEON, Scheelevägen 17, Lund.

Anmälan

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman skall **dels** vara införd i den av Värdepapperscentralen (VPC) förda aktieboken senast den 10 april 2001, **dels** anmäla sitt deltagande till bolaget under adress Box 117, 221 00 Lund, via e-mail, bolagsstamma@luvit.se eller via fax 046-10 12 99. Anmälan skall vara bolaget tillhanda senast den 13 april 2001.

Vid anmälan skall uppges namn, adress, telefonnummer, personnummer eller organisationsnummer samt registrerat aktieinnehav.

Aktieägare som har sina aktier förvaltarregistrerade, måste för att äga rätt att delta i bolagsstämman, begära att tillfälligt föras in i aktieboken hos VPC. Sådan registrering måste vara verkställd före den 10 april 2001. Detta innebär att aktieägare i god tid före denna dag måste meddela sin önskan härom till förvaltaren.

Innehåll

Året i sammandrag	3
VD har ordet	4
Detta är LUVIT	6
Mål, strategi och affärsmodell	8
Marknad	10
Verksamhet	12
Nyckeltal	19
Finansiell utveckling i sammandrag	20
Resultaträkningar i sammandrag	21
Balansräkningar i sammandrag	21
Förvaltningsberättelse	23
Resultaträkning – koncernen	26
Balansräkning – koncernen	26
Resultaträkning – moderbolaget	28
Balansräkning – moderbolaget	29
Tilläggsuppgifter	33
Revisionsberättelse	39
Aktiekapital och ägarstruktur	40
Presentation ledning och styrelse	41

Ekonomisk information 2001

Delårsrapport kvartal 1 (jan–mars) 20 april
Delårsrapport kvartal 2 (april–juni) 20 augusti
Delårsrapport kvartal 3 (juli–september) 29 oktober

Rapporterna finns tillgängliga på LUVIT ABs hemsida www.luvit.com per dessa datum.
Ekonomisk information kan även beställas från: LUVIT AB, Box 117, 221 00 Lund, telefon 046-10 12 00, telefax 046-10 12 99 eller via info@luvit.com.



Året i sammandrag

- Försäljningen under 2000 ökade från 3,8 till 22,2 Mkr.
- LUVIT har under 2000 prioriterat utveckling av ett flertal nya produkter och etablering av ett europeiskt partnernätverk. Rörelseresultatet uppgick till -43,3 Mkr (-0,1) efter omstruktureringskostnader och avskrivning av goodwill.
- LUVIT Education Centre 3.1 blev den första e-Learningplattformen i världen som erhöll certifiering på Microsoft Windows 2000 Server.
- Partneravtal har tecknats på marknaderna; Norden, Spanien, Storbritannien, Frankrike, Holland och Tyskland.
- Ett av Storbritanniens ledande utbildningsföretag, Parity Training, valde LUVIT efter en internationell upphandling med de främsta konkurrenterna i världen.
- LUVIT noterades på Nya Marknaden vid OM Stockholmsbörsen.
- Nyemission som totalt inbringade LUVIT 69 Mkr efter emissionskostnader.
- LUVIT förvärvade e-Learningföretaget WebCat i Stockholm.
- Filial till moderbolaget bildades i Paris, Frankrike.
- LUVIT bildade koncern och ett helägt dotterbolag, LUVIT Invest AB, registrerades.
- För att bättre möta marknadens krav påbörjades förberedelserna av en större omorganisation i slutet av året, vilket medför en förändrad kompetenssammansättning och byte av VD-skap.

VD har ordet

I januari i år tillträdde jag som ny VD för LUVIT, en inspirerande utmaning i en spännande bransch. År 2000 kännetecknades bl.a. av flera nya företag i branschen, medan vi nu gått in i ett år som snarare visar tecken på en konsolidering av företag. Marknaden för e-Learning har vaknat och kraven på företag i branschen blir större. Hos LUVIT prioriterades under året utvecklingen av produktportföljen och etablering av ett europeiskt partnersnätverk. Partnersnätverket, vår högkvalitativa produktportfölj och vårt åtgärds paket som innefattar en betydande omorganisation och en omställning av företaget innebär att vi är starkt rustade att möta framtiden.

Försäljningen under 2000 ökade kraftigt från 3,8 Mkr till 22,2 Mkr. Trots detta var försäljningen lägre än den prognos som bedömdes rimlig i början av 2000. Omsättningsprognosen gjordes efter avstämning med marknaden vid ingången år 2000, då flera kunder och aktörer i branschen var optimistiska och intresserade av de nya möjligheter som e-Learning erbjuder. Under året har vi känt av att införsäljningscyklarna varit längre än förväntat.

Ett komplett e-Learningkoncept, LUVIT e-Learning System Solution, är resultatet av ett målmedvetet och framgångsrikt utvecklingsarbete sedan 1997. En betydande ökning av utvecklingen under 2000 har inneburit att vi kan erbjuda en produktportfölj i frontlinjen. Detta bekräftades bl.a. av att LUVIT Education Centre 3.1 blev den första e-Learningplattformen i världen som klarade de omfattande kraven för certifieringen Certified for Windows 2000 Server.

Idag kan LUVIT tillsammans med partner leverera en komplett e-Learninglösning av världsklass. Vi har därmed uppfyllt vår ambition att tillhandahålla ett unikt kunderbjudande. Detta ser vi bl.a. genom att LUVIT i stark internationell konkurrens erhållit order från slutkunder som Parity Training och Ministère de la Région Wallonne.

LUVITs partnerstrategi gör det möjligt att med en begränsad personalstryka och via ett lokalt partnersnätverk bearbeta slutkunder på flera marknader. Första partneravtalet tecknades vid årsskiftet 99/00 och har följts av ytterligare ett tjugotal under året som gått. LUVITs





2000 – ett händelserikt år för LUVIT: Vi har etablerat oss internationellt och produktportföljen har vuxit.

partnernätverk återfinns på de åtta marknader som vi anser visat störst intresse av att investera i e-Learninglösningar och som uppvisar störst potential.

Ett intressant partnernätverk kräver rätt partnermix, vilket ger ett mervärde för att vidareutveckla LUVITs e-Learningkoncept och för att öka kundnyttan. Utöver våra fyra partnerroller arbetar vi med att teckna avtal med globala och strategiska nischföretag. Vårt partnernätverk innebär en låg etableringskostnad för LUVIT att nå nya marknader.

Åtgärdsprogram för effektiv marknadsbearbetning togs fram under slutet av fjärde kvartalet då vi hade konstaterat att marknadens mognadsgrad under år 2000 inte utvecklats i den takt som förväntats, vilket lett till en längre införsäljningscykel. Detta tillsammans med försvårad riskkapitalskaffning medförde att vi i slutet av år 2000 inledde planeringen av ett åtgärdsprogram som genomfördes fullt ut i januari 2001. Den omorganisation som detta medförde förändrade kompetenssammansättningen, byte av VD-skap och sänkte kostnadsnivån med drygt 50 procent. Vidare genomförde vi en nyemission i januari 2001 där målsättningen att emittera minst 2 miljoner aktier och minst 20 Mkr infriades. Därigenom har LUVIT en tillfredsställande finansiell ställning för framtiden.

Marknaden växer och enligt IDC kommer den europeiska e-Learningmarknaden att växa med 96 procent per år fram till år 2004 då den beräknas

vara värd 4 miljarder US\$. På senare tid har vi noterat ett större intresse och en ökad medvetenhet hos företag och organisationer vad gäller vikten av att gå mot en lärande organisation. Företag är nu bättre rustade med en ökad kunskap och förståelse för e-Learning samt anpassad teknik för att kunna implementera dagens och framtidens e-Learninglösningar. Detta kommer långsiktigt att resultera i en kortare införsäljningscykel. Denna trend ökar våra förutsättningar att bli en av de ledande marknadsaktörerna inom vårt segment.

En spännande framtid på en av de snabbast växande marknaderna går oss till mötes. Att erbjuda ny teknik och nya möjligheter är för oss en stor utmaning. Visionen ligger fast och vår ambition att etablera LUVIT som en ledande leverantör av en teknisk e-Learningplattform är oförändrad. Fokus ligger fortfarande på att ständigt öka kundnyttan i våra e-Learninglösningar. I min nya roll som VD uttrycker jag vår övertygelse att detta arbete är värdeskapande för såväl aktieägare och medarbetare som partner och kunder.

Lund den 26 februari, 2001

Ola Möllerström
VD & Koncernchef



Detta är LUVIT

*e-Learninglösningar
och partnersätverk
enligt dina önskemål*

LUVIT AB (publ) (LUVIT eller Bolaget) är verksamt inom e-Learningbranschen. Företaget tillhandahåller en teknisk produktportfölj för e-Learning, en e-Learningplattform, som utvecklats utifrån pedagogiska behov och visioner.

LUVIT startade sin verksamhet i Lund 1998, grunden till företaget lades redan 1997 när Lunds Universitet identifierade en stor efterfrågan på pedagogiskt driven distansutbildning. Detta behov ledde till ett initiativ från universitetets sida att utveckla en interaktiv utbildningsmiljö. I förlängningen resulterade detta i företaget LUVIT och dess utveckling av en högkvalitativ e-Learningplattform.

LUVITs kärnverksamhet idag är att tillhandahålla den bästa tekniken och möjliggöra lösningar för e-Learning utefter kundernas specifika behov. För att erbjuda en flexibel helhetslösning har vi etablerat partnerskap inom övriga marknadssegment för e-Learning; tjänster och innehåll.

"e-Learning – lärande och kunskapshantering genom digitala media"



Vision

LUVITs vision är att tillsammans med partner göra kunskaps- och kompetensutveckling tillgänglig för alla individer: när, var och hur de än önskar.

Affärsidé

LUVITs affärsidé är att erbjuda marknadens bästa produkter för e-Learning inom medelstora och stora företag och organisationer. Genom partnersamverkan skall LUVIT på varje delmarknad vara en helhetsleverantör inom e-Learning.



Mål, strategi och affärsmodell

Mål

LUVIT har fastställt följande mål:

- etablera LUVIT som den ledande leverantören av en teknisk e-Learningplattform
- etablera LUVIT på cirka 30 marknader senast vid utgången av 2002
- generera hög tillväxt genom ett aktivt partnernätverk på varje delmarknad
- uppvisa positivt kassaflöde på nya marknader inom 12–18 månader
- uppnå en långsiktig rörelsemarginal om minst 20–25 procent
- utgöra en attraktiv arbetsplats

Strategi

LUVITs strategi för att uppnå målen är:

– *Användarvänlig och flexibel e-Learningplattform*

LUVIT skall tillhandhålla en teknisk plattform med användarvänliga och flexibla lösningar anpassade efter kundens behov och önskemål. Plattformen skall följa internationella standarder med goda möjligheter för partner att integrera kursinnehåll och tjänster inom e-Learning. LUVITs produktportfölj skall befinna sig i teknikens framkant och visa på hög kvalitet genom certifiering från Microsoft i största möjliga utsträckning. Viktiga ledord för Bolagets produktstrategi är kundnytta, kvalitet, skalbarhet, flexibilitet och pedagogik.

– *Distribution via LUVIT partner*

LUVITs produktportfölj och tillhörande tjänster skall distribueras via partner. Företagets strategi är att etablera partnersamarbeten med ledande lokala aktörer inom IT-konsulting, innehållsproduktion och utbildning för att kunna erbjuda kundanpassade helhetslösningar för e-Learning. Partner skall tillföra mervärde och ta hand om stora delar av försäljningen gentemot kund. LUVIT skapar tillväxt genom att stödja befintliga partner och kontinuerlig utbyggnad av partnernätverket. Genom partnerstrategin skall LUVIT skapa ett fungerande nätverk där erfarenheter, information och statistik kan utbytas.



