

ALFASKOP ÅRSREDOVISNING 2000



INNEHÅLL

2	Alfaskop på 1 minut
3	Viktiga händelser 2000 Ordinarie bolagsstämma
4	VD-kommentarer
6	Historik, Alfaskop idag
7	Affärsidé och mission, Kunder
8	ASP
9	Marknad
10	Utbud och erbjudande
12	Miljö och kvalitet
15	Konkurrenser
16	Rörelserisker
18	Medarbetarna
19	Koncernledning
21	Flerårsöversikt
22	Alfaskopakten
22	Utdelningspolitik
23	Ägarstruktur
24	Styrelse och revisorer
25	Förvaltningsberättelse
26	Utsikter för 2001
27	Affärsområdesredovisning
27	Förslag till behandling av förlust
28	Resultaträkning
29	Kassaflödesanalys
30	Balansräkning
32	Bokslutskommentarer och noter
38	Revisionsberättelse
39	Adresser



För Primärvården i Bohuslän betyder IT att journalerna finns där patienterna finns

Alfaskops IT-lösning innebär att läkare och annan vårdpersonal med en bärbar dator och det vanliga telenätet kommer åt journaler och annan patientinformation när de besöker sjukhem, äldreboende och gör hembesök.

Alfaskop på 1 minut

Alfaskops viktigaste uppgift är att minska gapet mellan våra kunders IT-strategier, och användarnas verklighet, genom att förenkla och öka åtkomsten till rätt applikation och information, oavsett tid och plats.

Application Service Provider, ASP, är ett vitt samlingsbegrepp för företag som erbjuder tillgång till applikationer och tjänster över nätet. Alfaskop är den ledande, breda ASP-leverantören i Sverige och erbjuder:

- Lösningar för säker och effektiv tillgång till applikation och information, oberoende av tid, plats och val av verktyg.
- Maximal flexibilitet genom att kunderna kan välja mellan interna ASP-lösningar (t ex Server Based Computing) eller externa ASP-lösningar (t ex Application online), alternativt en kombination av båda.
- Lösningar där huvudkomponenterna består av teknisk infrastruktur, applikationer och lösningar för beslutsstöd, informationsåtkomst samt Systems Management.
- Rätt ASP-lösning till varje enskild kund, oberoende av om kunden vill ta ansvar för ett eget IT-stöd eller om kunden vill köpa/hyra hela eller delar av IT-stödet som en tjänst över nätet.

Alfaskop är ett renodlat konsultbolag med bred ASP-inriktning. Vi besitter unikt kunnande och mångårig erfarenhet kring teknisk infrastruktur, effektiv drift, applikationshantering, informationshantering samt beslutsstöd. Detta särskiljer oss från renodlade ASP-aktörer på marknaden.

Alfaskop bildades 1990 och är börsnoterat sedan 1997. Företaget finns på 17 orter i Sverige och har 474 medarbetare, varav drygt 80% arbetar som konsulter, specialister och projektledare. Kundbasen består av medelstora och stora företag inom den privata och offentliga sektorn och innehåller ca 8.000 kunder. Inom ASP-området omfattar vår installerade kundbas mer än 20.000 användare på drygt 220 företag och organisationer. Dessa har tillgång till mer än 100 olika applikationer.

Alfaskop skall i nära samarbete med partners bli en ledande helhetsleverantör av ASP-lösningar i Europa.

Viktiga händelser 2000 – ASP-marknaden tar fart

- ASP-marknaden utvecklades positivt och under det fjärde kvartalet tecknades avtal med 40 företag kring externa ASP-tjänster, bl a med Bulten och IHM Business School. Under det andra och tredje kvartalet tecknades 5 respektive 8 avtal.
- Under inledningen på första kvartalet 2001 har ytterligare 15 avtal tecknats, bl a med Trelleborg AB. Den ökade orderingången för ASP-avtal under 2001 har redan överträffat prognosen för första halvåret.
- Alfaskop har under räkenskapsåret genomfört stora förändringar och renodlat verksamheten som konsultbolag med bred ASP-inriktning. I maj outsourcades hårdvaruhanteringen till Scribona under 5 år och den 1 september såldes utbildningsbolaget med 111 anställda till LärData.
- Helårsresultatet före skatt blev -111,6 Mkr (-20,7 Mkr, 16 mån). Här ingår resultatet från försäljning av dotterbolag, netto, med -19,6 Mkr och avvecklings- och omstrukturingskostnader med -35,6 Mkr.
- Omsättningen uppgick till 688 Mkr (1.920,2 Mkr, 16 mån). Minskningen jämfört med föregående år hänför sig främst till avvecklade verksamheter samt minskade produktvolymerna första halvåret. Trots att delar av tjänstebudet utvecklades ökade konsultsidans omsättning med 19% på en svag marknad.
- Erik Lautmann tillträdde som VD och koncernchef den 1 mars. Ny ledning har rekryterats till Supply och till 10 av de 13 affärsdrivande orterna inom Operations.
- Antalet medarbetare minskade under året från 661 till 474 som en följd av renodling, outsourcing och avveckling av verksamheter utanför kärnverksamheten.
- Soliditeten vid räkenskapsårets utgång var 11,5% (28,4 %). Koncernens likvida medel 2000-12-31 uppgick till 25,3 Mkr (46,8 Mkr). Utöver detta har det externa kreditutrymmet utökats med 30 Mkr under februari 2001.
- Diskussioner pågår om strukturaffärer i syfte att stärka utbud, organisation samt framtida vinstutveckling. I samband med detta har avtal tecknats med H&Q Technology.
- Stora kostnadsbesparingar har genomförts vilket innebär att kostnadsnivån har sänkts med 10 Mkr per månad jämfört med första halvåret 2000.
- Styrelsens bedömning om ett positivt resultat för o m andra kvartalet 2001 kvarstår.

Ordinarie bolagsstämma 2001

Ordinarie bolagsstämma kommer att hållas måndagen den 7 maj 2001 kl. 15.00 på Wenner-Gren Center, Sveavägen 166, Stockholm

Rätt att delta på stämman

För att få delta i förhandlingarna på stämman måste aktieägare

dels vara införd i den av VPC AB förda aktieboken fredagen den 27 april 2001,

dels senast onsdagen den 2 maj 2001, kl. 12.00 till bolaget anmäla att man önskar delta vid stämman.

Registrering

Aktieägare vars aktier är förvaltarregistrerade genom banks notariatavdelning eller annan förvaltare måste, för att äga rätt att delta i bolagsstämman, begära att tillfälligt föras in i aktieboken hos VPC. Aktieägare måste underrätta förvaltaren härom i god tid *före den 27 april 2001.*

Anmälan

Anmälan om att delta vid stämman kan ske skriftligen under adress: Alfaskop AB, Korta gatan 9, 4 tr, 171 54 Solna eller per telefon 08-585 398 02, per telefax 08-585 398 97, eller per e-post: lisa.schibbye@alfaskop.se

Kallelse

Formell kallelse med angivande av ärenden kommer att införas i Post- och Inrikes Tidningar, Göteborgs-Posten och Dagens Industri den 3 april 2001.



VD – kommentarer

Alfaskop hade redan 1999 påbörjat arbetet med omstrukturering och renodling som konsultbolag. När jag tillträdde min tjänst som VD den 1 mars stod företaget inför ett nödvändigt vägval avseende framtida strategi och positionering. Det uppdrag styrelsen gav mig och ledningen var att ta ett ytterligare steg i renodlingen för att göra Alfaskop till den ledande leverantören av breda ASP-lösningar och tjänster.

Renodlingen medför ökad tydlighet och kostnadsbesparingar

Alfaskop har genomfört en påtaglig förändring av verksamheten under räkenskapsåret. Olönsamma verksamheter har avvecklats, verksamheter utanför kärnaffären har outsourcats eller överlåtits i annan regi. Omstrukturering och avveckling har inneburit stora ansträngningar på personal, resultat, tillgångar och likviditet. Samtidigt var det nödvändigt för att skapa förutsättningar för långsiktig intjäningsförmåga. Att de åtgärder som har genomförts innebär kostnadsbesparingar på årsbasis om minst 120 Mkr är ett avgörande steg i rätt riktning.

Att Alfaskop finns över hela Sverige med en stor närhet till marknaden är en stor fördel. Tidigare organisationsstruktur med flera affärsområden och bolag skapade dock en viss otydlighet i det totala affärsansvaret lokalt. Med en renodlad verksamhet och ett samlat utbud har det under året varit möjligt att införa ett tydligt affärsansvar för varje kontor. Flera nyrekryteringar har också kunnat göras under framförallt andra halvåret. Såväl ett antal lokala affärschefer som ett 50-tal konsulter med specialistkompetens har rekryterats.

Produkthantering i Scribonas regi

Försäljning av hårdvara, licenshantering och finansverksamhet är fortfarande väsentliga delar av Alfaskops utbud. I ljuset av förändrade marknadsförutsättningar har verksamheterna omstrukturerats respektive fått en annan organisationsform. Transaktioner, orderläggning och hantering av hårdvara outsourcades i två steg till Scribona Distribution. I samband därmed anpassades Alfaskops egna resurser till denna situation.

Supply – nytt affärsområde

I och med att Scribona övertog produkthanteringen bildades en ny produktförsäljningsenhet som sammanfördes med enheterna License och Finans till en ny slagkraftig enhet för produktförsörjning – Supply. Alfaskop Supply hade ett mycket bra fjärde kvartal och framtiden ser positiv ut.

Utbildningsbolaget i ny struktur

Utbildningsverksamheten som Alfaskop startade 1996 hade växt till över 100 medarbetare på 13 orter. Tanken med en god geografisk täckning var att skapa närhet till den övriga affären. Över tiden visade det sig svårt att uppnå samordningseffekter med övriga affärsenheter då utbildningssidan i många avseenden adresserar en separat marknad. För att ge utbildningsbolaget en bättre utvecklingsmiljö såldes verksamheten till LärData, ägt av riskkapitalbolaget Segulah. En ny konstellation skapades, Adveta, i vilken Alfaskop äger 45,5 % av aktierna.

ASP utvecklar befintliga värden

De flesta ledande analysföretag tror på en explosionsartad utveckling de närmaste åren för ASP. Samtidigt spås en utslagning av de ASP-leverantörer som inte lyckas integrera nödvändig infrastruktur med applikationer, professionella konsulttjänster och partnersamarbeten. Alfaskops fokusering kring ASP var och är inte baserat på förhoppningar om snabba intäktsflöden från Application online, d v s hyra av åtkomst till program över Internet. Med Alfaskops breda ASP-utbud, en växande marknad, en stark konsultorganisation, starka partners och en stor kundbas ser vi fokuseringen på ASP som en naturlig vidareutveckling av det konsultkunnande inom teknisk infrastruktur som Alfaskop erbjuderit marknaden under flera år.

ASP-marknaden växer kraftigt

Under förra året etablerade sig ASP som ett nytt begrepp på marknaden. ASP står för Application Service Provider, ett samlingsbegrepp för företag som erbjuder tillgång till applikationer och tjänster över nätet. I USA är ASP redan etablerat och antalet företag som använder ASP-tjänster ökar stadigt. Totalt fördubblades marknaden för ASP under 2000. Den samlade bilden av en framtida kraftig tillväxt för ASP-marknaden påtalas i flera aktuella undersökningar, bl a från Price Waterhouse Coopers samt analysföretagen Gartner Group och IDC.

På den svenska marknaden kunde vi under förra året se flera företag etablera sig som – eller annonsera sin avsikt att bli – ASP-företag. Många av dessa företag erbjuder framför allt tjänsten Application online, d v s hyra av åtkomst till program över Internet. För oss på Alfaskop är Application online bara en tjänst av flera inom ett brett ASP-utbud.

Nytt erbjudande till marknaden

Alfaskops roll är att minska gapet mellan företagets vision och användarnas verklighet genom att ge alla användare i företaget åtkomst till rätt applikation och information oavsett tid och plats. Det gör vi genom att erbjuda olika typer av ASP-baserade lösningar som samtidigt ger effektivare drift, förutsägbara IT-kostnader, ökad kontroll och hög säkerhet.

Många mindre och medelstora företag kommer att välja att köpa eller hyra hela IT-stödet som en extern ASP-tjänst över nätet. Anledningarna är flera; lätt att förändra IT-stödet i takt med företaget, brist på egen IT-kompetens, minskade driftsstörningar, ökad säkerhet, lägre och i förväg kända kostnader samt mer produktiv tid inom kärnaffären. ASP-baserade tjänster och samverkan med partners, öppnar helt nya marknader och ger kontinuerliga intäktsflöden över tiden.