– *Internationell närvaro*

LUVITs e-Learningplattform och partnerstrategi är väl lämpade för etablering på nya marknader. Val av nya marknader sker utifrån potentiell affärsvolym, IT-mognad och språk. Bolaget tillämpar en strukturerad process som medför begränsade initiala kostnader vid etablering på nya marknader. Under 2001 skall LUVIT arbeta aktivt med att stödja partner på de åtta prioriterade marknaderna Sverige, Norge, Finland, Danmark, Storbritannien, Tyskland, Frankrike och Spanien. Därutöver skall LUVIT kontinuerligt undersöka möjligheterna att teckna partnerskap med etablerade aktörer på nya marknader. Som komplement till partneravtal med aktörer på e-Learningmarknaden skall LUVIT även söka strategiska samarbeten med andra hårdvaru- och mjukvaruleverantörer som underlättar försäljningen av LUVITs produktportfölj.

– *Marknadsföring mot slutkund*

Marknadsföring mot slutkunder genomförs huvudsakligen av LUVITs partner. Bolagets marknadsföringsaktiviteter skall främst syfta till att bearbeta nuvarande och potentiella partner. Genom att partner upplever tydliga mervärden i LUVITs partner nätverk skapas förutsättningar för att de aktivt säljer LUVITs e-Learningplattform, varigenom stor efterfrågan på Bolagets produktportfölj skapas. LUVIT skall även fortsätta arbeta med att stärka varumärket på prioriterade marknader.

Affärsmodell

LUVITs intäkter utgörs främst av intäkter från sålda och uthyrda licenser. Prissättningen av produkterna i LUVITs produktportfölj skall vara konkurrenskraftig utifrån upplevd kundnytta. LUVIT har utformat tre olika intäktsmodeller för Bolagets produkter.

1. En engångsavgift som inkluderar installation och obegränsad användning för varje användare av produkten/produkterna. För varje tillkommande användarlicens utgår sedan ett pris som varierar med antalet sålda användarlicenser. Detta ger Bolaget en stor engångsintäkt med mindre årliga återkommande uppgraderings- och serviceintäkter.
2. Kunden kan också välja att via en LUVIT partner hyra produkten/produkterna till sitt specifika ändamål genom att betala en avgift per användare och dag, s.k. ASP (Application Service Provider). Detta ger Bolaget en jämn återkommande intäkt samtidigt som kunden undgår engångsbetalningen för att istället löpande betala efter användning. Denna intäktsmodell implementeras under första kvartalet 2001.
3. Utöver detta har Bolaget en ICL-modell (Internet Connector Licence) som främst riktar sig till kursgivare. Modellen innebär att kunden (i detta fall kursgivaren) betalar en engångsavgift vid installation och en återkommande royalty baserad på kundens intäkter på de kurser denne bedriver.

Marknad

Behovet av utbildning, kompetensutveckling och i synnerhet tidskritisk kunskap har det senaste decenniet ökat dramatiskt. Främst beror detta på att IT-utvecklingen ökat konkurrensen företag emellan genom att generera bättre och snabbare kommunikationsmöjligheter. Företagens ledtider minskar och beslut fattas allt snabbare vilket gör att kravet på tidskritisk kunskap och "omläring" ständigt ökar. För att möta denna konkurrens måste företagen investera i ökad utbildning för hela organisationen.

Traditionell utbildning

I den traditionella utbildningsformen förmedlar en lärare/föreläsare kunskap till utbildningsdeltagare i en undervisningssal. Utbildningsformen innebär interaktion mellan lärare och kursdeltagare, exempelvis genom att ställa kompletterande frågor eller utövande av kunskapskontroll och uppföljning. Vid denna äldsta form av utbildning behövs inga andra direkta hjälpmedel än lärarens förmåga att pedagogiskt överföra kunskaper till utbildningsdeltagarna.

Den främsta nackdelen med denna utbildningsform är att den är resurskrävande genom att den förutsätter att utbildningsdeltagarna är samlade i samma lokal vid samma tidpunkt. Undersökningar visar att cirka två tredjedelar av den totala kostnaden vid köp av denna utbildningsform är hänförlig till kringkostnader såsom lokaler, resor m.m.

Förändrad utbildningsmarknad

Utbildningsmarknaden har utvecklats och erbjuder idag flera utbildningsformer förutom traditionell lärarledd utbildning, såsom Computer Based Training (CBT), Web Based Training (WBT) och e-Learning. De senaste decenniernas tekniska framsteg har bidragit till att utbildning idag kan bedrivas med nya hjälpmedel och främst via Internet.

Den höga tillgängligheten av persondatorer och användningen av Internet innebär därmed att utbildningsmarknaden idag står inför en kraftig förändring. Den nya tekniken har medfört en ökad kostnadseffektivitet, men också ökad kvalitet och mer flexibla utbildningsmiljöer.



e-Learning

LUVITs definition av e-Learning, som delas av stora delar av branschen, är: "Lärande och kunskaps-hantering genom digitala media".

E-Learning kombinerar fördelarna i traditionell utbildning med kapaciteten i ny teknik. E-Learning är utbildning/inläring som sker genom olika typer av media men som med fördel kan sammanflätas via Internet. Det beskrivs även ibland som en sentida beteckning på det man tidigare kallade interaktiv utbildning.

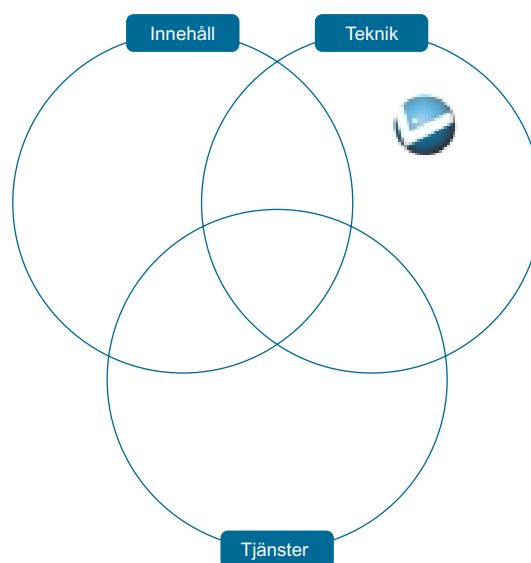
E-Learning ger mervärden som kan sammanfattas i följande schema:

Individen	Organisationen
Individanpassat	Skalbart
Motiverande	Flexibelt
Oberoende av tid och rum	Smidigt
Aktuellt	Kostnadseffektivt
Levande	Pedagogiskt fokuserat
Utvecklande	Tekniskt innovativt
Interaktivt	Affärsstrategiskt
Kommunikativt	Lönsamt

I takt med att Internetpenetrationen ökar har e-Learning vunnit mark. Enligt rapporten "Corporate eLearning Market Forecast and Analysis 2000" av International Data Corporation (IDC) bedöms den europeiska marknaden för e-utbildning öka från ett värde av 10 miljarder 2000 till 37 miljarder kronor 2004. Hälften av marknadens omsättning kommer från IT-relaterad utbildning och resten är allmän kompetensutveckling inom försäljning, marknadsföring och ledarskap.

Marknadssegment

E-Learningmarknaden kan indelas i tre marknadssegment: innehåll (Content), teknik (Technology) och tjänster (Services). Innehåll är det största segmentet och utgör 60–70 procent av den totala e-Learningmarknaden. Teknik och tjänster representerar 15–20 procent vardera av marknaden. Samtliga tre marknadssegment bedöms uppvisa en stark tillväxt framöver. Marknadssegmenten för e-Learning presenteras i figur 1.



Figur 1, marknadssegment e-Learning

Företag ställer nya krav på utbildning

Marknaden för företagsutbildning kan delas upp i två övergripande segment: standardiserade och skräddarsydda utbildningar. Standardiserade utbildningar utgörs t.ex. av kurser i Microsoft Office. Dessa kurser har ofta ett likartat upplägg oavsett användarens profil. Skräddarsydda utbildningar är av företags- eller individspecifik natur t.ex. utbildningar i arbetsmetodik, det egna varumärket, affärsidé och visionsutbildningar, miljö och hälsa, säljutbildningar eller juridiska kurser.

Genom skräddarsydda utbildningar kommer företag nu i större utsträckning att utbilda i frågor som tidigare relaterats till information och som ansetts vara mindre lönsamt att utbilda kring via traditionell utbildning. Utbildning och information börjar alltmer närma sig varandra.

Att enbart sprida information leder dock inte automatiskt till kunskap och kompetens, eftersom kunskap skall tolkas, värderas och sättas i relation till annan kunskap. Att inhämta kunskap kräver engagemang. Vidare är kommunikation ett centralt begrepp i dagens kunskapssamhälle, oavsett om den är virtuell eller personlig. Mänsklig närhet, förmåga att bedöma, uppföljning, feedback etc. är inte att förglömma. Dessa faktorer ställer stora krav på dagens och framtidens e-Learninglösningar.

Drivkrafter för tillväxt inom e-Learning

Lärlarledd utbildning är fortfarande den mest tillämpade metoden vid de flesta utbildningstillfällen. Utvecklingen av e-Learning innebär att det idag finns bra komplement eller alternativ till lärlarledd utbildning. E-Learning kan t.ex. med fördel användas i utbildningssituationer där tid, plats eller kostnad är kritiska för om utbildningen skall genomföras. E-Learningmarknaden är fortfarande outvecklad och många företag efterlyser ytterligare kunskap avseende pedagogik, teknik och kostnadsbild.

För att ytterligare utveckla marknadens behov och öka tillgängligheten av utbildning är det viktigt att aktörerna på e-Learningmarknaden uppnår hög grad av standardisering i val av tekniska specifikationer. Annars begränsas möjligheterna till samordning som till exempel att flytta kurser mellan olika miljöer, återanvända material och skapa gemensamma kursbibliotek. Genom en gemensam standard ökar effektiviteten och kostnaden av e-Learningsatsningar reduceras, vilket främjar acceptansen av e-Learning. Den ledande branschorganisationen som bedriver utveckling av en gemensam standard är Instructional Management Systems (IMS)¹⁾.

Företagsmarknaden för e-Learning visar för närvarande på mycket kraftig tillväxt. Nedan beskrivs de främsta drivkrafterna bakom den snabba marknadsutvecklingen.

- Ökad datoranvändning
- Teknikutveckling
- Ökade utbildningskrav på individer och företag
- Behov av interaktivitet
- Uppföljning
- Flexibilitet
- Kostnadseffektivitet
- Standardisering

Behovet av mer kostnadseffektiva utbildningsformer inom skolväsendet kan på sikt innebära stor efterfrågan av e-Learningprodukter även från denna målgrupp.

Verksamhet

Produktportfölj

Under år 2000 har LUVIT utvecklat och vidareutvecklat följande produkter i LUVITs produktportfölj:

 **LUVIT Assembly Tool** skapar, strukturerar och förpackar e-Learningbaserade kurser eller kursobjekt. Assembly Tool hjälper kurskapare och innehållsleverantörer att på ett pedagogiskt sätt strukturera utbildningsinnehåll.

 **LUVIT Resource Centre** administrerar kurser, kursinnehåll och användare. Resource Centre erbjuder en portallösning för användare med kursbibliotek, registrering till kurser och förkunskapsprov etc. Administratörer har överblick över både kursmaterial och deltagare såväl som utbildningsservrar.

 **LUVIT Education Centre** – den miljö i vilken kurserna distribueras till kursdeltagare och där dessa aktivt arbetar med sin inläring. Education Centre innehåller funktionalitet för kommunikation med mänsklig närhet. Vidare finns det möjlighet att lägga till ny funktionalitet i form av plugins och redan idag finns ett antal plugins att tillgå.

 **LUVIT e-Val** – en fullskalig produkt för uppföljning och utvärdering av kurser och utbildningssatsningar. Den kan även användas som ett verktyg för undersökningar, kvalitetssäkring eller kartläggning av förkunskaper.