Flera företag kommer dock även framgent att, av olika skäl, vilja äga driftansvaret och där skapar Alfaskop en intern ASP-miljö hos kunden. På denna växande marknad har Alfaskop redan en ledande position. Att vår kundbas redan omfattar 20.000 användare som idag når sina applikationer och sin information via interna ASP-lösningar visar också vilken potential denna marknad har.

Alfaskops renodling kring ASP bygger på samverkan i en nätverksekonomi. Vi tror inte att någon enskild aktör på marknaden, ensam kan erbjuda ett komplett och konkurrenskraftigt utbud utan allianser och specialiserade partners. I vårt breda ASP-erbjudande är ett starkt nätverk av värdeadderande partners väsentligt.

En viktig del av partnerstrategin är att anpassa utbud och affärsutveckling för att bli en del av våra partners erbjudande till marknaden. Våra konsulter bygger erbjudandet från kundperspektivet och tillsammans med våra och kundens partners. Det innebär att det inte alltid är Alfaskop som möter slutkunden. De samarbeten som har inletts under 2000 kommer att utvecklas och förstärkas inom fler områden.

Utsikter för 2001

Efter ett år av omfattande, men nödvändig, omstrukturering står Alfaskop nu väl rustat inför såväl en förväntat starkare IT-konsultmarknad som en växande ASP-marknad. En stadig orderingång inom ASP-området under hösten 2000 ger anledning till förväntningar på positiv utveckling framöver.

Alfaskop kommer att befästa en marknadsledande ställning som IT-konsult med ASP-inriktning under kommande år. Detta skall ske under lönsamhet och trots ett första kvartal som fortfarande tyngs av omställningskostnader, kommer lönsamheten att förbättras avsevärt under året. Efter två jobbiga år kommer Alfaskop 2001 att visa en positiv resultatutveckling. Alfaskop arbetar också aktivt med att via strukturaffärer, allianser eller förvärv stärka utbud, organisation, geografiska marknader samt framtida vinstutveckling under 2001.



Erik Lautmann
Verkställande direktör

HISTORIA

Namnet Alfaskop har en historia som går tillbaka till svensk dataindustris barndom, där den mest framgångsrika produkten var ett dataterminalsystem med namnet ALFASKOP. Den välkända terminalfamiljen har sitt ursprung i flygplanssystem och DataSaab i Linköping men det blev Ericsson Information Systems som skapade grunden för en svensk kommersiell satsning på informationsteknologi. Under 80-talet byggde Ericsson en stor organisation med internationella ambitioner och namnet Alfaskop omfattade i slutet av 80-talet flera produktsegment, bl a E2500 minidator- och Unix-system, PC-, terminal- samt clustersystem.

Efter bl a en misslyckad PC-lansering på USA-marknaden avvecklade Ericsson sin satsning på datorer och Ericsson Information Systems såldes 1988 till dåvarande Nokia Data.

Med persondatorns genombrott minskade leverantörsberoendet. För att uppnå ökad marknadsnärvaro och lokal närhet till kunderna erbjöd Nokia Data 1990 ett antal anställda att i en franchiseliknande form driva försäljningen av PC och PC-nätverk i egen regi. Under sommaren 1990 startades en kedja av fristående bolag – Alfaskop Partner. Stora delar av kundbasen följde sina gamla affärsrelationer och fortfarande finns både medarbetare och kunder kvar från mitten av 80-talet.

Successivt förstärktes samarbetet i gruppen. 1994 bildades en ekonomisk förening mellan bolagen och utvecklingen av tjänstesidan startade med inriktning på tillväxtområden som nätverk, Microsoft-lösningar, kommunikation och systemintegration. Under 1995 genomfördes en sammanslagning till koncernen, Alfaskop AB, med helägda dotterbolag. Under 1996 förvärvades flera bolag och företaget inledde en kraftig expansion, främst inom tjänstesidan där nya inriktningar som utbildning, systemutveckling och verksamhetskonsulting successivt tillkom. Den 24 februari 1997 noterades Alfaskop på Stockholms Fondbörs, O-listan.

Alfaskop har anpassat organisation och struktur för att fokusera resurser och aktiviteter till det gemensamma utbudet.

ALFASKOP IDAG

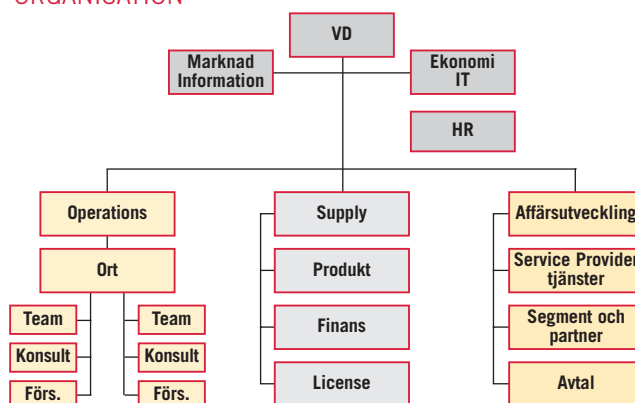
Alfaskop hade vid årsskiftet 474 medarbetare, varav drygt 80% arbetar som konsulter, specialister och projektledare. Verksamhet bedrivs på 17 orter i Sverige. Alfaskop erbjuder ett ledande utbud av interna, externa och blandade ASP-lösningar som ger kunderna tillgång till applikation, information och driftstjänster. Genom att öka åtkomsten – och kunskapen att använda – program, system, nätverk och information minskar Alfaskop gapet mellan företags IT-strategier och visioner och användarnas verklighet.

Alfaskop arbetar i nära samverkan med partners för att ur varje kunds situation tillföra de tjänster och åtaganden som säkerställer kundens förmåga att öka lönsamheten genom effektivare IT-stöd.

Inom ramen för ASP-lösningar, är licenshantering och produktförsörjning en viktig del av Alfaskops tjänster. Affärsområdet Supply understödjer Operations och ansvarar för att säkra affärsrelationen till medelstora och stora företag samt organisationer kring effektiv produktförsörjning och licenshantering. Supply omfattar även Alfaskop Finans som paketerar ASP-utbudet med finansiella lösningar som möjliggör för kunderna att omvandla fasta kostnader och investeringsbehov till rörliga driftskostnader med löpande utbytesrätt.

Bolaget har säte i Göteborg där stödfunktioner för Ekonomi, IT, Human Resource samt Marknad/Information finns samlade. Ledningen är spridd på flera orter.

ORGANISATION



För Boliden betyder ASP att medarbetarna har åtkomst till all information, oavsett tid och plats

Boliden Contech har ständigt folk på resande fot över hela världen, inte minst i länder som Indien, Ryssland och Kina. Med Alfaskops ASP-lösning behöver de bara en bärbar dator och en mobiltelefon för att komma åt och föra in ny information var de än är någonstans.



AFFÄRSIDÉ OCH MISSION

Affärsidé

Alfaskop är ett IT-konsultföretag med bred ASP-inriktning. Genom partnerskap erbjuder vi unika helhetslösningar till i första hand små, medelstora och snabbväxande organisationer på IT-mogna marknader i Europa.

Utifrån kundbehoven ökar vi konkurrenskraften och kostnadseffektiviteten genom att förflytta befintlig IT-miljö mot breda ASP-lösningar.

Därigenom säkerställer vi att våra kunders IT-användare har säker och effektiv tillgång till verksamhetskritiska applikationer och information, oavsett tid, plats och verktyg.

Mission

Alfaskops viktigaste uppgift är att minska gapet mellan våra kunders IT-strategi och användarnas verklighet. Det gör vi genom att erbjuda breda, ASP-baserade lösningar och tjänster som förenklar och ökar åtkomsten till rätt applikation och information, oavsett tid och plats.

Ett renodlat ASP-företag

- Helhetsleverantör av ASP-lösningar och tjänster – en etablerad leverantör med starka partners för de applikations- och informationssystem som kunderna behöver.
- Ansvar för total kvaliteten i leverans till kund – möjliggör ökat fokus på kärnverksamheten eftersom hantering av applikations- och informationssystemen ligger externt.
- Levererar ASP-system, oavsett om lösningarna är interna, externa eller blandade. Snabbare "time-to-market" genom applikations- och informationssystem som stärker konkurrens- och tillväxtkraften på en snabbföränderlig marknad.
- Mer kostnadseffektiv hantering av system för informations- och applikationshantering.
- Konsulttjänster för design, implementering och utveckling av ASP-system.
- Leverans av ASP-tjänster sker i nära samverkan med starka partners – alltid snabb tillgång till aktuell och djup kompetens inom applikations- och informationsområdet.

ALFASKOPS KUNDER

Förmågan att bibehålla och utveckla goda och långa kundrelationer är sedan länge en av Alfaskops starka sidor. Fortfarande finns flera betydande kunder sedan Alfaskop startade verksamheten 1990 där affärsrelationerna går än längre tillbaks i tiden. Kundbasen består av ca 8.000 kunder.

Företaget har en god riskspridning genom en mycket stor kundbas inom flera olika branscher och med en relativt jämn fördelning mellan privat (43%) och offentlig verksamhet (57%). Alfaskops kunder är medelstora och stora företag samt organisationer inom den privata och offentliga sektorn. Soliditeten i kundbasen är generellt mycket god.

Ingen enskild kund står för mer än 5,5 % av intäkterna och våra 10 största kunder genererar drygt 25 % av intäkterna. Bland Alfaskops större kunder kan nämnas ABB, Ericsson, Skanska, Kriminalvården, Västra Götalands läns landsting, SAAB, RFV/Försäkringskassorna, Provinsbanken, BT Industries, Domstolsverket, Boliden Contech samt flera statliga verk, landsting och kommuner.

Trots avveckling och outsourcing av verksamheter har Alfaskop förlorat mycket få kunder under räkenskapsåret. Bland de kunder som har tillkommit år 2000 finns Amersham Pharmacia Biotech, Bulten, IHM Business School och flera statliga myndigheter

Alfaskop har en rikstäckande organisation med stor närhet till den svenska marknaden. Genom ett projektorienterat och gemensamt arbetssätt kan vi också kvalitets-säkra uppdrag för kunder över hela landet. Vi återanvänder kunskaper från tidigare genomförda projekt inom olika branscher vilket gör det enklare att beräkna resursbehov men framför allt för att utnyttja erfarenheter som leder till att alla parter sparar tid, resurser och pengar.

Genom vår satsning på ASP räknar vi med att bredda vår marknad främst bland mindre bolag och medelstora företag och organisationer. En viktig del är också Alfaskops partnerstrategi, som innebär anpassning av utbud och affärsutveckling för att bli en del av våra partners erbjudande till marknaden. Redan under räkenskapsåret har en ökad samverkan med partners medfört inbrytningar på nya marknader.

För Hallstahammar betyder ASP att eleverna alltid når sitt "eget skrivbord"

Alla grundskoleelever i Hallstahammar kan idag logga in på vilken dator som helst och nå sitt eget skrivbord för att surfa på nätet, söka information, skapa egna dokument och skicka e-post. De har även tillgång till e-post, intranät och information via Internet.

Alfaskops interna ASP-lösning är grunden i systemet.



ASP

Effektivt IT-stöd – en självklarhet för alla

Oavsett storlek på organisation är ett effektivt IT-stöd idag en självklar och nödvändig del av ett företags verksamhet. Samtidigt är utvecklingstakten i IT-branschen extremt hög vilket kontinuerligt skapar nya förutsättningar och möjligheter. För att vidmakthålla effektivitet i IT-stödet, ställs höga krav på såväl kompetens som resurser och kapital. Kontinuerliga investeringar i ny teknik, nya programvaror, tidskrävande och kostsam support, uppgraderingar, service-behov tillhör vardagen för många verksamheter.

Samma behov – skilda förutsättningar för små och stora företag

Förutsättningen för att på ett effektivt sätt etablera, kontrollera och vidmakthålla ett effektivt IT-stöd är stor mellan olika verksamheter. Små och medelstora företag har inte alltid samma möjligheter, varken ekonomiska eller resursmässiga, att skapa de olika former av skalfördelar som stora företag kan nyttja. Med ett IT-stöd som inte följer verksamhetens utveckling påverkas effektivitet, produktivitet och i slutändan lönsamhet samt konkurrensförmåga. Ålderstigna IT-lösningar leder ofta till ett stort behov av kostsamma konsultinsatser, inte minst för att klara den dagliga driften. Svårigheten att rekrytera och behålla kvalificerad IT-personal är ett annat vanligt problem för små och medelstora företag.

Fokusera på kärnverksamheten och frigör resurser

Med en extern ASP-lösning kan företagets IT-resurser fokusera på att utveckla kärnverksamheten istället för att vara bundna till dagliga driftsproblem och frågor kring uppgraderingar och säkerhet.

Relevant IT-stöd i takt med verksamhetens utveckling

I takt med att verksamheten förändras följer kraven på att IT-stödet uppgraderas. Med en ASP-lösning kan ett företag hela tiden uppgradera sitt IT-stöd i takt med de förändringar som sker i verksamheten. Det är verksamhetens behov som avgör vilket IT-stöd som behövs. Tack vare central hantering kan förändringar snabbt göras för alla berörda medarbetare.

Gammal utrustning kan återanvändas

Alla företag står emellanåt inför omfattande nyinvesteringar med byte av gammal IT-utrustning.

Ofta kan kostsamma nyinvesteringar undvikas då hela eller stora delar av de befintliga arbetsplatserna kan användas. Med en ASP-lösning använder medarbetarna

funktionellt sina gamla PC som en terminal och får tillgång till applikationer, Internet-anslutning och information via en central server. All information lagras på det gemensamma diskutrymmet. Själva hanteringen av programmen sker centralt från ett enda ställe och tillgång ges exempelvis via Internet. Enkelt uttryckt kan man säga att programvaran levereras till användaren från ett hål i väggen där den presenteras på någon form av bildskärm/terminal.

Lägre och i förväg kända kostnader

Med en ASP-lösning kan företaget minska IT-kostnaderna med upp till 20-50% (Källa: Gartner Group) vilket är ett starkt argument för en extern ASP-lösning. Extern ASP gör det också möjligt att exakt kunna budgetera företagets IT-kostnader. Eftersom kostnaderna baseras på fastställda periodvisa utbetalningar, efter nyttjande av applikationer, har företaget hela tiden god kontroll över kostnaden för sitt dagliga IT-stöd.

Sänkta kostnader för införande, drift och underhåll

Uppgraderingar och installationer, liksom drift- och underhållstjänster sker på en driftcentral. Eftersom detta erbjuds till många små och medelstora företag skapar vi skalfördelar som gör att kostnaden kan fördelas på ett helt annat sätt än om varje företag bedriver detta enskilt.

Frigör kapital och resurser

Inga initiala investeringar, inga obehagliga, icke-budgeterade överraskningar och minskat behov av egen personal för drift och underhåll skapar nya möjligheter för att investera i och att utveckla kärnverksamheten.

Ökad flexibilitet, tillgänglighet och effektivitet för användaren

En ASP-lösning eliminerar problemen med olika programversioner, tidsödande uppgraderingar och krånglande datorer.

ASP gör det möjligt att arbeta där och när det behövs. Allt som behövs för att nå program och information är tillgång till nätet eller till Internet. Detta ökar användarnas produktivitet och flexibilitet oavsett tid och plats.

Höjd tillgänglighet och driftssäkerhet

Säkerheten ökar med ASP. Servrar med känslig information är placerade i en ständigt bemannad datorcentral som sköts av professionell personal som är specialutbildad i att handha drift- och säkerhetsfrågor. Genom en central hantering kan mycket hög tillgänglighet till kritisk programvara och information erbjudas. Helpdesk, uppgraderingar, kvalitetssäkrad drift, backup, virusskydd och inloggningssäkerhet hanteras av ASP-leverantören.

För Orbit Miljölogistik betyder ASP att man bara betalar för det IT-stöd man behöver just nu

Orbit utvecklar och driver hela avfallssystem för omhändertagande av avfall från hushåll och företag. Företaget finns på tre orter i Norrland. ASP-lösningen innebär att Orbit nu kan fokusera de egna resurserna på att utveckla kärnverksamheten.



MARKNAD

ASP-marknadens utveckling och storlek

Den svenska marknaden avseende ASP-tjänster är tidig i ett europeiskt perspektiv. Detta beror på faktorer som en generellt hög IT-mognad och en väl utbyggd infrastruktur. Den svenska marknaden beräknas expandera från 26,9 Mkr år 2000 till 1023 Mkr år 2004 (Källa: IDC), eller som jämförelse; till 3 miljarder för Norden (Källa: Ovum), till 80 miljarder för Europa och 250 miljarder för hela världsmarknaden (Källa: Gartner Group). Det innebär en årlig tillväxttakt på 130–150 %.

De faktorer som driver marknadsutvecklingen idag är framförallt (Källa: IDC):

- Kostnadsaspekter
- Minskade kapitalkostnader
- Stordriftsfördelar
- E-handel blir ett måste
- Snabb teknologikutveckling
- Outsourcing mer allmänt accepterat
- Licensieringsmodeller

De huvudsakliga hinder som påverkar eller kan komma att påverka är (Källa: IDC):

- Slutanvändarnas uppfattning
- Säkerhet/eventuellt större säkerhetsbrist inom marknaden
- Tillgång till webbaserade applikationer

Utöver det ovan nämnda kommer krav på ökad mobilitet och efterfrågan på tjänster i 3G-nät att driva på en utveckling mot applikationer som en tjänst. Detta framförallt på grund av den infrastruktur som behövs är komplex, liksom säkerhetsfrågor. Båda dessa frågeställningar hanteras bäst från en samlad och strukturerad driftsmiljö.

Marknadsaktörer

Bilden av ASP-marknaden är komplex med många typer av aktörer. De ASP-aktörer som idag agerar på marknaden gör det utifrån någon eller några positioner i översiktsskilderna nedan. ASP-marknaden bygger på nära samverkan mellan flera aktörer som tillsammans skapar ett komplett erbjudande.

Från applikation till information

Som en följd av ett etablerat ASP-erbjudande kommer krav på, och utveckling mot, ett utbud som integrerar applikationer och fokuserar på att tillhandahålla relevant information.

Med ASP ges ökade möjligheter för medelstora till mindre organisationer att få tillgång till strukturer och verktyg för effektiv informationshantering – Business Intelligence. ”Som en naturlig förlängning börjar ASP-företag nu tillföra Datawarehousing och Business Intelligence metodik och teknik till ASP-modellen; Business Intelligence Service Providers (BISP).” (Källa: dmnews).

”De paketerade applikationer som installerats under det senaste 10 åren är designade för att automatisera transaktioner men har inte möjliggjort för kunden att definiera måtvärden, analysera eller optimera verksamheten. Analytiska applikationer fyller nu det gapet genom att hantera specifika frågor kring företagets affärsverksamhet.” (Källa: IDC).

Framgångsfaktorer

I takt med att marknaden för ASP-tjänster ökar kommer självklart fler aktörer att söka sig till segmentet. Konkurrensen hårdnar och Gartner Group spår att 60% av de ASP-företag som finns idag kommer att försvinna. Samtidigt är det inte självklart att de leverantörer som idag är ledande inom något eller några specifika områden kan ta en ledande position på ASP-marknaden.

Undersökningar som har gjorts pekar på ett antal faktorer som kommer att vara avgörande för företags val av ASP-leverantör. (Källa: Gartner Group):

- Ingen aktör i någon del av värdekedjan kan dominera ensam.
- Kunskaper inom en del av värdekedjan är ingen garanti för att kunna hantera hela värdekedjan.
- Störst fördel har de aktörer som kan hantera hela värdekedjan.
- Leverantörer som inte lyckas med att integrera nödvändig infrastruktur med applikationer och professionella tjänster före utgången av 2001 kommer att misslyckas med sin ASP-satsning.
- Rena ASP-aktörer kommer att alliera sig med applikations- och systemleverantörer eller med specialiserade nischleverantörer som väljer att outsourca hanteringen.

ASP-marknadens aktörer

Internetanslutning • Datatjänst abonnemang • Internet-aktörer • Mobila ASP-tjänster • IP-telefonitjänster	Infrastruktur operatörer • Lagringstjänster • Datacenter • Samlokaliseringsleverantör • Nätjänster	Infrastruktur tjänster • Övervakningstjänster • Infrastruktur – ASP-tjänster • Applikationstjänster	Applikation tjänster • Program-/systemutvecklare • Oberoende programleverantörer • Internet affärstjänster	Systemintegratörer • ASP samlingstjänster • Affärssystem – ASP • Fullservice leverantörer • Portaler
--	---	--	---	---

ALFASKOPS UTBUD OCH ERBJUDANDE

Alfaskops uppgift är att minimera gapet mellan företags visioner och användarnas verklighet genom att ge alla användare tillgång till rätt applikation och information oberoende av tid, plats och val av verktyg. Det gör vi genom att erbjuda olika typer av ASP-baserade lösningar som samtidigt ger effektivare drift, förutsägbara IT-kostnader, ökad kontroll och hög säkerhet.



Den marknad Alfaskop adresserar, efterfrågar ökad effektivitet och flexibilitet med hjälp av rätt IT-stöd. Alfaskops organisation och utbud är inriktade på att i nära samarbete med partners, tillföra de tjänster, produkter och åtaganden som säkerställer varje kunds förmåga att öka lönsamheten och konkurrenskraften med ASP-baserade lösningar och tjänster.

Vår målsättning är att leverera rätt ASP-lösning utifrån varje enskild kunds förutsättningar och behov. Alfaskop är oberoende av om kunden vill bygga ett eget IT-stöd eller köpa/hyra det som tjänster över nätet. Det innebär att vi ibland bygger en intern ASP-lösning där kunden själv sköter sitt IT-stöd och ibland levererar IT-stödet som en extern ASP-lösning där Alfaskop tar driftansvaret. Eller som en kombination av interna och externa ASP-lösningar.

Alfaskops breda konsultorganisation med unikt kunnande och mångåriga erfarenhet av att skapa effektiv teknisk infrastruktur gör oss till en komplett partner som kan ta ansvar för utveckling, införande och drift av olika ASP-baserade lösningar.

Alfaskops breda ASP-erbjudande

Vi bygger lösningen baserat på utbud och kompetenser inom fyra huvudområden som tillsammans bygger upp vårt ASP-erbjudande:

- Teknisk infrastruktur
- Applikation
- Information
- Systems Management

Alfaskops tjänster och utbudsområden

Analystjänster och metoder

För att säkerställa rätt lösning för varje enskild kund i förhållande till verksamhetskrav och framtida mål erbjuder Alfaskop analystjänster, workshops, förstudier, metoder samt projektledning.

Teknisk infrastruktur

En bra teknisk infrastruktur utgör grunden för alla effektiva IT-lösningar. Alfaskop bygger efter analys lösningar som omfattar design, ledande plattformsteknologier och operativsystem som Microsoft, Novell och Unix, samt katalogtjänster, datalagring, säkerhet och implementering.

Intern ASP

Intern ASP innebär lösningar som bygger på datakraft hos kunden och som ger en kostnadseffektiv datateknisk infrastruktur och drift med hög säkerhet samt ökad åtkomst till applikationer och information. Alfaskops erbjudande omfattar tjänster för att bygga, utveckla och underhålla dessa lösningar, främst med fokus på Citrix-baserad teknologi.

Extern ASP – Application online

I nära samarbete med system- och programtillverkare tar Alfaskop ansvar för att leverera applikationen som en tjänst med fastställd tillgänglighet. Utbudet fokuseras på infrastrukturella lösningar – och att stödja partners – i att nå en ny marknad eller en ny position på befintlig marknad. Utbudet avseende Application online omfattar standardiserade och paketerade bas- samt tilläggstjänster tillsammans med kund- och segmentsspecifika tjänster.

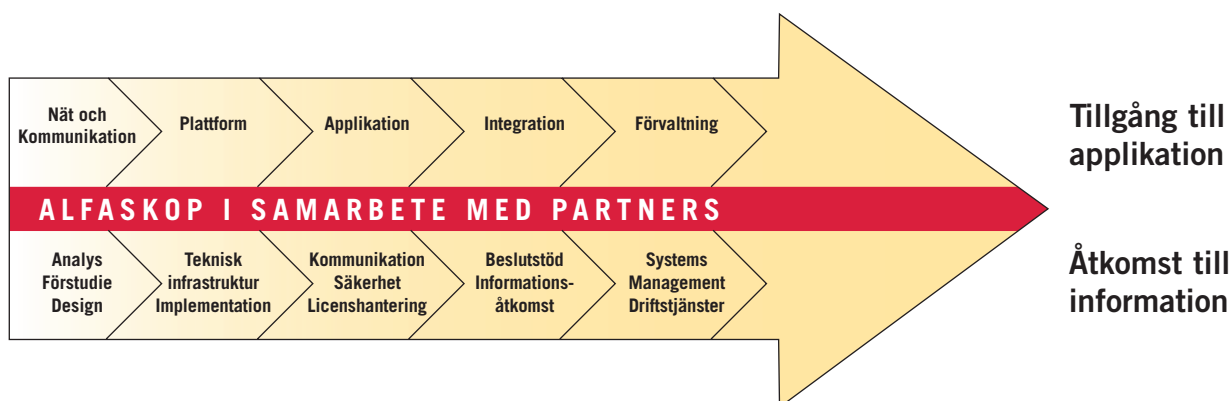
Kommunikation och säkerhet

Alfaskop levererar säkra helhetslösningar inom teknisk infrastruktur. Vi erbjuder tjänster och produkter för IT-säkerhet inom områden som; säkra inloggningssystem, brandväggar, virtuella privata nätverk (VPN), intrångsdetektering samt virusskydd m m.