Merparten av ovanstående produkter finns att tillgå på 10 språk. Produktportföljen möjliggör individuella anpassningar och integration med andra Internetbaserade lösningar, såsom intranät, extranät och affärssystem.

¹⁾ IMS är ett globalt konsortium med fler än 250 utbildningsinstitut, kommersiella och statliga organisationer. Bland medlemmarna finns utöver LUVIT flera av de ledande aktörerna inom e-Learning, t.ex. Blackboard, Cisco, click2learn, IBM, Microsoft, Oracle, Saba och Sun. Se även www.imsproject.org.

Microsoft Windows 2000 Server

LUVIT Education Centre 3.1 erhöj i november 2000 som första e-Learningplattform Certified for Microsoft Windows 2000 Server. Granskningen utfördes av Veritest, ett tredjepartsföretag oberoende av Microsoft. Certifieringen garanterar både att Education Centre 3.1 fungerar stabilt på Microsofts plattform och att huvudfunktionerna är kvalitetssäkrade. Utvärderingen säkerställer också att Education Centre 3.1 inte påverkar andra programvaror på ett felaktigt sätt. Certifieringen innebär att Education Centre 3.1 har ett säkert installations- och avinstallationsförfarande. Veritests utvärdering är mycket omfattande och noggrann och endast ett fåtal Internetbaserade produkter i världen har haft tillräcklig kvalitet och funktionalitet för att certifieras.

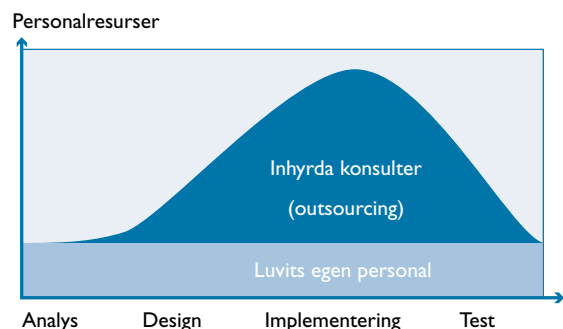


Ständig produktutveckling

LUVIT bedriver löpande utveckling av nya produkter som kompletterar eller ersätter gamla produkter i LUVITs produktportfölj. LUVIT strävar efter att all produktutveckling skall vara kunddriven och har bildat en referensgrupp av bl.a. slutkunder och partner. En produktlivscykel är för närvarande cirka 18 månader.

Enligt LUVITs utvecklingsmetodik skall produktutveckling bedrivas tillsammans med underleverantörer för att säkerställa en hög flexibilitet i resursutnyttjande och tillgång till rätt kompetens i projekten. Underleverantörerna deltar främst i implementerings- och testfasen. Icon Medialab och WM-data är två av de företag som anlitas i utvecklingen av LUVITs befintliga produktportfölj.

All utveckling sker under projektledning av LUVITs egen personal. En utvecklingscykel kan indelas i fyra olika faser enligt figur 2.



Figur 2, en utvecklingscykel

Analys – Under denna fasen definieras kommande produktgenerationers innehåll och utvecklingsmetodik. I arbetet ingår partner och kunder som sätts samman i olika referensgrupper så att utvecklingen förblir kunddriven.

Design – Under denna fas modelleras den gemensamma kärnan i produktportföljen. Den tekniska arkitekturen bestäms och jämförs med föregående versioner för hanteringen av uppgraderingar. Användartester genomförs på prototyper där studier görs av människa – dator interaktionen. Slutgiltig grafisk profil fastställs.

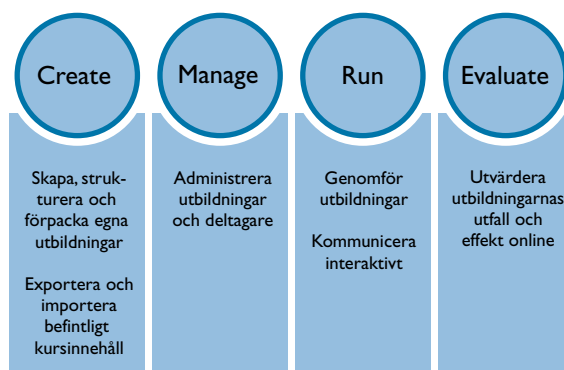
Implementering – Under denna fas, som är den mest resurskrävande, utvecklas själva produkten.

Test – Denna fas är högt prioriterad och motsvarar cirka 40 procent av utvecklingscykeln. Vid leverans ska dokumentation kunna erhållas för ett flertal olika operativsystem och konfigurationer samt belastningstester.

e-Learningkoncept 2001

För att möta de krav och möjligheter som växer i takt med Internets ökade användning, teknikens utveckling och en vidare syn på lärande och kvalitetsuppföljning har LUVIT tagit fram ett heltäckande e-Learningkoncept "LUVIT e-Learning System Solution". Konceptet presenterades i januari 2001.

LUVIT e-Learning System Solution tillvaratar hela värdekedjan, som utgår från analys av syfte och mål med utbildningen och/eller kunskapsöverföringen, till genomförd och utvärderad utbildning. Konceptet, med olika kombinationer från LUVITs produktportfölj, innehåller därmed alla fyra stegen för e-Learning: Create, Manage, Run och Evaluate. LUVIT e-Learningkoncept presenteras i figur 3.



Figur 3, LUVIT e-Learning System Solution

Partner

LUVIT arbetar efter en partnerstrategi som innebär att Bolaget bearbetar marknaden via partner. Under 2000 har LUVIT tecknat ett flertal partneravtal med bl.a. WM-data, Bluegarden Group, Atos och Logica. Detta bidrar till att etablera LUVIT som en av de ledande aktörerna inom marknadssegmentet teknik för e-Learning.

Etablering av partnerstrategin innebär att LUVIT kan tillhandahålla heltäckande lösningar inom kunskaps- och kompetensutveckling samt vidmakthålla en kontinuerlig och kunddriven teknisk utveckling av produktportföljen. Genom att slå vakt om den tekniska spetskompetensen och genom att skapa ett nätverk av partner försäkras LUVIT sig om att de olika delarna i Bolagets helhetslösning utvecklas av dem som är bäst lämpade.

Partnerroller

En LUVIT partner kan inneha en eller flera av följande partnerroller:

Sales Partner (SP) – marknadsför och upplåter licenser till slutkunder.

Technical Developer (TD) – erbjuder kunderna implementering och systemintegration.

Educator Partner (EP) – säljer utbildning inom e-Learning baserat på LUVITs produktportfölj.

Content Provider (CP) – producerar utbildningsmaterial anpassat för LUVITs e-Learningplattform.

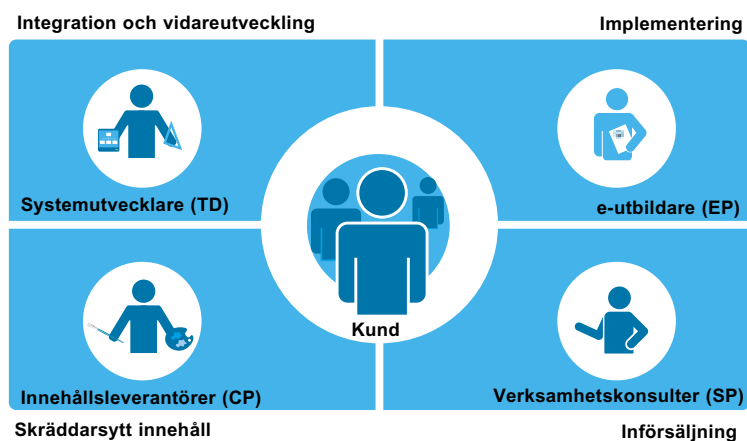
Certifieringsprogram

I syfte att säkerställa att partner har tillräckligt god kompetens vad gäller LUVITs produktportfölj och e-Learning har Bolaget implementerat ett certifieringsprogram för respektive partnerroll. Partner certifieras då de genomgått certifieringsprogrammet och avlagt godkänt prov. I februari år 2001 hade LUVIT 24 certifierade partner.

Affärsmöjligheter

Partnernätverket skapar nya affärsmöjligheter för LUVIT och för dess partner. Detta bl.a. genom att företagen får inblick i varandras kunder, i deras övergripande struktur och framtida behov. Vidare utgör nätverket en plats för möten med partner inom olika affärsområden samt skapar ett antal marknadssynergier vid användandet av LUVITs e-Learningplattform.

- Den totala kontaktytan gentemot potentiella slutkunder blir omfattande genom att LUVIT certifierar partner med olika kärnverksamheter.
- Slutkunden kan kontakta en lokal återförsäljare, som har god förståelse för kundens kärnverksamhet.
- Slutkunden kan få specifik funktionalitet utvecklad av en partner, som redan levererar kritiska affärssystem till slutkunden.
- Slutkunden kan utbildas i plattformens funktionalitet och i e-Learning av en lokal utbildningspartner.
- Slutkunden kan köpa in utbildningsmaterial från ett stort antal oberoende utbildningsleverantörer, med eller utan handledning.



Figur 4, Partnernätverk

Strategiska partner

LUVIT har skrivit ett antal samarbetsavtal med olika aktörer vars syfte är att stärka och bredda LUVITs erbjudande till slutkund. Till denna kategori hör bl.a. Microsoft och Compaq.

Microsoft

Sedan maj 2000 bedriver LUVIT ett samarbete med Microsoft. Genom avtalet har LUVIT tillsammans med Microsoft bl.a. genomfört gemensamma marknadsföringsaktiviteter mot Microsofts kunder. Vidare har LUVIT utnyttjat tjänster från Microsoft, såsom teknisk konsultation, utbildning och kundbearbetning. För Microsoft innebär samarbetet en möjlighet att öka kundnyttan genom att erbjuda en högkvalitativ e-Learningplattform.

Samarbetet gäller i första hand Norden och västra Europa men kan i framtiden även komma att inkludera övriga världen. Ambitionen hos både LUVIT och Microsoft är långsiktigt att ytterligare fördjupa samarbetet.

Compaq

Genom LUVITs samarbete med Compaq kan bolagen tillgodose kundernas behov av både hård- och mjukvara för e-Learning. Målet är att erbjuda kunder och partner en färdig lösning med e-Learningplattform från LUVIT och datorer och service från Compaq. En lösning som håller en hög och jämn teknisk nivå och som även innehåller erbjudande om drift, service och support via Compaq och dess samarbetspartner. Samarbetet ingicks i december 2000.

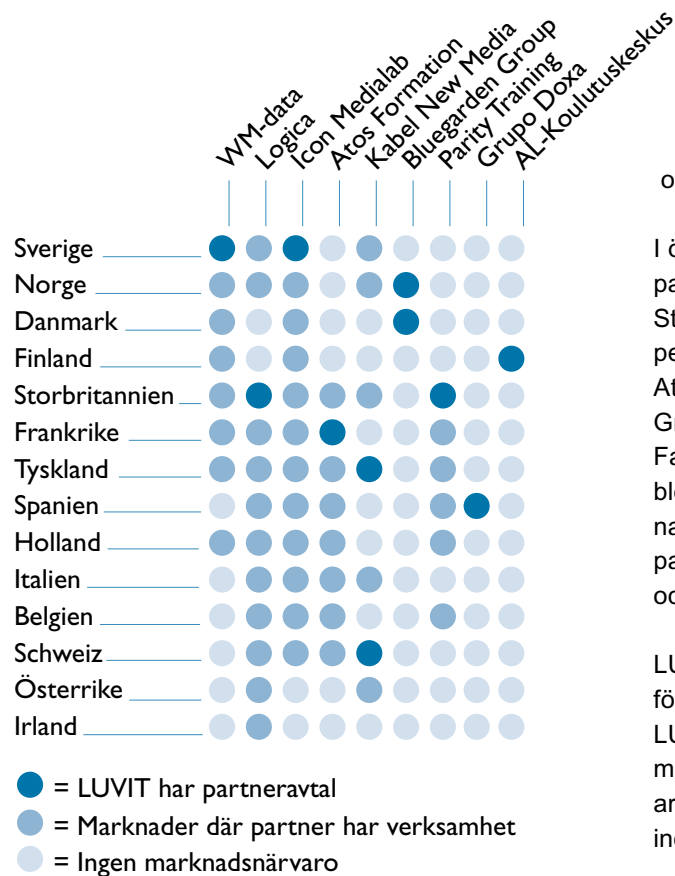
Internationalisering

LUVIT har identifierat åtta prioriterade marknader utifrån IT-mognad, marknadspotential och partner som Bolaget fokuserat på under 2000. Dessa är Sverige, Norge, Finland, Danmark, Storbritannien, Tyskland, Frankrike och Spanien.

I de nordiska länderna är LUVIT representerat av bland andra WM-data, Icon Medialab, Bluegarden Group, Innovative Technologies, Noroff, K-World, Lernia, M2S, Celemi International och AL-Koulutuskeskus. WM-data etablerade under hösten 2000 ett helt nytt affärsområde inom företaget, Humanpro, som skall fokusera på e-Learning och engagera ca 600 medarbetare.

I övriga Europa har LUVIT under år 2000 etablerat partnersamarbete i Tyskland, Holland, Frankrike, Storbritannien samt via agentur i Spanien. Exempel på nya partner är Parity Training, Logica UK, Atos Formation, Kabel New Media, Webucate, GrupoDoxa, Development Systems och Grupo-Fact. Detta innebär att LUVIT under år 2000 etablerat Bolaget på de mest tongivande marknaderna i Europa, med flera väletablerade samarbetspartner. Figur 5 visar ett urval av LUVITs partner och deras geografiska närvaro.

LUVITs mål är att etablera verksamhet i 30 länder före utgången av 2002. Med etablering avser LUVIT att Bolaget skall finnas representerat på marknaden med en eller flera partner. LUVIT strävar efter att ha ett flertal partner på varje marknad inom samtliga fyra partnerkategorier.

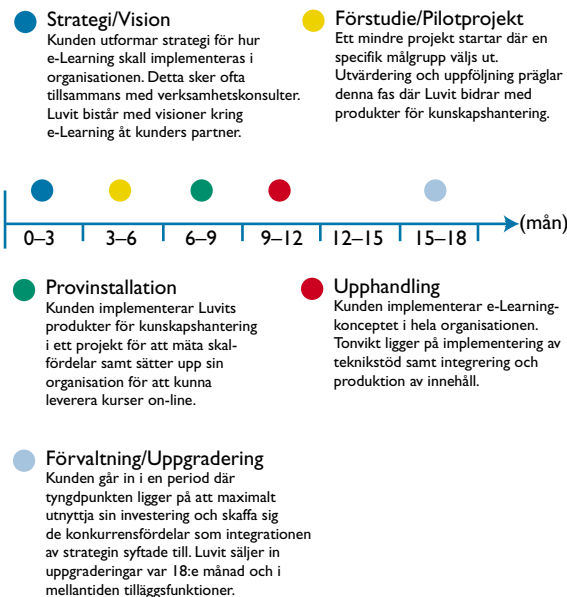


Figur 5, urval av LUVITs partner och urval av länder med deras geografiska närvaro

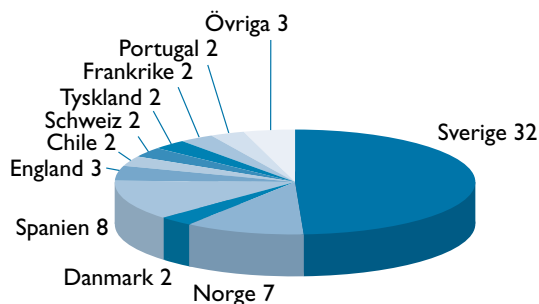
Kunder

LUVIT fokuserar på medelstora och större företag och organisationer inom kunskapsintensiva och förändringsbenägna sektorer. Hittills har cirka 40 företag och organisationer integrerat delar av LUVITs produktportfölj i sin verksamhet.

Då en kund avser implementera e-Learning i organisationen, inleds denna process vanligtvis med en testperiod av en e-Learningplattform för ett begränsat antal användare. I ett senare skede görs plattformen tillgänglig för ett större antal användare inom hela organisationen eller inom en division i ett företag. Denna implementeringsprocess innebär att ordervärdet vid första försäljningen är lågt men att potentialen för merförsäljning ofta är mer betydande. Figur 6 presenterar ett exempel på implementering av e-Learning hos en normalkund.



Figur 6, exempel på implementering av e-Learning hos en normalkund



Figur 7, antal kunder per land 2000

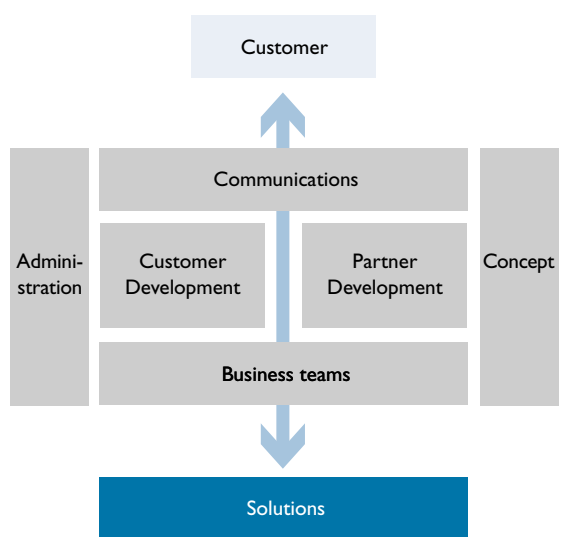
LUVIT erhöi i stark internationell konkurrens order från slutkunder som Parity Training. De fem största kunderna under 2000 i ordervärde har varit Vercomnet, SIF, Lernia, Lunds Universitet och Parity Training. Den största kunden Vercomnet svarade för 41 procent av omsättningen och de fem största kunderna tillsammans för cirka 73 procent. Bland övriga kunder märks bl.a. Volvo, NKS-gruppen, MRW, Skandia och K-World. Av LUVITs försäljning under 2000 avsattes 70 procent utomlands. 90 procent av kunderna var privata företag.

Merparten av LUVITs kundavtal avseende LUVITs produktportfölj bearbetas och fullföljs idag av certifierade partner.

Organisation

Bolagets verksamhet bedrivs i en liten och flexibel funktionsorienterad organisation. Under december månad 2000 påbörjades en större omorganisation som genomfördes fullt ut den 8 januari 2001. Omorganisationen var ett led i att Bolaget går från en uppbyggnadsfas av produktportfölj, marknadsetablering och partneruppbyggnad till en kommersialiseringssfas. Detta medförde bl.a. förändrad kompetenssammansättning samt byte av VD-skap.

För att bättre möta behoven hos partner och kunder är organisationen numera indelad i Front End och Back End. Back Ends huvudsakliga uppgift utöver att vidareutveckla produktportföljen är att stödja Front End. Den nya organisationen är tänkt att arbeta mer projektorienterat utan strikta avdelningsgränser. För att på ett effektivt sätt utnyttja de resurser och den kompetens som finns i LUVIT tillsätts för varje partner eller kundprojekt ett s.k. "Business Team". Figur 9 illustrerar hur Bolaget är organiserat idag och figur 8 ger en bild av projektorganisationen.



Figur 8, projektorganisation

Management

Management utgörs av VD, finans- CRM- och produktchef vilka ansvarar för ledning, styrning och strategi.

Koncernbildning

Under år 2000 har LUVIT AB bildat koncern i samband med att det helägda dotterbolaget LUVIT Invest AB registrerades. Under år 2000 bildades även en filial till LUVIT AB i Paris, Frankrike. Filialen har en anställd som med resurser från moderbolaget i Sverige bearbetar den franska och belgiska marknaden.

Agentur

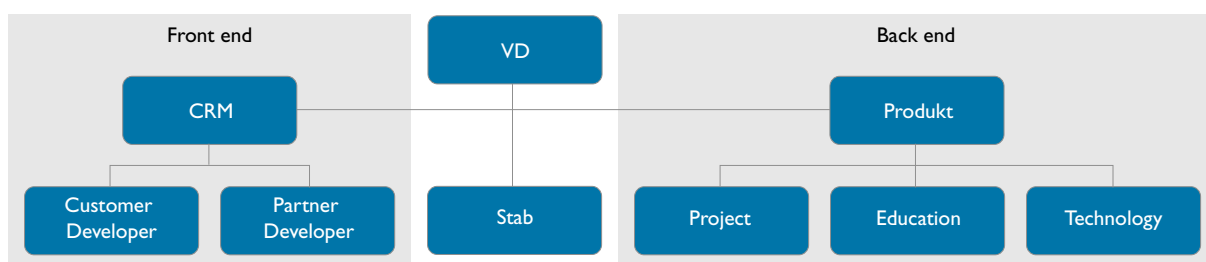
Etableringen på den spanska marknaden har genomförts tillsammans med agenturen LUVIT Latina, med vilken LUVIT AB tecknade avtal under år 2000. Marknaden bearbetas fortsättningsvis av agenturen och deras partner.

Medarbetare

LUVITs medarbetare och deras kompetens utgör företagets viktigaste tillgång.

Verksamheten har vuxit starkt i antal medarbetare sedan starten 1998. Under år 2000 ökade LUVIT antalet anställda från 20 till 54. I januari år 2001 har dock personalstyrkan reducerats med 22 personer. Detta dels genom att personal slutat på eget initiativ och dels genom bolagets uppsägningar av personal i samband med omstruktureringen som skedde under december månad år 2000 och som genomfördes fullt ut den 8 januari 2001.

LUVIT driver en aktiv personalpolitik som syftar till att skapa en dynamisk organisation av medarbetare som uppmuntras till utveckling och till att ta eget ansvar. Vid rekrytering värderas erfarenhet, kunskap och förmåga utöver enbart formella meriter.



Figur 9, organisationsschema



LUVIT har en hög utbildningsnivå bland sina medarbetare. Cirka 90 procent av personalen har en akademisk eller eftergymnasial utbildning. LUVIT har specialkompetens inom ett för e-Learningbranschen heltäckande område.

Bolaget erbjuder sina anställda förmåner i form av pensioner, företagshälsovård och friskvård. Styrelsen i LUVIT har för avsikt att årligen till medarbetare ge en möjlighet att delta i aktierelaterade incitamentsprogram, t.ex. optionsprogram samt erbjuda resultatbaserade bonusavtal. De av styrelsen föreslagna incitamentsprogrammen kommer att följa praxis på aktiemarknaden vad avser bl.a. utspädning för aktieägarna.

Framtidsutsikter

Marknaden växer och LUVIT har noterat ett större intresse och en ökad medvetenhet hos företag och organisationer vad gäller vikten av att gå mot en lärande organisation. Företag är nu bättre rustade med en ökad kunskap och förståelse för e-Learning samt anpassad teknik för att kunna implementera dagens och framtidens e-Learninglösningar. Detta kommer långsiktigt att resultera i en kortare införsäljningscykel. Denna trend ökar våra förutsättningar att bli en av de ledande marknadsaktörerna inom vårt segment.

Under 2001 skall LUVIT befästa ställningen som en av de ledande leverantörerna av en teknisk e-Learningplattform. LUVITs flexibla organisation tillsammans med ett utbrett partnersätverk är idag redo att bearbeta och sälja in lösningar för e-Lear-

ning till kunder internationellt. Genom aktiv samverkan med lokala partner kan LUVIT erbjuda ett komplett utbud av såväl teknik, innehåll som tjänster till slutkunder. Partnerstrategin fortsätter att skapa effektiva synergier mellan olika aktörer på den globala e-Learningmarknaden samt möjliggör en snabb och kostnadseffektiv etablering av LUVIT internationellt. Partnerstrategin borgar för fortsatt hög tillväxt, både vad gäller nya marknader och försäljning.