Beslutsstöd – informationsåtkomst

Vi knyter samman applikationsutbud och infrastruktur hos våra kunder genom att erbjuda tjänster kring systemutveckling, databashantering och gränssnitt som skapar informationsåtkomst och beslutsstöd.

Alfaskop ASP – värdekedjan ger användarna tillgång till applikation och information



Systems Management

Tjänster och lösningar för Systems Management, dvs kontinuerlig övervakning och utveckling av en samlad IT-miljö. Alfaskop är specialiserade på lösningar baserade på Computer Associates produkter och verktyg. De tjänster vi levererar sträcker sig från implementation av en lösning till fullt driftsansvar i form av kontinuerlig övervakning och utveckling. MSP (Management Service Provider) innebär att Alfaskop levererar Systems Management tjänster över nätet vilket ger nya driftmöjligheter för mindre bolag.

Driftstödjtjänster och service

Tjänster som säkerställer Alfaskops åtagande och ett kontinuerligt partnerskap till kunden i att löpande hantera och förvalta en samlad ASP-miljö (interna/externa/blandat traditionella).

Produktförsörjningstjänster

Alfaskop Supply understödjer Alfaskops totala erbjudande genom att långsiktigt hantera, paketera och samordna all produkt- och licensförsörjning till kunder och partners. Fokus i vårt utbud inom dessa områden ligger i att skapa mervärden och effektivitet kring hantering, administration och logistik.

Licenshantering

Alfaskop License hanterar volymlicenser från ledande programvaruföretag som Microsoft, Lotus, Citrix, Novell, Adobe och Computer Associates. Genom ett effektivt licenshanteringssystem erbjuds kunderna ökad kontroll, lägre kostnader och minskad administration av all licensanvändning.

Finansiering

Alfaskop Finans understödjer Alfaskops – och våra partners – affärer och utbud genom att paketera offererade lösningar med alternativa betalningsätt som ger kunderna ökad flexibilitet och valfrihet, t ex i form av funktions- och utbyteshyror.

Partnerskap

Alfaskops marknadspositionering och breda utbud kring ASP bygger på samverkan i en nätverksekonomi med specialiserade partners inom olika delar av värdekedjan. En viktig del av Alfaskops partnerstrategi är att anpassa utbud och affärsutveckling för att bli en del av våra partners erbjudande till marknaden/olika segment. Det innebär att det inte alltid är Alfaskop som möter slutkunden.

Alfaskops partners

- **Applikation:** Microsoft, Navision/Damgaard, Hogia, Agda Lön, IFS, Jeeves, PPS, Cognos, SoftOne m fl.
- **Marknad:** Computer Associates, Adveta, Ernst & Young e-partners, Agda Lön, Hogia, ProfDoc, MediDoc, Fujitsu/Siemens, Scribona m fl.
- **Plattform:** Microsoft, IBM, Citrix, Novell, Sun, Computer Associates, Compaq.
- **Resurs:** IBM, Poolia m fl.

11

För BT Industries betyder Alfaskops lösning över 99% tillgänglighet

BT Industries är världens ledande tillverkare av lagertruckar. Produktion, försäljning, uthyrning och service är spridd över hela klotet och väl fungerande kommunikations- och informationssystem är avgörande för effektiviteten. Alfaskops lösning innebär ansvar på plats för mer än 50 servrar, övervakning och underhåll av det lokala nätverket samt en första linjens helpdesk.



MILJÖ

Under 2000 har hårdvaruhanteringen outsourcats till Scribona Distribution vilket väsentligt har minskat Alfaskops påverkan avseende transportval, förpackningsmaterial, återvinning etc. Alfaskop följer en miljöpolicy och en långsiktig miljöplan med stöd av en miljöledningsorganisation som är centralt och lokalt förankrad. Varje kontor har ett eget miljöansvar och miljöinsatserna anpassas efter miljöplanen och lokala förutsättningar.

Kraven på att Alfaskop tar ansvar för miljön stimuleras både av omvärldens krav och möjligheten till ekonomiska besparingar. Enligt företagets riktlinjer för resor och möten stimuleras samåkning, tåg- och bussresor samt video- och telefonkonferens för alla möten under 2 timmar.

Ett omfattande system för elektronisk kommunikation finns uppbyggt inom hela organisationen. För att minska det interna resandet finns ett videokonferenssystem installerat på samtliga kontor. I princip all postgång, dokumenthantering, blanketthantering och rapportering hanteras elektroniskt. Intern information kommuniceras primärt via intranät och stora delar av orderhanteringen; beställningar och bekräftelser hanteras elektroniskt.

12

KVALITET

Alfaskops kvalitetspolicy

Varje medarbetare som agerar i Alfaskops namn, skall säkerställa att alla uppdrag genomförs till lägst förväntad kvalitet för våra kunder och övriga intressenter, med ambitionen att överträffa kvalitetskraven.

Kvalitetsmål

Verksamhetens kvalitetsmål är att:

- Distribuera rätt produkt, vara eller tjänst, med rätt funktion, till avtalat pris, till avtalad plats inom avtalad tid

Detta skall vi nå genom följande delmål:

- Att sätta kunderna i centrum och styra vår kvalitetsnivå till att minst leva upp till våra kunders kvalitetskrav
- Att basera beslut på fakta
- Att arbeta med processer
- Att låta alla medarbetare vara delaktiga och uppnå ökad arbetstillfredsställelse
- Att agera utifrån principen att tillfredsställa kundernas uttalade och outtalade förväntningar genom att arbeta efter 0-felsprincipen och eftersträva 100% nöjda kunder

ALFASKOPS KVALITETSSYSTEM

Organisatorisk struktur

Tydliggör ansvar och resurser, för att leda och styra verksamheten i avdelningar och processflöden. Detta med avseende på att kunna samla kompetensen geografiskt för att samordna aktiviteter i processerna.

Processkartor och aktivitetsbeskrivningar

Alfaskops processflöden består av huvudprocesser och stödprocesser. De innehåller checklistor och instruktioner för viktiga funktioner och arbetsmoment samt rutinbeskrivningar som beskriver de rutiner som gäller för verksamheten. På företagets intranät ligger kvalitetsdokumentationen i form av processkartor och dokument. Dokumentationen hålls levande och uppdaterad av processägarna. När avvikelser mot processerna förekommer i verksamheten dokumenteras dessa och behandlas regelbundet.

AlfaPRO

Alla medarbetare i Alfaskop använder en gemensam projektmetodik, AlfaPRO, för att säkra kvaliteten i varje projekt som Alfaskop genomför. AlfaPRO används vid alla projekt – interna som externa.

Strukturkapital – Kompetensteam

Alfaskop har ett stort antal kompetensteam inriktade på olika utbuds- och lösningsområden. Kompetensteamerna utbyter information och utvecklar varandra genom att ta till vara de erfarenheter och det kunnande som Alfaskop har samlat genom alla kundprojekt. Därigenom byggs ett strukturkapital upp. Kompetensteamerna verkar och arbetar nationellt.



**För Örebro Skadeteknik betyder
ASP en möjlighet till
snabb tillväxt utan IT-problem**

Örebro Skadeteknik är ett mindre men snabbväxande företag som arbetar med sanering efter bränder, översvämningar och skadegörelse. Alfaskops ASP-lösning innebär att företaget hyr de funktioner och tjänster som de behöver just nu, och att de snabbt och enkelt kan anpassa IT-stödet i takt med att de växer.



För Bulten betyder ASP att det blir enklare att ta emot och skicka e-post

Bulten är en ledande tillverkare av fästelement till bland annat den europeiska fordonsindustrin. Företaget har produktionsenheter och försäljningskontor på flera platser i olika länder. Med Alfaskops lösning av mailfunktionen tar man ett första steg mot en koncerngemensam standard när det gäller applikationer.

Två av de svenska båtarna i Whitbread Round the World Race var utrustade med specialutvecklade kölbultar och andra fästelement från Bulten Stainless. Ett bra exempel på företagets kunnande när det gäller att förena extrem hållfasthet med låg vikt och små dimensioner.

KONKURRENSLÄGET

Alfaskop möter konkurrenter inom flera olika lösnings- och kompetensområden, men få av dessa aktörer kan erbjuda samma breda utbud av produkter och tjänster. Alfaskops styrka ligger i kunskapen och mångåriga erfarenheter av att bygga, förädla och förvalta teknisk infrastruktur. Det är en förutsättning för att garantera användarna effektiv och säker tillgång till rätt applikationer och information, oavsett tid, plats och val av verktyg.

KONKURRENSFÖRDELAR

Erfarenhet och kompetens

Trots att ASP som begrepp är relativt nytt så är den bakomliggande tekniken ingen nyhet för Alfaskop. Under de senaste fem åren har Alfaskop byggt upp kompetens och levererat lösningar baserat på den teknik som externa ASP-lösningar baseras på. Vårt kunnande kring teknisk infrastruktur, informationsåtkomst, Systems Management, kommunikation och säkerhet särskiljer oss och utgör grunden för effektivt IT-stöd.

Alfaskop är redan ledande inom områden som t ex intern ASP. Vår kundbas omfattar ca 20.000 användare som totalt når 100 olika applikationer via intern ASP, d v s från valfri arbetsplats som når företagets centrala servrar över nätet.

Partners

För att kunna skapa ett konkurrenskraftigt ASP-erbjudande krävs samarbeten med flera olika typer av partners. Alfaskop har starka samarbeten och relationer med flera av marknadens ledande leverantörer i hela värdekedjan. Med en tydlig partnerstrategi skapas tydlighet i positioneringen samtidigt som samverkan innebär att konkurrens undviks på samma marknad. Samverkan förenklar också ansvarsfrågan för kunden.

Typer av partners:

- **Applikation:** Microsoft, Navision/Damgaard, Hogia, Agda Lön, IFS, Jeeves, PPS, Cognos, SoftOne m fl.
- **Marknad:** Computer Associates, Adveta, Ernst & Young e-partners, Agda Lön, Hogia, ProfDoc, MediDoc, Fujitsu/Siemens Scribona m fl.
- **Plattform:** Microsoft, IBM, Citrix, Novell, Sun, Computer Associates, Compaq.
- **Resurs:** IBM, Poolia m fl.

Utbud

Alfaskops breda ASP-erbjudande skapar förutsättningar att möta kundens aktuella behov och samtidigt skapa flexibla möjligheter för framtiden. Samverkan i starka nätverk möjliggör helhetsåtaganden som få konkurrenter kan erbjuda.

Nätoperatörer Kommunikation Säkerhet	Plattformar Teknisk infrastruktur	Systemintegration konsulttjänster	Applikations- och systemleverantörer	Beslutsstöd informations- åtkomst
Datacenter Driftsstöd Datalagring	Extern ASP Application online	Kundanpassning Affärsutveckling	Intern ASP Server Based Computing	Systems Management MSP

Ett komplett ASP-utbud omfattar en rad komponenter. Alfaskop är en av de få aktörer på marknaden som har kompetens och erfarenhet inom samtliga områden.

KONKURRENSJÄMFÖRELSE

Nedanstående tabell syftar till att ge en grov skiss av konkurrensbilden.

Endast områden där konkurrenterna väsentligt konkurrerar med Alfaskop har tagits med.

Utbudsbredd	Extern ASP	Intern ASP	MSP	Informations- hantering, teknisk infrastruktur	Konsult- tjänster	Produkt- försörjning
Alfaskop	•	•	•	•	•	•
Cap Gemini	•			•	•	
Frontec	•			•	•	
Genesis IT	•					
IMS	•	•			•	•
Iterium	•					
Martinsson		•			•	•
Merkantildata	•	•		•	•	•
Pipe IT	•					
Telecomputing	•					
Tieto Enator		•	•	•	•	
WM-data	•	•		•	•	•

MARKNADSBEDÖMNING – RÖRELSERISKER

Marknaden

Marknaden för stora delar av IT-sektorn utvecklades svagt eller negativt under året trots rådande högkonjunktur. En anledning till detta är paradoxalt nog just högkonjunkturen som medfört att många branscher och företag har fokuserat på att producera och leverera sina produkter och tjänster, vilket har fördröjt efterfrågan på effektiviseringsinvesteringar. Därtill var marknaden för IT mycket svag första halvåret som en följd av de omfattande investeringar som redan hade gjorts under 1999, inför millennieskiftet.