LUVIT skall främst fokusera på att stärka positionen på de åtta prioriterade marknaderna. Merparten av försäljningen bedöms komma att ske genom befintliga partner, men LUVIT kommer även att teckna nya partneravtal för att ytterligare öka expansionstakten. Målsättningen är att börja generera ett positivt kassaflöde under år 2001.

Standardisering av e-Learningbranschen är en av nyckelfaktorerna för framgång och LUVIT arbetar aktivt i bl.a. IMS. Under första halvåret 2001 kommer LUVIT att lansera innehållsstöd baserat på IMS standard.

LUVITs långsiktiga mål är att finnas etablerat på cirka 30 prioriterade marknader senast vid utgången av 2002 samt att uppnå ett positivt kassaflöde på varje ny delmarknad inom 12–18 månader. På sikt har bolaget målsättningen att uppnå en rörelsemarginal om minst 20–25 procent.

Nyckeltal

Sammanställning av nyckeltal

Tkr	Moderbolaget	
	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
Nyckeltal		
Rörelsemarginal, %	negativ	negativ
Vinstmarginal, %	negativ	negativ
Sysselsatt kapital	30 415	9 463
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	negativ	negativ
Räntabilitet på eget kapital, %	negativ	negativ
Soliditet, %	53	33
Andel riskbärande kapital, %	53	33
Räntetäckningsgrad, ggr	negativ	negativ
Skuldsättningsgrad, ggr	0,00	1,12
Antal anställda årets slut	54	20
Data per aktie		
Genomsnittligt antal aktier	7 858 546	3 000 000
Antal aktier	9 307 222	300
Eget kapital per aktie, kronor	3,27	14 876
Resultat per aktie	negativt	negativt

Definitioner av nyckeltal

Rörelsemarginal

Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.

Vinstmarginal

Årets resultat i procent av nettoomsättning.

Sysselsatt kapital

Balansomslutning minskad med icke räntebärande skulder inklusive latent skatt.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader i procent av finansiella kostnader.

Skuldsättningsgrad

Räntebärande skulder dividerade med eget kapital.

Soliditet

Eget kapital inklusive minoritet i procent av balansomslutningen.

Andel riskbärande kapital

Eget kapital plus minoritetsintresse och latent skatt i procent av balansomslutningen.

Räntabilitet på sysselsatt kapital

Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

Räntabilitet på eget kapital

Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

Eget kapital per aktie

Eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut.

Resultat per aktie

Resultat efter skatt dividerat med antal aktier vid årets slut.

Finansiell utveckling i sammandrag

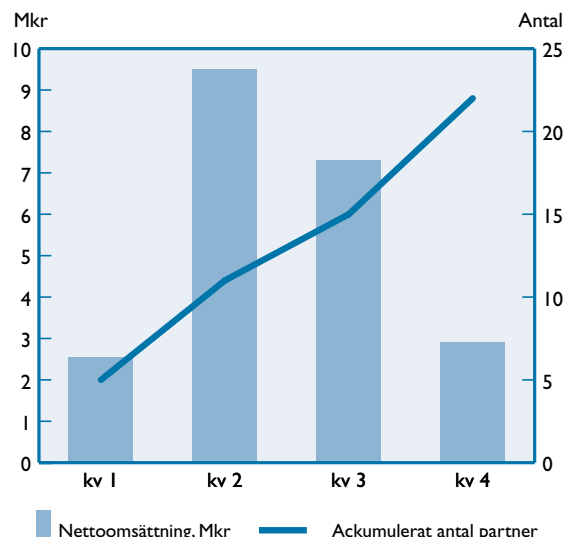
Under år 2000 har LUVIT bildat koncern i samband med att det helägda dotterbolaget LUVIT Invest AB registrerades. LUVIT Invest bildades för att hantera kommande optionsprogram till anställda i LUVIT och således bedrivs ingen verksamhet i detta bolag. I nedanstående kommentarer avser samtliga uppgifter för 1998/99 moderbolaget och samtliga uppgifter för 2000 koncernen där ej annat anges.

Nettoomsättning

LUVIT har genererat intäkter främst genom certifieringar och upplåtande av licenser. Marknaden bearbetas genom ett nätverk av partner som adderar mervärde till LUVITs produkter. LUVIT skapar försäljningstillväxt dels genom att stödja befintliga partner, dels genom kontinuerlig utbyggnad av sitt partnernätverk. Under 2000 har LUVIT slutit ett 20-tal nya partneravtal. Under 2000 ökade nettoomsättningen med 18,4 Mkr till 22,2 Mkr (3,8). Merparten av omsättningen under 2000 har genererats genom WM-data, Icon Medialab, Parity Training och VercomNet. Av nettoomsättningen under 2000 hänför sig 9,1 Mkr till VercomNet. Bolaget har i samband härmed investerat motsvarande belopp i marknadsföring på VercomNets globala portaler under perioden juni 2000–maj 2002. Avtalet med VercomNet innebär även att LUVIT erhåller royalty baserat på VercomNets försäljning av kurser som genomförs i LUVIT Education Centre. LUVITs produkter kan med små insatser anpassas till nya marknader. Av omsättningen 2000 avsattes 70 procent utanför Sverige.

Säsongsvariationer

LUVIT har en kort historik och det är för tidigt att bedöma om Bolaget påverkas av säsongsvariationer i försäljning. Under 2000 har försäljningen varit högst under kvartal 2 och 3. Enligt styrelsens bedömning kan försäljningsutvecklingen under 2000 ej förklaras av säsongsvariationer utan är beroende av marknadsutvecklingen och enskilt större försäljningar, bl.a. VercomNet under kvartal 2. Mjukvaruföretag uppvisar över tiden normalt den högsta försäljningen under kvartal 4.



Figur 10, kvartalsutveckling 2000

Rörelsens kostnader

Rörelsekostnaderna består till stor del av utvecklings- och personalkostnader. Genom att utvecklingsarbetet bedrivs tillsammans med underleverantörer under projektledning av LUVIT är kostnaderna för externa konsulter periodvis betydande. Huvuddelen av de försäljningsrelaterade kostnaderna utgörs av stöd till befintliga partner och uppbyggnaden av partnernätverket. Mot denna bakgrund bedömer Bolaget att försäljningen på sikt kan öka utan att rörelsekostnaderna utvecklas i samma takt. Rörelsekostnaderna ökade till 64,8 Mkr under 2000 (12,6). Utöver detta avsatte LUVIT 8,8 Mkr för omstruktureringskostnader samt skrev av goodwill om 8,4 Mkr. Kostnader hänförliga till avtalet med VercomNet uppgick under 2000 till 2,7 Mkr (se även under Nettoomsättning).

Rörelseresultat

Under 2000 har en snabb expansion och tillväxt varit i fokus till följd av att Bolaget har prioriterat hög utvecklingstakt och närvaro på de viktigaste marknaderna i Europa genom snabb utbyggnad av partnernätverket. Detta har medfört höga kostnader. Dessutom har poster av engångskaraktär belastat resultatet med 17,2 Mkr under 2000. Sammantaget har rörelseresultatet försämrats från -0,1 Mkr 1998/99 till -43,3 Mkr 2000.

Resultaträkningar i sammandrag

Belopp i Tkr	Koncernen	Moderbolaget	
	2000-01-01– 2000-12-31	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	22 243	22 243	3 843
Aktiverade utvecklings- kostnader	16 408	16 408	8 668
Summa rörelsens intäkter	38 651	38 651	12 511
Direkta kostnader	-21 063	-21 063	-6 846
Övriga externa kostnader	-21 353	-21 345	-1 888
Personalkostnader	-21 739	-21 739	-3 462
Avskrivningar inventarier	-672	-672	-431
Nedskrivning Goodwill	-8 355	-8 355	
Omstruktureringskostnader	-8 811	-8 811	
Rörelseresultat	-43 342	-43 334	-116
Finansnetto	-95	-95	-71
Resultat efter finansnetto	-43 437	-43 429	-187
Skatt	-	-	-
Resultat efter skatt	-43 437	-43 429	-187

Balansräkningar i sammandrag

Belopp i Tkr	Koncernen	Moderbolaget	
	2000-12-31	2000-12-31	1999-12-31
Immateriella anläggnings- tillgångar	25 076	25 076	8 668
Materiella anläggnings- tillgångar	5 989	5 989	889
Finansiella anläggningstillgångar	0	100	0
Kortfristiga fordringar	15 529	15 529	3 101
Kassa och Bank	10 865	10 774	721
Summa tillgångar	57 459	57 468	13 379
Eget kapital	30 406	30 415	4 463
Avsättning omstruktureringskostnader	8 811	8 811	0
Räntebärande skulder	0	0	5 000
Ej räntebärande skulder	18 242	18 242	3 916
Summa eget kapital och skulder	57 459	57 468	13 379

Kassaflöden

Belopp i Tkr	Moderbolaget	
	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
Resultat efter finansiella poster	-43 429	-187
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	17 838	431
Förändring av rörelsekapital	-3 102	815
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-28 693	1 059
Inköp finansiella och materiella anläggningstillgångar	-5 872	-1 320
Aktivering immateriella anläggningstillgångar, not 3	-24 763	-8 668
Kassaflöde efter investeringar	-59 328	-8 929
Nyemission	69 381	4 650
Upptagande av lån	0	5 000
Checkräkningskredit	5 000	0
Amortering av skuld	-5 000	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	69 381	9 650
Likvida medel vid periodens början	721	0
Likvida medel vid periodens slut	10 774	721

Nyckeltal

	Moderbolaget	
	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
Rörelsemarginal, %	negativ	negativ
Vinstmarginal, %	negativ	negativ
Sysselsatt kapital, Tkr	30 415	9 463
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	negativ	negativ
Räntabilitet på eget kapital, %	negativ	negativ
Soliditet, %	53	33
Andel riskbärande kapital, %	53	33
Räntetäckningsgrad, ggr	negativ	negativ
Skuldsättningsgrad, ggr	0,00	1,12
Genomsnittligt antal anställda	38	5
Antal anställda årets slut	54	20

Data per aktie

	Moderbolaget	
	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
Genomsnittligt antal aktier	7 858 546	3 000 000
Antal aktier vid årets slut	9 307 222	6 000 000
Eget kapital, kronor	3,27	0,74
Resultat, kronor	negativ	negativ

Definitioner av nyckeltal

Eget kapital per aktie – Eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut justerat för fondemission och split.

Resultat per aktie – Resultat efter skatt dividerat med antal aktier vid årets slut justerat för fondemission och split.

För ytterligare information hänvisas till verksamhetsberättelsen.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för LUVIT AB (publ.) får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning avseende räkenskapsåret 2000-01-01–2000-12-31.

Ägarförhållanden

LUVITs huvudägare är Lunds Universitets Utvecklings AB med 38,7% av kapital och röster, TeknoSeed AB 12,9%, Andante Holding AB 9,1%, Icon Medialab International AB 6,0% och WebCat AB 4,6%. Det totala antalet aktier i bolaget uppgår till 9 307 222 och bolaget har per den 29 december 2000 totalt 1 491 aktieägare.

Verksamheten

LUVIT AB (publ.) tillhandahåller en teknisk produktportfölj för e-Learning, en e-Learningplattform, som utvecklats utifrån pedagogiska behov och visioner. Bolagets kärnverksamhet idag är att tillhandahålla den bästa tekniken och möjliggöra lösningar för e-Learning utefter kundernas specifika behov. För att erbjuda en flexibel helhetslösning har vi etablerat partnerskap inom övriga marknadssegment för e-Learning; tjänster och innehåll.

LUVIT e-Learningplattform finns idag installerat i kundmiljöer som hanterar tio upp till tiotusentals användare. Merparten av de produkter som utgör LUVITs e-Learningplattform finns att tillgå på tio olika språk och är väl anpassade för försäljning på olika marknader. LUVIT bedriver löpande utveckling av nya produkter som kompletterar och/eller ersätter de gamla.

Försäljningen av LUVITs e-Learningplattform sker genom ett nätverk av partner och intäkterna skall främst utgöras av upplåtna licenser. LUVIT finns idag etablerat via partner på åtta prioriterade marknader: Sverige, Norge, Danmark, Finland, Storbritannien, Frankrike, Tyskland och Spanien.

År 2000 är bolagets första år som publikt bolag och styrelsen beslöt att bolagets aktier skall anslutas till Värdepapperscentralen (VPC) och att bolaget därvid blir ett avstämningsbolag från och med den 17 april 2000. Bolagets aktie är sedan den 15 juni 2000 inofficiellt noterad på Nya Marknaden vid OM Stockholmsbörsen.

Koncernstruktur

LUVIT AB (publ) är sedan hösten 2000 moderbolag till det helägda dotterbolaget LUVIT Invest AB. Under räkenskapsåret har någon verksamhet inte bedrivits i dotterbolaget. LUVIT har under året etablerat en filial till moderbolaget i Paris, Frankrike. Filialen har en anställd som med resurser från moderbolaget i Sverige bearbetar den franska marknaden.

Resultat och ställning

Under 2000 ökade bolagets nettoomsättning med 18,4 Mkr till 22,2 Mkr. Investering i hög utvecklingstakt och utbyggnad av ett europeiskt partner nätverk har medfört att rörelseresultatet försämrats från -0,1 Mkr till -43,3 Mkr. Poster av engångskaraktär har belastat rörelseresultatet med 17,2 Mkr under 2000.

Finansiering och likviditet

Under 2000 har bolaget genomfört flera nyemissioner och bolaget är sedan 15 juni inofficiellt noterat på Nya Marknaden vid OM Stockholmsbörsen. Totalt har emissionerna tillfört bolaget 69,4 Mkr efter emissionskostnader.

Eget kapital uppgår till 30,4 Mkr efter årets resultat, vilket motsvarar en soliditet på 53 procent. Koncernens likvida medel uppgår vid periodens slut till 10,9 Mkr inklusive en checkräkningskredit om 5,0 Mkr.

Investeringar

Koncernens materiella investeringar under året utgörs främst av datorservrar för drift, arbetsplatsrelaterad dator- och kontorsutrustning samt en skräddarsydd affärssystemlösning med webbaccess och säljstöd via LUVITs partnerwebb. Investeringarna uppgår till 5,8 (1,3) Mkr.

Koncernen har under perioden bedrivit fortsatt utveckling av LUVITs produktportfölj och utvecklingskostnader om 16,4 (8,7) Mkr har aktiverats. Det e-Learningkoncept som presenterades i början av januari 2001 är resultatet av kostnaderna för den utveckling bolaget aktiverat. Under år 2000 har någon avskrivning av utvecklingskostnader ej skett.

Personal

Bolaget har under år 2000 varit inne i ett mycket starkt tillväxtskede och personalstyrkan har mer än fördubblats till antalet. Personalomsättningen har under året varit låg och bolaget har vid periodens slut 54 (20) personer anställda.

Utdelning

Styrelsen föreslår ingen utdelning för verksamhetsåret 2000.

Framtidsutsikter

- Marknaden växer och medvetenheten hos företag och organisationer ökar vad gäller vikten av att gå mot en lärande organisation. En ökad kunskap och en bättre förståelse för e-Learning kommer långsiktigt att resultera i en kortare införsäljningscykel.
- LUVIT avser befästa ställningen som en av de ledande leverantörerna av en teknisk e-Learning-plattform.
- Partnerstrategin fortsätter att skapa effektiva synergier mellan olika aktörer på den globala e-Learningmarknaden samt möjliggör en snabb och kostnadseffektiv etablering av LUVIT internationellt.
- LUVIT skall främst fokusera på att stärka positionen på de åtta prioriterade marknaderna. Merparten av försäljningen bedöms komma att ske genom befintliga partner, men LUVIT kommer även att teckna nya partneravtal för att ytterligare öka expansionstakten. Målsättningen är att börja generera ett positivt kassaflöde under året.
- Standardisering av e-Learningbranschen är en av nyckelfaktorena för framgång och LUVIT arbetar aktivt i bl.a. IMS. Under första halvåret 2001 kommer LUVIT att lansera innehållsstöd baserat på IMS standard.
- LUVITs långsiktiga mål är att finnas etablerat på cirka 30 prioriterade marknader senast vid utgången av 2002 samt att uppnå ett positivt kassaflöde på varje ny delmarknad inom 12–18 månader. På sikt har bolaget målsättningen att uppnå en rörelsemarginal om minst 20–25 procent.

Styrelsens arbete

Styrelsen i LUVIT AB består av fem ordinarie ledamöter och två suppleanter. Verkställande direktören är adjungerad i styrelsen. Styrelsens arbetsordning, som fastställs för ett år i sänder, innehåller bland annat uppgifter om ansvarsfördelning mellan styrelse och verkställande direktör.

Under året har styrelsen sammanträtt vid 15 tillfällen och stor vikt har lagts på strategiska frågor, produktutveckling, finansiering och bolagets introduktion på Nya Marknaden vid OM Stockholmsbörsen.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

Den 8 januari 2001 genomförde LUVIT en omorganisation innebärande att bolaget går in i en ny fas. Det innebär att bolaget går från en uppbygg-nadsfas till en kommersialiseringsfas där tonvikten förändras från bredd till djup på alla prioriterade marknader. Bolaget kommer att fokusera på marknadsbearbetning och ställer därför om organisationen för att stödja och underbygga sälj- och leveransprocessen. I samband med omorganisationen har styrelsen utsett Ola Möllerström till ny verkställande direktör. Samtidigt reducerade koncernen personalen med 22 personer vilket tillsammans med övriga åtgärder förväntas sänka bolagets kostnader med drygt 50 procent.

Under januari har bolaget säkerställt ett kapitaltillskott om lägst 20 Mkr genom två riktade nyemissioner till befintliga huvudägare samt till ett antal institutionella investerare. Motsvarande erbjudande har även riktats till bolagets övriga ägare vilket kan komma att tillföra bolaget ytterligare maximalt 10 Mkr.

Under januari 2001 presenterade LUVIT ett heläckande e-Learningkoncept, LUVIT e-Learning System Solution. Konceptet i kombination med olika produkter från LUVITs produktportfölj innehåller alla fyra stegen för e-Learning: **Create, Manage, Run** och **Evaluate**.

Styrelsens förslag till disposition av resultat

Moderbolaget

Till bolagsstämmans förfogande:

Balanserat resultat	-187 140,15
Årets resultat	-43 428 813,60
Summa	-43 615 953,75

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att förlusten behandlas enligt följande:

Balanseras i ny räkning	-43 615 953,75
Summa	-43 615 953,75

Koncernen

Fritt eget kapital i koncernen uppgick per 2000-12-31 till -43 624 Tkr. Någon avsättning till bundna fonder görs därmed ej.

Koncernens och Moderbolagets ekonomiska ställning den 31 december 2000 samt 1999 och resultatet av dess verksamhet under räkenskapsåren framgår av följande resultat- och balansräkningar, kassaflödesanalys samt tillhörande bokslutskommentarer och noter.

Resultaträkning – koncernen

Belopp i Tkr	Not	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
Nettoomsättning		22 243	-
Aktiverade utvecklingskostnader	3	16 408	-
Summa rörelsens intäkter		38 651	-
Rörelsens kostnader			
Direkta kostnader		-21 063	-
Övriga externa kostnader	6	-21 353	-
Personalkostnader	2	-21 739	-
Avskrivningar inventarier	4	-672	-
Nedskrivning goodwill	5	-8 355	-
Omstruktureringskostnader	7	-8 811	-
Rörelseresultat	1	-43 342	-
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter och liknande resultatposter		365	-
Räntekostnader och liknande resultatposter		-460	-
Resultat efter finansiella poster		-43 437	-
Skatt på årets poster	8	-	-
ÅRETS RESULTAT		-43 437	-

Balansräkning – koncernen

Belopp i Tkr	Not	2000-12-31	1999-12-31
<i>Tillgångar</i>			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	3		
Balanserade kostnader för utveckling		25 076	-
Summa immateriella anläggningstillgångar		25 076	-
Materiella anläggningstillgångar	4		
Inventarier, verktyg och installationer		5 989	-
Summa materiella anläggningstillgångar		5 989	-
Summa anläggningstillgångar		31 065	-
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		5 860	-
Övriga fordringar		2 344	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	9	7 325	-
Summa kortfristiga fordringar		15 529	-
Kassa och bank	13	10 865	-
Summa omsättningstillgångar		26 394	-
SUMMA TILLGÅNGAR		57 459	-

Balansräkning – koncernen

Belopp i Tkr

Not

2000-12-31

1999-12-31

Eget kapital och skulder

Eget kapital

10

Bundet eget kapital

Aktiekapital (9 307 222 aktier à nom. 0,10 kr)

931

-

Överkursfond

73 100

-

Summa bundet eget kapital

74 031

-

Fritt eget kapital

Fria reserver

-187

-

Årets resultat

-43 437

-

Summa fritt eget kapital

-43 624

-

Summa eget kapital

30 406

-

Avsättningar

Avsättningar för omstruktureringsskostnader

7

8 811

-

Summa avsättningar

8 811

-

Skulder

Kortfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut

13

5 000

-

Leverantörsskulder

5 699

-

Övriga skulder

499

-

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

11

7 044

-

Summa kortfristiga skulder

18 242

-

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER

57 459

-

Poster inom linjen – koncernen

Belopp i Tkr

Not

2000-12-31

1999-12-31

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Ställda säkerheter, företagsinteckning

7 000

Inga

Ansvarsförbindelser

14

Inga

Inga

SUMMA STÄLLDA SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER

7 000

Inga

Kassaflödesanalys – koncernen

Någon kassaflödesanalys för koncernen har inte upprättats med hänvisning till att koncernen bildades i slutet på räkenskapsåret varför kassaflödesanalysen för koncernen huvudsakligen överensstämmer med kassaflödesanalysen för moderbolaget.

Resultaträkning – moderbolaget

Belopp i Tkr	Not	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
Nettoomsättning		22 243	3 843
Aktiverade utvecklingskostnader	3	16 408	8 668
Summa rörelsens kostnader		38 651	12 511
Rörelsens kostnader			
Direkta kostnader		-21 063	-6 846
Övriga externa kostnader	6	-21 345	-1 888
Personalkostnader	2	-21 739	-3 462
Avskrivningar inventarier	4	-672	-431
Nedskrivning goodwill	5	-8 355	-
Omstruktureringskostnader	7	-8 811	-
Rörelseresultat	1	-43 334	-116
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter och liknande resultatposter		365	7
Räntekostnader och liknande resultatposter		-460	- 78
Resultat efter finansiella poster		-43 429	-187
Skatt på årets resultat	8	-	-
ÅRETS RESULTAT		-43 429	-187

Balansräkning – moderbolaget

Belopp i Tkr	Not	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
<i>Tillgångar</i>			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	3		
Balanserade kostnader för utveckling		25 076	8 668
Summa immateriella anläggningstillgångar		25 076	8 668
Materiella anläggningstillgångar	4		
Inventarier, verktyg och installationer		5 989	889
Summa materiella anläggningstillgångar		5 989	889
Finansiella anläggningstillgångar	12		
Aktier i dotterbolag		100	-
Summa finansiella anläggningstillgångar		100	-
Summa anläggningstillgångar		31 165	9 557
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		5 860	2 731
Övriga fordringar		2 344	116
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	9	7 325	254
Summa kortfristiga fordringar		15 529	3 101
Kassa och bank	13	10 774	721
Summa omsättningstillgångar		26 303	3 822
SUMMA TILLGÅNGAR		57 468	13 379

Balansräkning – moderbolaget

Belopp i Tkr

Not

2000-12-31

1999-12-31

Eget kapital och skulder

Eget kapital

10

Bundet eget kapital

Aktiekapital (9 307 222 aktier à nom.