På en marknad med en dämpad tillväxttakt och hårdnande konkurrens ser Alfaskop mycket goda utrymmen för att föra ut ett brett ASP-erbjudande. Fortsatt högt tempo i näringslivet, stor rörlighet över marknader ställer krav på att ständigt utveckla ny konkurrenskraft och högre kostnadseffektivitet. De som inte snabbt kan ställa om verksamheten efter förändrade krav och behov får snabbt mycket svårt att hävda sig. För att hinna och orka med, koncentrerar nu allt fler företag sina resurser till att utveckla det man är bäst på, d v s kärnaffären. Det skapar möjligheter för samarbetspartners som kan erbjuda kostnadseffektiv hantering av de områden som ligger utanför kärnverksamheten. Baserat på tidigare erfarenheter och i takt med en ökad IT-mognad, har många företag också insett svårigheten med att ge verksamheten optimalt IT-stöd i takt med ständiga förändringar.

Alfaskop är övertygade om att marknaden för ASP-tjänster kommer att ha en mycket stark tillväxt de närmaste åren vilket också bekräftas av analytiker. Världsmarknaden väntas öka från ca 7 miljarder SEK 1999 till en beräknad omsättning år 2004 på 250 miljarder SEK (Källa: Gartner Group).

Minskade IT-kostnader

En ASP-lösning kan sänka företagets IT-kostnader med 20-50% (Källa: Gartner Group). Alfaskops lösningar inom ASP-området ger också kunderna ökad valfrihet att äga eller hyra IT-stödet och driftsansvaret, samtidigt som IT-investeringar omvandlas från fasta till rörliga kostnader där kunderna bara betalar för exakt det som de behöver. Dessutom är kostnaderna kända i förväg vilket underlättar budgetarbetet. (Källa: Gartner Group).

De risker vi ser är främst relaterade till bristande affärsmannaskap/verksamhetskunnande. Dessa risker bemöts genom internutbildning och rekrytering av seniora verksamhetskonsulter.

Samarbetspartners

Ingen ensam aktör kan erbjuda alla komponenter i ett ASP-utbud som täcker olika marknaders behov. Alfaskops konkurrenskraft är beroende av värdeadderande partners. Under 2000 har Alfaskop fokuserat på att knyta samman ett brett nätverk av ledande aktörer inom olika områden och branscher för att stärka ASP-utbudet. Alfaskops breda ASP-utbud attraherar en bredare målgrupp än den Alfaskop adresserade tidigare. Genom vår förmåga att tillföra värden i våra partners erbjudande når vi också helt nya marknader.

Kunder

Förmågan att bibehålla och utveckla goda och långa kundrelationer är sedan länge en av Alfaskops starka sidor. Företaget har en god riskspridning genom en mycket stor kundbas inom flera olika branscher och med en relativt jämn fördelning mellan privat och offentlig verksamhet. Ingen enskild kund står för mer än 5,5 % av intäkterna och våra 10 största kunder genererar drygt 25 % av intäkterna. En kalkylerad risk är att Alfaskops gamla kunder uppfattar renodlingen som att tidigare utbudsområden har nedprioriterats.

Externa ASP-lösningar, där Alfaskop levererar IT-tjänster över nätet, väntas attrahera delvis helt nya marknader för Alfaskop. Samtidigt är riskexponeringen mindre då denna typ av tjänster ofta hyrs månadsvis av Alfaskop som i sin tur betalar leverantörer och samarbetspartners för kundens licensnyttjande. Den bakomliggande infrastrukturen för det externa ASP-erbjudandet är dessutom dimensionerat för en större volym kunder vilket minskar påverkan vid förändringar i enskilda kundavtal.

Personal och nyckelmedarbetare

I ett kunskapsföretag är medarbetarnas kunskaper och förmågor avgörande för företagets förmåga att konkurrera. För att attrahera rätt medarbetare har Alfaskop etablerat en tydligare konsultprofil avseende arbetssätt, strukturkapital och personlig utveckling. Under året har Alfaskop samlat konsultverksamheten i en operativ enhet över hela landet. Detta har stimulerat och möjliggjort ökad samverkan och bättre resursnyttjande, i större projekt, inom olika kunskapssegment och vid ojämn beläggning.

Verkningsgraden och beläggningsgraden har höjts genom ökad samordning och nationell styrning. I och med renodlingen har också kompetenser sammanförts inom specialistområden med hög efterfrågan och god lönsamhet.

Rörligheten på arbetsmarknaden inom IT-branschen har varit fortsatt hög. Erfarna konsulter och specialister har haft fortsatt stor valfrihet att välja den arbetsgivare som erbjuder bästa totallösningen. Alfaskop, som historiskt haft en låg personalomsättning, har i och med renodlingen fått vidkännas en ökad personalomsättning, från 7 % till 12 %. En positiv konsekvens av renodlingen har å andra sidan varit att rekryteringen av seniora konsulter underlättats.

Som alla kunskapsbolag löper Alfaskop risken att enskilda nyckelmedarbetare eller hela grupperingar väljer att sluta.

Inom bolagen erbjuder vi alternativa karriärvägar och ett stort antal specialinriktningar. Alla medarbetare i Alfaskop skall ha en individuell utvecklingsplan och kontinuerlig vidareutbildning. Alfaskop investerade drygt 16,7 tkr per anställd i externa kostnader under räkenskapsåret.

Under 2001 avser styrelsen att införa ett incitamentsprogram för samtliga medarbetare. Utöver marknadsmässiga löner, god arbetsmiljö och vanliga ”hygienfaktorer”, prioriterar Alfaskop tydliga karriär- och utvecklingsvägar samt trivsel och en positiv företagskultur.

Produkthanteringen outsourcad

Riskerna kring produkter har minimerats i och med det 5-åriga samarbetsavtal som tecknades med Scribona Distribution. Scribona övertog produktförsörjningen från maj vilket medför ansvar för produkthantering, lager, inköp, administration, logistik samt fakturering. Samarbetet är en del av Alfaskops renodling och partnerstrategi samtidigt som effektiv produktförsörjning fortfarande kommer att vara en viktig del i Alfaskops breda ASP-erbjudande. Med minskade hanteringskostnader och ett effektivare distributionskoncept kan Alfaskop erbjuda kunderna konkurrenskraftiga helhetslösningar.

Finansiella risker

Merparten av Alfaskops kundbas består av medelstora och stora företag samt offentlig förvaltning med solid ekonomi. Risken för kundförluster beroende på kunders obestånd bedöms som mycket små, vilket också har bekräftats historiskt. Alfaskop har en marginell valutaexponering eftersom de huvudsakliga affärerna bedrivs i Sverige. De största riskerna är motpartsrisker i större implementerings- och utvecklingsprojekt vid otydligt avtalstecknande, vilket minimeras genom att samliga större avtal är föremål för juridisk granskning innan avtalsteckning.

För att få en jämn rörelsekapitalförsörjning, under en längre tid av mycket svag lönsamhet och stora omstruktureringar, har stor fokus legat på likviditetsförvaltningen. Tillväxtföretag med tyngdpunkt på fakturering i slutet av månaden får ofta en ojämn flödessituation med in- och utflöden som inte matchar.

Fakturabelåning är ett enkelt sätt att förbättra likviditets-situationen och få jämnare in- och utflöden. Belåning har blivit ett vanligt sätt att lösa tillväxtföretagens ojämn likviditetsflöden, men används mer och mer även av andra företag som vill förbättra cash management samt effektivisera arbetet med kundreskontran. Genom att outsourca

kundreskontran förenklas även arbetet för ekonomiavdelningen. Alfaskop har tillämpat fakturabelåning på del av sin fakturering under år 2000. Detta har bl.a. minimerat risken för sena leverantörsbetalningar pga ojämna in- och utflöden.

Goda relationer till finansörer, inte minst till affärsbanken, är avgörande i en situation som ett tillväxtföretag möter. Genom en noggrann likviditetsplanering och kontinuerlig dialog med affärsbanken skapas förutsättningar för framförhållning och beredskap för handlingsalternativ i syfte att säkerställa rörelsekapitalbehovet för bolaget.

Alfaskops olika verksamheter påverkas av en mängd olika faktorer. Det finns dock några faktorer som har avgörande inflytande över det ekonomiska resultatet. Nedan redovisad känslighetsanalys är gjord på den nya omstrukturerade konsultverksamheten som är i drift sedan september 2000 räknat på årsbasis. Arvodesintäkternas storlek är en följd av antal tillgängliga timmar, beläggningsgrad samt prisnivå. En ökning av tillgängliga timmar ökar också personalkostnaderna, medan en ökning av fakturerings-/beläggningsgrad och pris inte automatiskt ökar personalkostnaderna.

Personalkostnaderna påverkas givetvis av antalet anställda men också av löneförändringar. Nedanstående resultateffekt uppnås inom ett normalintervall på +/- 20% i avvikelse från beräknade årsvolym vad gäller förändringar av de viktigaste faktorerna inom konsultverksamheten.

	Förändring %	Resultateffekt
Volym av tillgängliga timmar	5 %	14 Mkr
Faktureringsgrad (beläggning)	5 %	20 Mkr
Pris, arvode	5 %	13 Mkr
Personalkostnader	5 %	11 Mkr

För Heimstaden betyder ASP fokusering på kärnverksamheten

Fastighetsbolaget Heimstaden expanderar snabbt i Sverige och förvaltar idag bostäder och kommersiella lokaler på flera ställen. Alfaskops ASP-lösning innebär att alla medarbetare kan arbeta, dela information och kommunicera med varandra i ett nätverk. Datorkraften finns i en central dator hos Alfaskop, som även svarar för säkerhetskopiering, viruskontroll och lagring.



MEDARBETARNA

Utveckling av medarbetare

Alfaskop tror att människor vill och kan ta ansvar för såväl sin egen som företagets utveckling. Företagets målsättning är därför att alla anställda skall erbjudas positiva möjligheter att utvecklas inom ramen för verksamheten. Alfaskop arbetar med individuella utvecklingsplaner och planerade utvecklingsvägar inom bolagets yrkeskategorier. Ansvariga chefer skall bidra med att sätta upp tydliga mål och tillhandahålla verktyg som stimulerar och stödjer varje enskild individ.

Kontinuerlig utveckling av medarbetarna är nödvändig både för att öka konkurrenskraften och för att stimulera den enskilde individen. Förutom ett mycket omfattande internt utbildningsprogram investerade Alfaskop under räkenskapsåret 9,1 Mkr i kompetenshöjande insatser för personalen vilket motsvarar 16,1 tkr i externa kostnader per anställd.

Under år 2000 har en omfattande utbildning för alla tjänsteproducerande medarbetare ägt rum. Personalen har fått en ökad insikt i värdet av professionellt affärsmannaskap. Utbildningen har resulterat i en ökad kundorientering samt en höjd kvalitet i arbetet.

Lyhörddhet

Alfaskop genomför regelbundet personalattitydundersökningar där vi mäter de anställdas tillfredsställelse. Analyserna av dessa undersökningar sammanställs per funktion/avdelning och kommuniceras till respektive affärsenhet där linjecheferna ansvarar för förbättringsåtgärder. Undersökningarna syftar till att få insikt om framtida förbättringsområden.

Engagemang i rekryteringsprocessen

Under året har rekrytering av ny och erfaren kompetens varit en strategisk del i omställningen och profileringen som ASP-bolag med en tydlig konsultprofil. För att skapa ett brett engagemang bland personalen att aktivt delta i arbetet med att identifiera framtida medarbetare, har ett rekryteringsprojekt bedrivits andra halvåret. Projektet har arbetat med förankring av Alfaskops strategiska inriktning och understöd i rekryteringsprocessen. Nätverksrekrytering och incitamentsmodeller för personalen har prioriterats före platsannonsering och headhunting. Utfallet har varit mycket positivt och merparten av de konsulter som har rekryterats fr om sommaren har skett via personlig nätverksrekrytering ute på orterna. I samband med nätverksrekryteringen har rekryteringsprovision utdelats vilket har inneburit klart lägre rekryteringskostnader än budgeterat.

Alfaskops allt tydligare positionering kring ASP-baserade lösningar med en tydlig konsultinriktning har ökat intresset från arbetsmarknaden samtidigt som turbulensen i IT-branschen väntas gynna rekryteringsarbetet. Förmågan att attrahera kvalificerade, affärsinriktade konsulter och specialister är avgörande för att förverkliga strategier och framtida lönsamhetsmål.

Totalt har över 100 nya medarbetare rekryterats under året, främst på konsultsidan, bl a verksamhetskonsulter, IS-/IT-strateger, projektledare, specialister och utvecklingskonsulter.

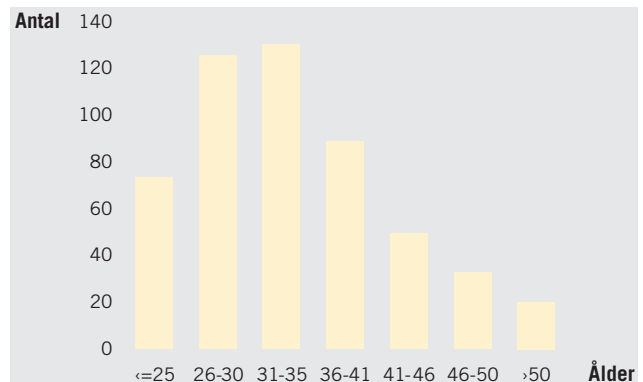
Hälsorisker

Under sommaren 2000 genomfördes en friskprofil på samtliga anställda. Friskprofilen är en hälsoundersökningsmetod där livsstil och faktorer i den fysiska och psykosociala arbetsmiljön sammanvägs med hälsotillståndet. Resultatet

var mycket positivt. Personalen upplever en bra psykosocial arbetsmiljö, har gott hälsotillstånd och trivs mycket bra.

En potentiell risk som identifierades var stress. Som en följd av detta arbetar Alfaskop aktivt med stressförebyggande åtgärder. Inom ramen för vårt avtal med företagshälsovården finns resurser och planer för hur stress och stressrelaterade sjukdomar skall förebyggas och behandlas. Den totala sjukfrånvaron motsvarade 3,7 dagar/anställd.

Åldersstruktur



Förädlingsvärde

För räkenskapsåret 2000 var förädlingsvärdet per anställd 260 tkr (545 tkr). Förädlingsvärde per anställd är resultatet före avskrivningar och personalkostnader (utbetalda löner plus sociala avgifter) dividerat med medelantalet anställda.

Jämställdhet

Alfaskop verkar för icke-traditionella yrkesval vid nyrekrytering och i den interna rörligheten. Vi arbetar för lika lön för samma eller likvärdiga arbetsuppgifter och strävar efter att uppnå en så jämn könsfördelning som möjligt inom olika yrkesgrupper. Alla anställda är lika viktiga. Köns-, ras-, sexuell- eller annan diskriminering accepteras ej.

Incitamentsmodeller

Alfaskops styrelse har beslutat om att införa någon typ av incitamentsmodell för samtlig personal under 2001. I takt med bolagets omprofilering och renodling ställs nya krav på incitamentsprogram. Olika modeller utvärderas i samarbete mellan ledning och personalrepresentanter.

Ledarskapet

De huvudsakliga tillgångarna i Alfaskop utgörs av personalens intellektuella kapital. I en kunskapsbransch med stor individuell frihet och stort personligt ansvar för medarbetaren ställs mycket höga krav på ledarskapet. Förmågan att motivera medarbetarna mot nya och gemensamma mål är avgörande. Alfaskops inriktning mot konceptuell försäljning och kvalificerade konsultuppdrag har också ställt krav på förnyelse i ledarskapet. Ett stort antal nya chefer har rekryterats eller internutvecklats under året. För att säkra en övergripande samsyn på bolagets framtida mål och värderingar pågår en kontinuerlig och enhetlig ledarutveckling.

Statistik

Vid årets inledning hade Alfaskop 661 anställda. Som en följd av renodling, avveckling av verksamheter samt försäljning av dotterbolag har personalstyrkan minskat med 186 tjänster. Antalet anställda vid årets utgång var 474 personer. Det genomsnittliga antalet anställda var 566 personer (701).

Vid årets slut var antalet kvinnor 74 vilket motsvarar 16 % av all personal. Att andelen kvinnor har minskat från 26 % under 1999 förklaras till stor del av att utbildningsbolaget har sålts. Alfaskop arbetar aktivt med att öka andelen kvinnor i företaget. Mångfald vad beträffar kön, ålder och etnisk bakgrund är en framgångsfaktor.

Under räkenskapsåret har många erfarna medarbetare rekryterats vilket har inneburit att medelåldern steg till 34 år (30). Alfaskop har i och med det gångna årets renodling och stora omstruktureringar fått vidkännas en ökad personalomsättning, från 7 % till drygt 12 %.

Sammanfattning

Alfaskops kultur karaktäriseras av att våra anställda tar ansvar för att kommunicera, lyssna och agera på ett sätt som skapar trivsel, tillit och arbetsglädje. Goda relationer och korrekt uppträdande är lika viktigt internt som externt. Utöver marknadsmässiga löner, god arbetsmiljö och bra övriga anställningsförmåner, prioriterar Alfaskop tydliga karriär- och utvecklingsvägar samt trivsel och en positiv företagskultur. Alfaskop strävar efter att behålla en låg personalomsättning genom att erbjuda våra anställda intressanta arbetsuppgifter, eget ansvar samt möjligheter att växa och utvecklas.

KONCERNLEDNING



Erik Lautmann, f 1950
VD, Alfaskop AB
Civilekonom
Anställd sedan 2000
Aktieinnehav: inga
Aktieoptionsinnehav:
100.000 st teckningsoptioner



Mervi Karttunen, f 1953
Ekonomidirektör
Civilekonom
Anställd sedan 1999
Aktieinnehav: 1000 st
Aktieoptionsinnehav:
10.000 st teckningsoptioner



Martin Severinsson, f 1958
Marknads- och
Informationsdirektör
Gymnasieekonom
Anställd sedan 1990
Aktieinnehav: 70.000 st
Aktieoptionsinnehav:
10.000 st teckningsoptioner



Per-Arne Svensson, f 1959
Chef Operations
Civilingenjör
Anställd sedan 1999
Aktieinnehav: inga
Aktieoptionsinnehav:
10.000 st teckningsoptioner



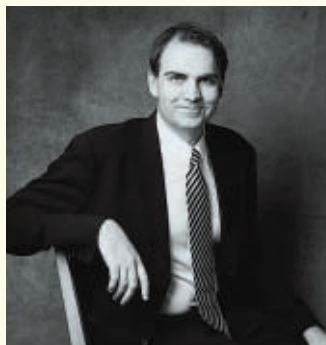
Lena Backhausen, f 1943
Personaldirektör
Psykologexamen
Anställd sedan 1998
Aktieinnehav: 50 st
Aktieoptionsinnehav:
10.000 st teckningsoptioner



Stefan Käck, f 1955
Chef Affärsutveckling
Civilingenjör, civilekonom
Anställd sedan 1990
Aktieinnehav: 24.800 st
Aktieoptionsinnehav:
10.000 st teckningsoptioner



Tomas Larsson, f 1963
Chef Supply
Ingenjör
Anställd sedan 2000
Aktieinnehav: inga
Aktieoptionsinnehav:
10.000 st teckningsoptioner



Johan Lindqvist, f 1970
Chef Service Provider tjänster
Civilingenjör
Anställd sedan 1996
Aktieinnehav: 500 st
Aktieoptionsinnehav:
11.000 st teckningsoptioner



För IHM betyder ASP hög tillgänglighet

IHM Business School är en av Europas ledande affärsskolor. Varje år utbildas ca 2.500 elever vid skolorna i Stockholm, Göteborg och Malmö. I utbildningen är IT en strategisk resurs.

Genom Alfaskops ASP-lösning hyr skolan idag hela IT-stödet för utbildnings- sidan. Detta ger god kontroll över kostna- derna och en flexibilitet som innebär att IT-stödet kontinuerligt kan anpassas till

behoven. Lösningen innebär också att man kunde behålla de gamla datorerna, som annars var färdiga för utbyte.

I Alfaskops åtagande ingår även ansvaret för övervakning och drift, dygnet runt årets alla dagar, direkt över nätet. För eleverna innebär ASP-lösningen att de på IHM Business School alltid har till- gång till en "fräsch" PC med de senaste programversionerna.

FLERÅRSÖVERSIKT

RESULTATRÄKNING/NYCKELTAL

Belopp i Mkr	2000	98/99	97/98	96/97	Proforma 95/96
	12 mån	16 mån	12 mån	12 mån	12 mån
Nettoomsättning	688,0	1920,2	1200,7	781,5	563,7
Kostnad för sålda varor och tjänster *)	-619,8	-1692,9	-1045,0	-678,0	-501,2
Bruttoresultat	68,2	227,3	155,7	103,5	62,5
Övriga rörelsekostnader **)	-124,6	-248,1	-121,4	-88,8	-48,8
Resultatandel i intresseföretag	-15,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Jämförelsestörande poster	-38,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Rörelseresultat	-110,6	-20,8	34,3	14,7	13,7
Finansnetto	-1,0	0,1	2,1	1,8	2,2
Resultat före skatt	-111,6	-20,7	36,4	16,5	15,9
Skatt	17,1	3,9	-11,3	-5,0	-4,4
Resultat efter skatt	-94,5	-16,8	25,1	11,5	11,5
Bruttovinstmarginal	9,9%	11,8%	13,0%	13,1%	11,1%
Vinstmarginal	neg.	neg.	3,0%	2,1%	2,8%

21

*) Kostnad sålda varor och tjänster innefattar externa varuinköp, underkonsulter samt totala personalkostnader inkl. utbildningskostnader för medarbetare i respektive affärsområde plus försäljningsavdelningens fördelade personalkostnader.

**) Inkl. övriga rörelseintäkter.

BALANSRÄKNING

Belopp i Mkr	001231	991231	980831	970831	Proforma 960831
Anläggningstillgångar	90,1	74,8	55,1	51,1	25,6
Omsättningstillgångar	287,2	367,5	249,7	201,9	137,5
Summa tillgångar	377,3	442,3	304,8	253,0	163,1
Eget kapital	43,3	125,5	149,8	128,5	47,7
Avsättningar	2,5	3,2	6,5	4,3	*)
Långfristiga skulder	18,1	26,8	0,7	0,1	11,1
Kortfristiga skulder	313,4	286,8	147,8	120,1	104,3
Summa skulder & eget kapital	377,3	442,3	304,8	253,0	163,1

*) För detta räkenskapsår saknas tillförlitlig information.

ALFASKOPAKTIEN

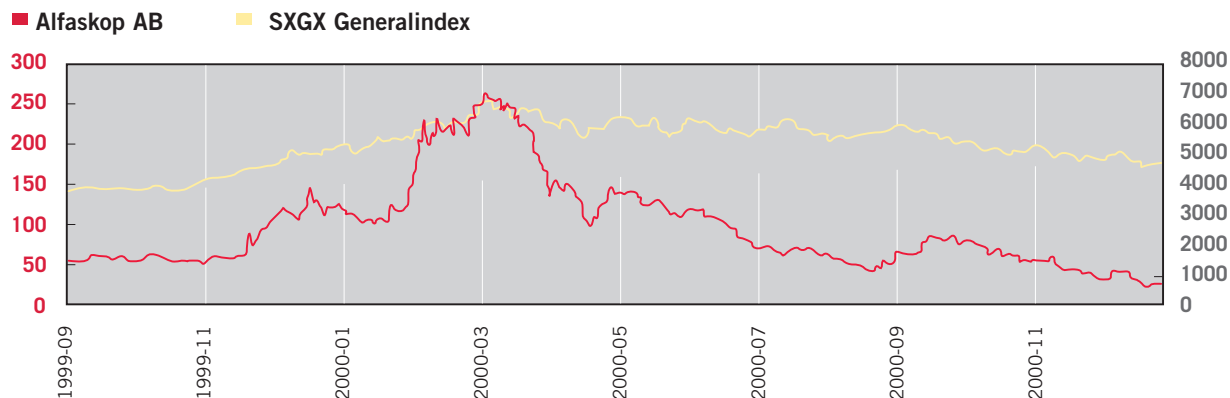
Aktien är sedan 1997-02-24 noterad på Stockholms Fondbörs O-lista. Samtliga aktier medför lika röst och rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat. Vid räkenskapsårets utgång fanns 3.887.925 utelöpande aktier.

Under perioden 3 juli – 31 december 2000 var Alfaskop AB placerad på den nya Attract 40-listan. Från och med den 1 januari 2001 återfinns Alfaskop AB emellertid på O-listan då bolaget inte uppfyllde alla kriterier som OM Stockholmsbörsen ställer på deltagande i Attract 40-listan.

Kursutveckling

Kurserna på Stockholms Fondbörs generalindex sjönk med -12,5% under räkenskapsåret. Kursen på Alfaskop-aktien sjönk med -76,3% under motsvarande period. Aktiens högsta betalkurs under räkenskapsåret blev 262 kronor (stängningskurs 2000-03-01) och den lägsta betalkursen noterades till 23,1 kronor (stängningskurs 2000-12-21).