0,10 kr/3 000 aktier à nom. 100 kr)

Överkursfond

931

300

73 100

4 350

Summa bundet eget kapital

74 031

4 650

Fritt eget kapital

Fria reserver

-187

-

Årets resultat

-43 429

-187

Summa fritt eget kapital

-43 616

-187

Summa eget kapital

30 415

4 463

Avsättningar

Avsättningar för omstruktureringskostnader

7

8 811

-

Summa avsättningar

8 811

-

Skulder

Kortfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut

13

5 000

-

Leverantörsskulder

5 699

1 933

Lån från aktieägare

-

5 000

Övriga skulder

499

216

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

11

7 044

1 766

Summa kortfristiga skulder

18 242

8 916

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER

57 468

13 379

Poster inom linjen – moderbolaget

Belopp i Tkr

Not

2000-12-31

1999-12-31

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Ställda säkerheter, företagsinteckning

7 000

Inga

Ansvarsförbindelser

14

Inga

Inga

SUMMA STÄLLDA SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER

7 000

Inga

Kassaflödesanalys – moderbolaget

Belopp i Tkr	2000	1998/99
Löpande verksamhet		
Rörelseresultat	-43 429	-187
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		
Avskrivningar	672	431
Nedskrivning goodwill	8 355	
Omstruktureringskostnader	8 811	
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-25 591	244
Förändringar i rörelsekapital		
Ökning(-)/minskning(+)		
av kortfristiga fordringar	-12 428	-3 101
Ökning(+)/minskning(-)		
av kortfristiga skulder	9 326	3 916
Kassaflöde från den löpande verksamheten efter förändringar av rörelsekapital	-28 693	1 059
Investeringsverksamhet		
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-100	
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-5 772	-1 320
Aktivering av immateriella anläggningstillgångar	-24 763	-8 668
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-30 635	-9 988
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	69 381	4 650
Upptagande av lån	-	5 000
Checkräkningskredit	5 000	-
Amortering av skuld	-5 000	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	69 381	9 650
Ökning/minskning av likvida medel	10 053	721
Likvida medel vid årets början	721	0
Likvida medel vid årets slut	10 774	721

Bokslutskommentarer

Redovisningsprinciper

Redovisnings- och värderingsprinciper

Årsredovisningslagens värderingsregler samt regler för uppställning av resultat- och balansräkning tillämpas.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar LUVIT AB (publ) med dotterbolag och är upprättad enligt förvärvsmetoden enligt Redovisningsrådets rekommendation 1: 96.

Resultatavräkning

LUVIT tillämpar leveransbegreppet vid resultatavräkning. Leverans av en nyttjanderätt anses ske när bindande order eller avtal ingåtts samt att kunden har tillgång till programvaran. I de fall en order eller ett avtal innehåller begränsande villkor sker resultatavräkning först när dessa villkor är uppfyllda.

Resultatavräkning av intäkter för installation och utbildning sker när dessa genomförts respektive levererats.

Intäkter från programserviceavtal avser dels framtagning av nya programversioner och dels löpande service och support. Resultatavräkning sker vid ingången av varje debiterad period.

Värderingsprinciper

Värdering av tillgångar och skulder har skett enligt följande:

Fordringar har upptagits till det belopp varmed de beräknas inflyta.

Övriga tillgångar och skulder har värderats till anskaffningsvärde respektive nominellt värde om ej annat anges i not nedan.

Utländska valutor

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Kortfristiga fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats till balansdagens kurs och orealiserade kursvinster och kursförluster ingår i resultatet.

Anläggningstillgångar

Aktivering av utvecklingskostnader har skett enligt Redovisningsrådets rekommendation RR15 Immateriella tillgångar. Avskrivning kommer att ske utifrån en beräknad livslängd. Kostnader för grundläggande funktionalitet bedöms ha en ekonomisk livslängd om 5 år och kommer att skrivas av planmässigt med 20 procent per år. Kostnader för nya produktversioner aktiveras under framtagandeprocessen och beräknas ha en ekonomisk livslängd om 18 månader. Avskrivning sker linjärt över bedömd ekonomisk livslängd från färdigställande datum. Avskrivning kommer att ske med början år 2001.

Materiella anläggningstillgångar utgörs företrädesvis av inventarier. Anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar. Avskrivningar enligt plan är baserade på tillgångars anskaffningsvärden och beräknade ekonomiska livslängder. Följande ekonomiska livslängder används:

Aktiverade utvecklingskostnader	1 - 5 år
Inventarier	5 år

Tilläggsupplysningar

– samtliga bekopp i Tkr, om ej annat anges

Not 1

Inköp och försäljning mellan koncernföretag

Av koncernens totala inköp och försäljning avser 0 % (0%) inköp och 0% (0%) av försäljningen andra koncernbolag. Av moderbolagets totala inköp och försäljning avser 0% (0%) av inköpen och 0% (0%) av försäljningen andra företag inom den koncern som omfattas av ÅRL:s bestämmelser (LUVIT AB (publ) med dotterföretag).

Not 2

Personal

KONCERNEN

Medelantalet anställda	2000-01-01– 2000-12-31	2000-01-01– 2000-12-31	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31	1998-11-23– 1999-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
	Antal anställda	Varav män	Varav män	Antal anställda	Varav män	Varav män
Sverige	33,5	23		5		4
Frankrike	0,5	0		-		-

Löner och andra ersättningar	2000-01-01– 2000-12-31	2000-01-01– 2000-12-31	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31	1998-11-23– 1999-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
	Styrelse och VD	Varav tantiem och liknande ersättning	Övriga anställda	Styrelse och VD	Varav tantiem och liknande ersättning	Övriga anställda
Sverige	436	35	12 749	487	-	1 852
Frankrike	-	-	109	-	-	-

Löner och andra ersättningar	2000-01-01– 2000-12-31	2000-01-01– 2000-12-31	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31	1998-11-23– 1999-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader	Varav pensions- kostnader	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader	Varav pensions- kostnader
Sverige	13 220	5 746	1 358	2 340	820	80
Frankrike	109	-	-	-	-	-

Av koncernens pensionskostnader avser 68 Tkr (18 Tkr) bolagens styrelse och verkställande direktör. Koncernen har inga utestående pensionsförpliktelser avseende några styrelseledamöter eller verkställande direktören.

MODERBOLAGET

Medelantalet anställda	2000-01-01– 2000-12-31 Antal anställda	2000-01-01– 2000-12-31 Varav män	1998-11-23– 1999-12-31 Antal anställda	1998-11-23– 1999-12-31 Varav män
Sverige	33,5	23	5	4
Frankrike	0,5	0	-	-

Löner och andra ersättningar	2000-01-01– 2000-12-31 Styrelse och VD	2000-01-01– 2000-12-31 Varav tantiem och liknande ersättning	2000-01-01– 2000-12-31 Övriga anställda	1998-11-23– 1999-12-31 Styrelse och VD	1998-11-23– 1999-12-31 Varav tantiem och liknande ersättning	1998-11-23– 1999-12-31 Övriga anställda
Sverige	436	35	12 749	487	-	1 852
Frankrike	-	-	109	-	-	-

Löner och andra ersättningar	2000-01-01– 2000-12-31 Löner och andra ersättningar	2000-01-01– 2000-12-31 Sociala kostnader	2000-01-01– 2000-12-31 Varav pensionskostnader	1998-11-23– 1999-12-31 Löner och andra ersättningar	1998-11-23– 1999-12-31 Sociala kostnader	1998-11-23– 1999-12-31 Varav pensionskostnader
Sverige	13 220	5 746	1 358	2 340	820	80
Frankrike	109	-	-	-	-	-

Löner och ersättningar

Styrelsen har inte uppburit något arvode under 2000. Under 2001 har fattats beslut om att styrelseordföranden skall uppbära en ersättning om maximalt 40 000 kronor. Motsvarande ersättning för styrelseledamöterna uppgår till maximalt 20 000 kronor per ledamot. Lön och ersättning till verkställande direktören uppgick under 2000 till 471 Tkr. För närvarande har den verkställande direktören en månatlig lön om 40 Tkr. Övriga ledande befattningshavare uppbär under 2000 en ersättning om totalt 2 372 Tkr och har för närvarande en total månatlig lön om 105 Tkr.

Anställningsvillkor för ledande befattningshavare

För verkställande direktör gäller sex månaders ömsesidig uppsägningstid. Övriga ledande befattningshavare har tre månads ömsesidig uppsägningstid.

En konkurrensklausul om förbud att inom sex månader efter avslutad anställning arbeta med konkurrerande verksamhet finns kopplad till anställningsavtalen med verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare.

Avtal om avgångsvederlag

Verkställande direktörens anställningsavtal innehåller en klausul om avgångsvederlag vid uppsägning från Bolagets sida om 6 månaders lön vilket innebär ett belopp om 240 Tkr jämte sociala avgifter.

Pensionskostnader

Av koncernens pensionskostnader avser 68 Tkr (18 Tkr) bolagens styrelse och verkställande direktör. Koncernen har inga utestående pensionsförpliktelser avseende några styrelseledamöter eller verkställande direktören.

Not 3*Immateriella anläggningstillgångar*

	KONCERNEN	MODERBOLAGET
Ingående anskaffningsvärden	8 668	8 668
Årets anskaffning	16 408	16 408
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	25 076	25 076
Ingående avskrivningar	-	-
Årets avskrivningar	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-	-
BOKFÖRT VÄRDE	25 076	25 076

Immateriella anläggningstillgångar består av aktiverade utvecklingskostnader. Under föregående räkenskapsår redovisades följande belopp avseende avskrivningar: koncernen: 0 och moderbolaget: 0.

Not 4*Materiella anläggningstillgångar*

	KONCERNEN	MODERBOLAGET
	Inventarier, verktyg och installationer	Inventarier, verktyg och installationer
Ingående anskaffningsvärden	1 296	1 296
Inköp	5 771	5 771
Försäljningar/utrangeringar	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	7 067	7 067
Ingående avskrivningar	-431	-431
Försäljningar/utrangeringar	-	-
Årets avskrivningar	-672	-672
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 103	-1 103
Utgående planenligt restvärde	5 964	5 964
Ej avskrivningsbara inventarier	25	25
BOKFÖRT VÄRDE	5 989	5 989

Under föregående räkenskapsår redovisades följande belopp avseende avskrivningar: 431.

Not 5*Goodwill***Koncern och moderbolag**

I augusti 2000 förvärvades inkråmet i WebCat AB mot betalning av 425 000 nyemitterade aktier. Under kvartal 4 har LUVIT aktiverat goodwill från förvärvet om 8,4 Mkr. I samband med den omorganisation som beslutades i december 2000 genomförde Bolaget sådana omställningar att den goodwill hänförlig till förvärvet av WebCat inte kan anses vara av bestående värde. Detta medförde att bolaget avskrivit denna goodwill med motsvarande belopp under december 2000.

	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
Aktiverad goodwill avseende förvärv inkråm WebCat	8 355	-
Nedskrivning goodwill	-8 355	-
Summa	0	-

Aktivering och nedskrivning är gjord under kvartal 4.

Not 6*Ersättning till revisor***Koncern och Moderbolag**

	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
Revision	134	25
Fristående rådgivning och konsultation	110	35
Summa	244	60

Not 7*Avsättningar***Koncern och Moderbolag**

Bolaget beslutade under december 2000 att genomföra en omorganisation, kostnader för omorganisationen har reserverats enligt tabell nedan.