Totalt omsattes 14.267.541 aktier i Alfaskop under räkenskapsåret. Totalavkastningen, som mäts mot summan av kurstillväxt och utdelning, var under räkenskapsåret negativ.



AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

År	Transaktion	Antal nya aktier	Summa aktier	Nominellt belopp	Ökning av aktiekapitalet	Summa aktiekapital
1995	Nybildning	500	500	100:-	50.000:-	50.000:-
1995	Split	4.500	5.000	10:-		50.000:-
1995	Nyemission*)	95.000	100.000	10:-	950.000:-	1.000.000:-
1996	Nyemission **)	36.054	136.054	10:-	360.540:-	1.360.540:-
1996	Fondemission	925.378	1.088.432	10:-	9.523.780:-	10.884.320:-
1996	Split	1.632.648	2.721.080	4:-		10.884.320:-
1997	Nyemission***)	307.143	3.028.233	4:-	1.228.572:-	12.112.892:-
1997	Nyemission	640.000	3.668.223	4:-	2.560.000:-	14.672.892:-
1997	Nyemission ****)	101.702	3.769.925	4:-	406.808:-	15.079.700:-
2000	Nyemission *****)	118.000	3.887.925	4:-	472.000:-	15.551.700:-

*)Riktad till säljarna av Alfaskop Partner-bolag **)Riktad till säljarna av D-forum-bolagen ***)Riktad till säljarna av Tegnén AB

*****)Riktad till säljarna av K. Karlsson i Gävle AB och Q.D. i Karlstad AB *****)Optionsprogram enligt bolagsstämmbeslut 1997-11-28.

DATA PER AKTIE

Data per aktie	2000	98/99	97/98	96/97	95/96
Vinst per aktie före skatt	neg.	neg.	9,70	5,10	7,10
Vinst per aktie efter skatt	neg.	neg.	6,70	3,60	5,10
Eget kapital per aktie	11,31	33,27	39,70	34,10	17,50
Genomsnittligt antal aktier	3.828.925	3.769.925	3.769.925	3.219.278	2.240.360
Värdetillväxt *)	neg.	neg.	116,1%	-11,4%	
P/E - tal **)	neg.	neg.	20,0	17,2	
Börskurs per balansdag	26,10	157	134	62	

*) Kurstillväxten i aktien under räkenskapsåret. Under 96/97 redovisas tillväxten från börsintroduktionen 97-02-24

***) Börskurs vid årets slut dividerad med vinst per aktie med avdrag för 28 % schablonskatt

UTDELNINGSPOLITIK

Styrelsens ambition är att utdelningen skall vara väl avvägd mellan kravet på direktavkastning och bolagets behov av kapital för expansion med beaktande av de

finansiella målen. Tillväxtmålet ger utrymme för framtida förvärv. För information om årets utdelning, se Förvaltningsberättelsen.

ÄGARSTRUKTUR

Ägarbild	Antal aktier	Andel av aktier kapital- och röstvärde
Moosberg PeO med bolag och familj	267.860	6,9%
UNIBANK S A	248.100	6,4%
Beigler Björn med bolag och familj	181.415	4,7%
Malmberg Peter	170.000	4,4%
Severinsson Martin	70.000	1,8%
Enström Rickard	64.500	1,7%
Hagner Björn	64.100	1,6%
Wümer Kent	52.420	1,3%
Stiftelsen Bjerkes, Karl	50.000	1,3%
Svenska Handelsbanken	41.206	1,1%
Samverkan universitet/näringsliv, S AK	34.700	0,9%
Käck Stefan med familj	29.700	0,8%
Olsson Thomas	28.220	0,7%
Berlin Christer	21.000	0,5%
Thiel Kent	20.800	0,5%
Summa	1.344.021	34,6%
Övriga	2.543.904	65,4%
Totalt	3.887.925	100%

23

ÄNDRAD ÄGARSTRUKTUR

Under räkenskapsåret har ägarstrukturen förändrats och ledande befattningshavares (koncernledning) aktieinnehav utgör 2,5% av aktievärdet per den 31 december 2000.

AKTIEKAPITALET'S FÖRDELNING

Intervall antal aktier	Antal aktier	Andel %	Antal ägare
1-5	385		141
6-10	1.778		211
11-20	4.827	0,1	317
21-50	24.978	0,6	675
51-100	121.816	3,1	1.265
101-200	178.809	4,6	931
201-1.000	816.261	21,0	1.416
1.001-2.000	323.250	8,3	199
2.001-5.000	499.473	12,8	148
5.001-10.000	311.960	8,0	42
10.001-20.000	276.867	7,1	20
20.001-50.000	286.341	7,4	9
50.001-100.000	251.020	6,5	4
100.001-	788.960	20,3	5
Förvaltare underskriden inrapportering	1.200		1
Totalt	3.887.925	100	5.384

STYRELSE OCH REVISORER



Björn Beigler f 1944

VD Capiva AB, VD Beigler Förvaltnings AB
Fil kand samt CES (certifikat i ekonomistyrning)
Andra uppdrag: Capiva AB, styrelseordförande
Beigler Förvaltnings AB, styrelseordförande
Swedish Stallion AB, styrelseordförande
Adveta AB, styrelseledamot
Styrelseordförande i Alfaskop AB sedan 1999
Aktieinnehav: 180.015 aktier varav 45.015 st
privat och 135.000 st via bolag
Aktieoptionsinnehav: inga

Michael Daun f 1970

Konsult och grundare, fluidminds
Civilekonom
Andra uppdrag: fjellbekk ab, styrelseordförande
fluidminds, styrelseledamot
Styrelseledamot i Alfaskop AB sedan 1999
Aktieinnehav: 850 st
Aktieoptionsinnehav: 12.000 st köpoptioner

Johan Mathson f 1958

vVD Mercuri International Central Europe
Civilekonom
Andra uppdrag: styrelseledamot i Mercuri International bolagen
i Ungern, Polen, Tjeckien, Slovenien, Kroatien, Slovakien samt
i Resco AB (publ.) och Involve Learning A.S.
Styrelseledamot i Alfaskop AB sedan 1999
Aktieinnehav: 9.000 privat och via bolag
Aktieoptionsinnehav: 12.000 st köpoptioner, privat och via bolag

Håkan Ekström f 1961

Partner, Ray & Berndtson
Civilekonom
Andra uppdrag: inga
Styrelseledamot i Alfaskop AB sedan 1999
Aktieinnehav: 14.800 aktier via bolag
Aktieoptionsinnehav: 12.000 st köpoptioner via bolag



Erik Lautmann f 1950

VD, Alfaskop AB
Civilekonom
Andra uppdrag: Paxxo AB, styrelseordförande
Cavotec-gruppen, styrelseledamot
Tjänsteförbundet, styrelseledamot
Styrelseledamot i Alfaskop AB sedan 2000
Aktieinnehav: inga
Aktieoptionsinnehav: 100.000 st teckningsoptioner

Staffan Gavel, Ernst & Young AB
Revisor i bolaget sedan 1995

Staffan Landén, Ernst & Young AB
Revisorsuppleant i bolaget sedan 1995

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Alfaskop AB får härmed avge årsredovisningen för räkenskapsåret 2000.

Verksamhet och struktur

Alfaskop AB (publ.), org.nr. 556518-8926, är moderbolag i Alfaskopkoncernen. Bolaget har sitt säte i Göteborg. Sedan den 1 september är verksamheten organiserad i tre affärsenheter; Operations, Affärsutveckling och Supply. I koncernen ingår två operativa dotterbolag, Alfaskop Finans AB och Alfaskop License AB, båda inom affärsområde Supply. Koncernen verkar inom IT-branschen och bedriver konsultverksamhet med inriktning på att leverera ASP-baserade tjänster och lösningar, teknisk infrastruktur, applikationer, lösningar för beslutsstöd och informationsåtkomst samt lösningar för Systems Management.

Renodling och effektiviseringar genomförda

Alfaskop har under 2000 renodlat verksamheten som konsultbolag med inriktning på ASP-baserade lösningar och tjänster som ger kunderna tillgång till applikation, information och effektiv drift. Verksamheter utanför den nya kärnaffären har outsourcats, avvecklats eller avyttrats. Scribona Distribution övertog fr o m maj hanteringen kring produkter, logistik, administration, lager och inköp fram till 2005. Som en följd av detta skedde en personalanpassning med 60 tjänster. Konkurrensutsatta teknik- och produktrelaterade tjänster har avvecklats vilket påverkade ett 50-tal tjänster.

Utbildningsbolaget med 111 anställda såldes till LärData. Under hösten samordnades verksamheten och gavs namnet Adveta. Adveta är ett fristående bolag som ägs till 45,5 % av Alfaskop. Huvudägare är riskkapitalbolaget Segulah. Sammantaget med övriga effektiviseringar har den totala kostnadsmassan på årsbasis minskats med drygt 120 Mkr jämfört med första halvåret 2000.

Ledning

Räkenskapsåret föregicks av stora förändringar i ledning och styrelse. Erik Lautmann tillträdde som VD och koncernchef den 1 mars. Som chef för Supply har Tomas Larsson rekryterats från WM-data. Ny ledning har rekryterats till 10 av de 13 affärsdrivande orterna inom Operations.

Svag marknad med ökning inom kärnaffären

Marknaden blev svagare än väntat under det första halvåret. Som en följd av de omfattande investeringar som gjordes 1999 för att säkra IT-stödet inför millennieskiftet, uppstod ett vakuum med svag efterfrågan på produkter och produktrelaterade tjänster där även utbildningssidan omfattades. Vidare fördröjde rådande högkonjunktur marknadens behov av effektiviseringsinvesteringar. Dessa områden är också de som Alfaskop under året har lämnat i egen regi.

Däremot ökade konsultsidan stadigt hela året genom att både antalet kvalificerade konsultuppdrag och längre projektuppdrag ökade. Marknaden för Alfaskops samlade ASP-utbud och tjänster har utvecklats positivt efter sommaren. Under räkenskapsåret har avtal tecknats med ett

femtiofem företag om externa ASP-tjänster, varav närmare 40 bara under det fjärde kvartalet. Samtidigt har förhandlingar med ett stort antal bolag inletts. Även efterfrågan på övervakningstjänster av servrar och nätverk har utvecklats positivt.

Kunder

Alfaskop har en god riskspridning genom en mycket stor kundbas inom flera olika branscher och med en relativt jämn fördelning mellan privat (43 %) och offentlig verksamhet (57 %). Alfaskops kunder är medelstora och stora företag samt organisationer inom den privata och offentliga sektorn. Genom fokuseringen på ASP räknar vi med att bredda vår marknad främst bland mindre bolag och medelstora företag och organisationer.

Ingen enskild kund står för mer än 5,5 % av intäkterna och våra 10 största kunder genererar drygt 25 % av intäkterna. Bland Alfaskops större kunder kan nämnas ABB, Ericsson, Skanska, Kriminalvården, Västra Götalands läns landsting, SAAB, RFV/Försäkringskassorna, Provinsbanken, BT Industries, Domstolsverket, Boliden Contech samt flera statliga verk, landsting och kommuner. Som en naturlig följd av renodlingen har kundfokus inriktats på ett ASP-baserat utbud.

Trots avveckling och outsourcing av verksamheter har Alfaskop förlorat mycket få kunder under räkenskapsåret. Bland de kunder som har tillkommit år 2000 finns Amersham Pharmacia Biotech, Bulten, IHM Business School och flera statliga myndigheter.

Partnerstrategi

Under 2000 har Alfaskop fokuserat på att knyta samman ett brett nätverk av ledande aktörer inom olika områden och branscher för att stärka ASP-utbudet. Genom vår förmåga att tillföra värden i våra partners erbjudande når vi också helt nya marknader.

Under året har samarbetsavtal kring ASP tecknats med bl a Hogia, Microsoft, Agda Lön, Jeeves, IFS, Ernst & Young e-partners, IBM, Citrix, SoftOne, PPS, Sun, Compaq och Navision/Damgaard. Fr o m andra halvåret har dessa partnersamarbeten genererat nya affärer.

Personal

Renodling och omstrukturering, avveckling av verksamheter samt försäljning av dotterbolag har inneburit att personalstyrkan minskats med 186 tjänster. Samtidigt har över 100 nya medarbetare rekryterats under året, främst på konsultsidan, bl a verksamhetskonsektler, IS-/IT-strateger, projektledare, specialister och utbildningskonsektler samt management. Som en naturlig följd av förändringsarbetet har personalomsättning ökat från 7 % till drygt 12 %.

Kvalitetsarbete

Företagets samtliga rutiner, system och processer revideras, dokumenteras och publiceras löpande via intranätet. Under året har instruktioner med en tydlig ansvarsfördelning införts avseende bl a ekonomistyrning, attestförordning, PA och chefsinstruktioner.