	2000-01-01– 2000-12-31	1998-11-23– 1999-12-31
Personalkostnader	1 425	-
Pågående produktutveckling	3 000	-
Övrigt	4 386	-
Summa	8 811	-

Not 8*Skatter***Koncern och Moderbolag**

Moderbolaget har outnyttjade underskottsavdrag på 157 Tkr efter taxeringsår 2000.

Latent skattefordran avseende dessa har ej bokförts.

Totalt i koncernen (LUVIT AB (publ) med dotterbolag) finns underskottsavdrag på 157 Tkr efter taxeringsår 2000. Latent skattefordran avseende dessa har ej bokförts.

Not 9*Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter***Koncern och Moderbolag**

	2000-12-31	1999-12-31
Förutbetalda hyror	363	142
Marknadsföring	6 438	-
Depositioner	66	-
Övriga poster	458	112
Summa	7 325	254

Not 10*Förändring i eget kapital***Koncernen**

	Aktie- kapital	Bundna Reserver	Fria reserver	Årets resultat
Belopp vid årets ingång	300	4 350	-	-187
Vinstdisposition enligt beslut av årets bolagsstämma:				
Balanseras i ny räkning			-187	187
Nyemission	33	957		
Fondemission	333	-333		
Nyemission	56	14 944		
Nyemission	167	44 724		
Nyemission	42	8 458		
Årets resultat				-43.437
BELOPP VID ÅRETS UTGÅNG	931	73 100	-187	-43 437

Moderbolaget

	Aktie- kapital	Bundna Reserver	Fria reserver	Årets resultat
Belopp vid årets ingång	300	4 350	-	-187
Vinstdisposition enligt beslut av årets bolagsstämma:				
Balanseras i ny räkning			-187	187
Nyemission	33	957		
Fondemission	333	-333		
Nyemission	56	14 944		
Nyemission	167	44 724		
Nyemission	42	8 458		
Årets resultat				-43 429
BELOPP VID ÅRETS UTGÅNG	931	73 100	-187	-43 429

Not 11*Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter***Koncern och Moderbolag**

	2000-12-31	1999-12-31
Semesterlöneskuld	1 082	143
Sociala avgifter	1 130	229
Upplupna provisioner	992	-
Upplupna räntor	-	37
Övriga poster (huvudsakligen upplupna utvecklingskostnader)	3 840	1 358
Summa	7 044	1 766

Not 12*Andelar i koncernföretag***Moderbolaget**

	Org. nr	Antal aktier	Kapital- andel	Bokfört värde
LUVIT Invest AB, säte Lunds kommun	556597-8219	100	100%	100
Summa				100

Not 13*Checkräkningskredit***Koncern och Moderbolag**

Moderbolagets checkräkningskredit uppgår till totalt 5 Mkr. Checkräkningskrediten är outnyttjad per den 31 december 2000. Som säkerhet för checkräkningskrediten har bolaget lämnat företagsinteckningar om totalt 7 Mkr.

Not 14*Ansvarsförbindelser***Koncern och Moderbolag**

LUVIT har under hösten 2000 erhållit en förfrågan från skattemyndigheten avseende mervärdesskatt. Förfrågan avser ingående skatt på bolagets kostnader för nyemission. Frågan huruvida avdragsrätt för mervärdesskatt avseende denna typ av kostnader föreligger eller ej är föremål för process. Regeringsrätten förväntas under år 2001 bl.a. pröva Skatterättsnämndens förhandsbesked av den 16 november 1999. Regeringsrättens ställningstagande kan komma att påverka LUVITs avdragsrätt.

Lund den 26 februari 2001

Jan Stellingar
Styrelseordförande

Lennart Badersten

Peter Honeth

Anders Svensson

Thore Ohlsson

Pär Josefsson

Hans Göran Arlock

Ola Möllerström
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 28 februari 2001.

ERNST & YOUNG AB

ERNST & YOUNG AB

Göran Carlsson
Auktoriserad revisor

Åke Stenmo
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i LUVIT AB (publ), org.nr. 556561-8641

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i LUVIT AB (publ) för räkenskapsåret 2000. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisnings-sed i Sverige.

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

Lund 2001-02-28

ERNST & YOUNG AB

Göran Carlsson
Auktoriserad revisor

Åke Stenmo
Auktoriserad revisor

Aktiekapital och ägarstruktur

Aktiekapital

LUVITs registrerade aktiekapital uppgår till 930 722,20 den 31 december 2001. Under kvartal 1 2001 genomför LUVIT ett antal nyemissioner som ökar aktiekapitalet och det totala antalet aktier med maximalt 3 035 838 st. och aktiekapitalet med 303 583,80 till 12 343 060 aktier och ett aktiekapital om 1 234 306 kr. Samtliga aktier har ett nominellt värde om 0,10 kronor och har lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. Varje aktie berättigar till en (1) röst.

I tabellen nedan framgår aktiekapitalets utveckling sedan bolaget bildades.

År	Transaktion	Nominellt belopp, kronor	Förändring aktiekapital, kronor	Totalt aktiekapital, kronor	Totalt antal aktier
1998	Bolaget bildas	1 000,00	100 000,00	100 000,00	100
1999	Nyemission	1 000,00	50 000,00	150 000,00	150
1999	Nyemission	1 000,00	150 000,00	300 000,00	300
2000	Nyemission och split	10,00	33 000,00	333 000,00	33 300
2000	Fondemission och split	0,10	333 000,00	666 000,00	6 660 000
2000	Nyemission	0,10	55 555,50	721 555,50	7 215 555
2000	Nyemission	0,10	166 666,70	888 222,20	8 882 222
2000	Nyemission	0,10	42 500,00	930 722,20	9 307 222

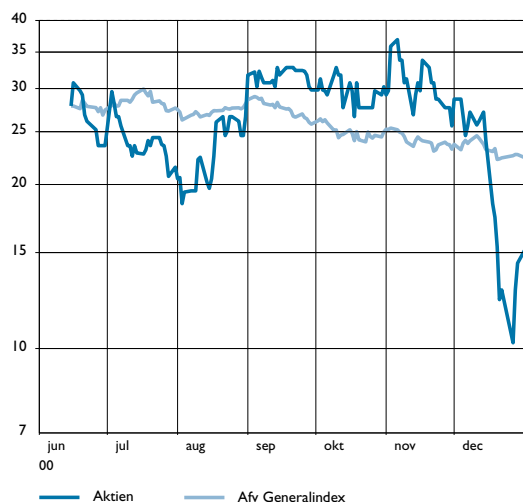
Ägarstruktur

I tabellen nedan åskådliggörs LUVITs ägarstruktur per den 29 december 2000 enligt VPC.

Ägare	Aktier	Andel
Lunds Universitets Utvecklings AB	3 600 000	38,7%
Teknoseed AB	1 200 000	12,9%
Andante Holding AB	844 153	9,1%
Icon Medialab International AB	555 555	6,0%
WebCat AB	425 000	4,6%
Magnus Nyhlén	180 400	1,9%
Karl Bjerkes Stiftelse	100 000	1,1%
Thore Ohlsson	93 000	1,0%
Pär Josefsson	73 236	0,8%
Jan Stellingner	60 000	0,6%
Övriga	2 175 878	23,4%
Totalt	9 307 222	100,0%

Kursutveckling

LUVITs aktie handlas inofficiellt på Nya Marknaden vid OM Stockholmsbörsen sedan 15 juni 2000.



(ej SKK)

Presentation ledning och styrelse

Företagsledning



*På bilden, från vänster: Ola Möllerström,
Ulf Atles, Karl Malmström och Mats Svensson*

Ola Möllerström, 31 år, Verkställande Direktör

Tidigare verksam som forskning- och utvecklingschef
LUVIT AB samt projektledare vid Ericsson Mobile
Communication AB.

Anställd sedan 2000

Direkt aktieinnehav: 22 000

Indirekt aktieinnehav genom det delägda bolaget

Jombo AB: 19 000

Karl Malmström, 26 år, Ekonomichef

Tidigare verksam som controller vid Bioglan AB
Malmö, samt egen företagare inom ekonomisk
konsultation.

Anställd sedan 1999

Direkt aktieinnehav: 18 000

Indirekt aktieinnehav: -

Mats Svensson, 42 år, Produktchef

Tidigare verksam som forskare och lärare vid Lunds
Universitet.

Anställd sedan 1999

Direkt aktieinnehav: 7 000

Indirekt aktieinnehav: -

Ulf Atles, 35 år, CRM-chef

Tidigare verksam som konsult vid Gravity e-learning.

Anställd sedan 2000

Direkt aktieinnehav: 1 100

Indirekt aktieinnehav: -

Styrelse



På bilden, från vänster: Anders Svensson, Pär Josefsson, Hans Göran Arlock, Thore Ohlsson, Peter Honeth, Lennart Badersten och Jan Stelling

Jan Stelling, 57 år

Styrelseordförande sedan 1999

VD TeknoSeed AB

Övriga styrelseuppdrag: Ledamot i InnovationsKapital Fond1, Dignitana AB, RWI Radio Wave Systems AB, MonoCell AB, Drivec AB, Ordio AB, MIP Technologies AB och Datafant AB

Aktieinnehav: 60 000

Peter Honeth, 57 år

Styrelseledamot sedan 1998

Direktör Lunds Universitet

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Lunds Universitets Utvecklings AB, Stiftelsen Gerdahallen, Teknopol AB, Nordic University Centre Fudan University Shanghai, Förvaltningschefgruppen vid Sveriges universitets- och högskoleförbund, Ideon AB, Ideon Center AB, Allhemstiftelsen och Verket för högskoleservice (VHS)

Aktieinnehav: 24 800

Lennart Badersten, 61 år

Styrelseledamot sedan 1999

Chef för sekretariatet för Fort-, vidare- och distansutbildningen vid Lunds Universitet.

Övriga styrelseuppdrag: Ledamot i Lund University Education AB och Svenska Distanskonsortiet

Aktieinnehav: 26 000

Thore Ohlsson, 58 år

Styrelseledamot sedan 2000

VD Elimexo AB

Övrig styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Bastec AB, Quest Technology Ventures AB, Thomas Frick AB

Styrelseledamot i Boss Media AB, Puma GmbH, Proventus AB, Tretorn AB, Elite Hotels AB och Trianon AB

Aktieinnehav: 93 000

Anders Svensson, 62 år

Styrelseledamot sedan 1999

VD och styrelseordförande i Andante Holding AB

Aktieinnehav: 30 000 aktier direkt och 844 153 aktier via det delägda bolaget Andante Holding AB

Hans Göran Arlock, 63 år

Suppleant i styrelsen sedan 1999

VD Arlock Consulting AB, VD Akita Center in Sweden AB och VD Jolly Motors AB

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Arlock Consulting AB, Akita Center in Sweden AB, Jolly Motors AB, Lund University Telemedicine AB samt MonoCell AB

Aktieinnehav: 24 000

Pär Josefsson, 40 år

Suppleant i styrelsen sedan 1999

Grundare av Icon Medialab Syd AB

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Bastec AB och Icon Medialab Syd AB

Aktieinnehav: 73 236

Revisorer

Göran Carlsson, 48 år, Ernst & Young AB. Auktoriserad revisor. Revisor i Bolaget sedan 1998

Åke Stenmo, 56 år, Ernst & Young AB. Auktoriserad revisor. Revisor i Bolaget sedan 2000

Adresser

Huvudkontoret

LUVIT AB (publ.)
Box 117
221 00 Lund

Besöksadress:

Magle Stora Kyrkogata 7 A
Tel: 046 – 10 12 00
Fax: 046 – 10 12 99

www.luvit.com
info@luvit.com

Filialer och agenturer

LUVIT Stockholm
Box 272 90
102 53 Stockholm
Tel: 046 – 10 12 00

LUVIT France
36, rue de Châteaudun
75009 Paris, France
Tel: +33 – (0) 1 55 07 59 80

LUVIT Latina
c/ Jorge Juan 30-2ºD
28001 Madrid, Spain
Tel: +34 – 91 426 24 62