Ägande och struktur

Över året har ägarförändringar skett. Två stora utländska ägare, Robert Fleming & Co samt Chase Manhattan Bank har sålt sina innehav motsvarande 12 % av aktierna samtidigt som Unibank SA i Luxemburg och Handelsbanken Kapitalförvaltning i Malmö har förvärvat motsvarande 7,5 % av aktierna.

Teckningsoptioner och köpoptioner i Alfaskop

Vid ordinarie bolagsstämman i Alfaskop den 17 april 2000 beslutades att ge ut teckningsoptioner riktade till ledande befattningshavare. Vidare godkändes att styrelseledamöter förvärvar köpoptioner från huvudägare i bolaget. 15 ledande befattningshavare i Alfaskop förvärvade totalt 286.500 teckningsoptioner med rätten att teckna aktier i Alfaskop till en teckningskurs om 212 kronor under perioden 31 maj 2000 till 30 december 2002. Verkställande direktören förvärvade 100.000 teckningsoptioner och övriga ledande befattningshavare mellan 10.000 och 5.000 teckningsoptioner per person. Varje option ger rätt till teckning av en aktie. Säljare är dotterbolaget Alfaskop Värmland AB.

Styrelseledamöterna Michael Daun, Håkan Ekström och Johan Mathson förvärvade 12.000 köpoptioner vardera. Det ger dem rätt att förvärva lika många aktier i Alfaskop under perioden 31 maj 2000 till 30 december 2002 för ett lösenpris om 212 kronor per aktie. Utställare av de 36.000 optionerna är Björn Beigler Förvaltnings AB. Förvärven av tecknings- och köpoptionerna har skett till ett pris om 6,85 kronor per option, vilket motsvarar ett bedömt marknadsvärde enligt värdering utförd av Skandinaviska Enskilda Banken.

Förändrade affärsvolymmer

Affärsvolymen har ökat på konsultsidan och inom ASP-området. Konsultsidans omsättning har på helårsbasis ökat med 19% från 229 Mkr till 272 Mkr. Produktförsäljningen ingår enbart i omsättningen t o m april 2000. Fr o m maj månad ingår denna affär i omsättningen endast som en försäljningskommission. Licensaffären har hanterats på motsvarande sätt fr o m september månad 2000 och utbildningsbolaget redovisas t o m den 31 augusti som var tidpunkten för avyttring.

Omsättning

Omsättningen uppgick till 688 Mkr (1.920,2 Mkr, 16 mån). Minskningen jämfört med föregående år hänför sig främst till avvecklade verksamheter samt minskade produktvolymmer första halvåret. Konsultomsättningen ökade samtidigt med 19 % på en svag marknad och trots att delar tjänsteutbudet har avvecklats, primärt konkurrensutsatta basteknik- och servicetjänster.

Resultatutveckling

Helårsresultatet exkl. resultatandel i intresseföretag samt jämförelsestörande poster uppgick till -56,4 Mkr (-20,8 Mkr). Jämförelsestörande poster består av avvecklings- och omstruktureringkostnader samt realisationsresultat vid avyttring av dotterbolag. Resultatet belastas primärt av en svag efterfrågan första halvåret på produkter och produktrelaterade tjänster inklusive utbildningstjänster, dvs de områden som inte längre drivs i Alfaskops egen regi. Vidare har omstruktureringen med stora personalförändringar och omställning till nytt utbud och organisation tidvis medfört minskat affärsfokus. Affärsområdet Supply som omfattar licens, finans och produktförsäljning lämnade trots detta ett positivt resultat på 9,5 Mkr. Helårsresultatet före skatt blev -111,6 Mkr.

Finansiell ställning och kassaflöde

Koncernens likvida medel uppgick 2000-12-31 till 25,3 Mkr (46,8 Mkr). Marginella investeringar i materiella anläggningstillgångar har skett under perioden. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under perioden till -8,0 Mkr (32,9 Mkr). Likvida medel har minskat med 21,5 Mkr

under perioden. Resultat per aktie efter skatt uppgick till -24,68 kr (-5,94 kr). Soliditeten vid räkenskapsårets utgång var 11,5% (28,3%). Det externa kreditutrymmet har utökats med 30 Mkr under februari 2001.

Aktieutdelning

Styrelsen föreslår ingen utdelning för räkenskapsåret 2000 (0 kronor).

Styrelsens arbetssätt

Alfaskops styrelse består av fem ledamöter valda av bolagsstämman. Styrelsens kompetenser sträcker över ekonomistyrning, marknadsföring, IT, verksamhetskunskap, ledarskap samt företagsutveckling. Styrelsen behandlar vid ordinarie möten fasta frågor som affärsläge, budget, avvikelser och ekonomisk rapportering till marknaden. Därtill behandlas övergripande frågor som är aktuella och/eller vitala för företagets framtid som strategier, företagsförvärv, allianser, struktur- och organisationsförändringar samt större investeringar. Ordförande är sammankallande. Styrelsen genomförde 18 protokollförda möten under 2000.

Koncernledningens arbetssätt

Koncernledningen består av VD samt cheferna för de tre affärsenheterna: Operations, Affärsutveckling och Supply, samt koncernens stödfunktioner: Ekonomi/IT, Marknad/Information och Human Resource. Koncernledningen håller minst ett protokollfört möte per månad med ett rullande besöksschema på olika kontor i syfte att öka insikten i det lokala affärsläget. På månadmötena behandlas såväl frågor av operativ karaktär i linjeorganisationen som policies, framtida inriktning och strategi. För att kunna följa genomförandet av företagets renodling och omstrukturering har koncernledningen under hösten också haft veckovisa möten, primärt via telefonkonferens. Koncernledningen genomförde 21 protokollförda möten under 2000.

Händelser efter balansdagen

Under inledningen på 2001 har flera nya ASP-avtal tecknats, bl a ett 3-årigt avtal med Trelleborg AB. Skanska har tecknat ett 3-årigt avtal värt 100 Mkr avseende licenshantering. Vidare har flera konsult- och projektuppdrag påbörjats kring teknisk infrastruktur och Systems Management, bl a på Länsstyrelsen i Stockholm, Göteborgs Stad och på flera statliga verk.

Stefan Käck har utnämnts till chef för Alfaskop Affärsutveckling som omfattar affärs-, strategi- och produktutveckling samt partnerrelationer kring Alfaskops samlade ASP-utbud. Tidigare chefen för ASP, Service Provider-tjänster, Johan Lindqvist, har lämnat företaget.

Den 12 februari 2001 påbörjades en rekonstruktion av Adveta i syfte att skapa en konkurrenskraftig verksamhet. Ledningen för Alfaskop bedömer de ekonomiska konsekvenserna för Alfaskop som begränsade i dagsläget. Osäkerheten är främst relaterad till framtida värdering av det rekonstruerade bolaget.

UTSIKTER FÖR 2001

Alfaskops marknad växer

Den samlade bilden av en framtida kraftig tillväxt för ASP-marknaden påtalas i flera aktuella undersökningar, bl a från Price Waterhouse Coopers samt analysföretagen Gartner Group och IDC. Alfaskop är övertygade om att många mindre och medelstora företag kommer att välja

att köpa eller hyra hela IT-stödet som en extern ASP-tjänst över nätet. Anledningarna är flera; lätt att förändra IT-stödet i takt med företagets utveckling, brist på egen IT-kompetens, minskade driftsstörningar, ökad säkerhet, lägre och i förväg kända kostnader samt mer produktiv tid inom kärnaffären. Alfaskop har en mycket stor kundbas med långsiktigt etablerade affärsrelationer. Företagets breda kunnande kring teknisk infrastruktur, informationsåtkomst, Systems Management, kommunikation och säkerhet särskiljer oss och utgör grunden för att erbjuda ett effektivt IT-stöd. Genom ett starkt nätverk och samverkan med partners inom alla delar av värdekedjan kan Alfaskop bredda marknaden.

Resultatutveckling – lönsamhet

För att befästa positionen som Sveriges ledande leverantör av breda ASP-lösningar och tjänster kommer resurser att investeras på fortsatt affärsutveckling samt etablering av starka allianser med olika partners inom värdekedjan att prioriteras. Marknaden för extern ASP, Application online-tjänster, väntas öka väsentligt fr o m andra halvåret 2001 om än från låga nivåer. I takt med ökade volymer kommer positiva intäktsflöden relativt snabbt att balansera kostnader för affärsutveckling och bidra till en positiv resultatutveckling.

Fokus och kostnadsbesparingar ger effekt

Efter ett år av omfattande, men nödvändig, omstrukturering och kraftigt minskade omkostnader står Alfaskop nu rustat inför såväl en förväntat hårdare IT-konsultmarknad som en växande ASP-marknad. En stadigt ökande ordergång inom ASP-området under hösten 2000 och inledningen på 2001 förstärker förväntningar på en positiv utveckling framöver. Allt fler företag tittar på lösningar för outsourcing och effektivisering av IT-driften för att kunna fokusera på den egna kärnverksamheten. Efterfrågan på kvalificerade konsulter och projektstyrning inom lösningsområden relaterade till teknisk infrastruktur, informationshantering/beslutsstöd och Systems Management väntas fortsätta att öka. Genom ett starkt nätverk och ökad samverkan med partners inom alla delar av värdekedjan räknar Alfaskop med att bredda sin marknad väsentligt.

Alfaskop utvärderar aktivt alternativa möjligheter att via strukturaffärer, allianser eller förvärv stärka utbud, organisation, geografiska marknader samt framtida vinstutveckling. I samband med detta har avtal tecknats med H&Q Technology.

Trots ett första kvartal som fortfarande tyngs av omställningskostnader, förväntas lönsamheten att förbättras successivt under året. Efter genomförda förändringar kvarstår styrelsens samlade bedömning att Alfaskop kommer att nå ett positivt resultat fr o m andra kvartalet 2001.

27

AFFÄRSOMRÅDESREDOVISNING

Belopp i Mkr	2000			98/99			97/98		
	Netto-oms.	Bruttoresultat	Bruttomarginal	Netto-oms.	Bruttoresultat	Bruttomarginal	Netto-oms.	Bruttoresultat	Bruttomarginal
Konsult	271,6	45,3	16,7%	290,1	73,6	25,4%	150,7	50,1	33,2%
Produkt	416,4	22,9	5,5%	1.517,9	124,9	8,2%	987,0	85,4	8,7%
Summa	688,0	68,2	9,9%	1.808,0	198,5	11,0%	1.137,7	135,5	11,9%
Utbildning	40,3	1,1	2,7%	112,2	28,8	25,7%	63,0	20,2	32,1%
Totalt	728,2	69,3	9,5%	1.920,2	227,3	11,8%	1.200,7	155,7	13,0%
	12 månader			16 månader			12 månader		

ÖVERSKOTTSMEDEL SPP

Bolaget har erhållit 0,9 mkr i återbetalning av överskottsmedel från Alecta.

FÖRSLAG TILL BEHANDLING AV FÖRLUST

Koncernens fria egna kapital uppgår vid räkenskapsårets slut till -69.494 tkr

Moderbolagets ansamlade förlust uppgår till -66.320 tkr.

Styrelsen föreslår att den ansamlade förlusten överförs i ny räkning.

Belopp i tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2000	1998/99	2000	1998/99
		12 mån	16 mån	12 mån	16 mån
Nettoomsättning	2,3	687.988	1.920.197	151.475	256.232
Kostnad för sålda varor och tjänster		-619.804	-1.692.911	-87.678	-215.494
Bruttoresultat		68.184	227.286	63.797	40.738
Försäljningskostnader	4	-53.902	-68.104	-33.137	-13.852
Administrationskostnader	4,5	-101.124	-189.697	-85.513	-76.590
Övriga rörelseintäkter	6	30.402	9.700	39.700	21.509
Resultatandel i intresseföretag		-15.290	-	-	-
Jämförelsestörande poster	7	-38.893	-	-	-
Rörelseresultat	8,9,10	-110.623	-20.815	-15.153	-28.195
Resultat från finansiella investeringar:					
Resultat från andelar i koncernföretag	11	-	-73	-49.971	16.618
Resultat från andelar i intresseföretag		-	-	-15.290	-
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	12	1.950	2.399	2.383	3.289
Räntekostnader och liknande resultatposter	13	-2.928	-2.250	-1.801	-2.149
Resultat efter finansiella poster		-111.601	-20.739	-79.832	-10.437
Bokslutsdispositioner	14	-	-	2.797	7.837
Resultat före skatt		-111.601	-20.739	-77.035	-2.600
Skatt på årets resultat	15	17.123	3.934	-	-
Årets resultat		-94.478	-16.805	- 77.035	-2.600

Belopp i tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2000	1998/99	2000	1998/99
Den löpande verksamheten					
Resultat före bokslutsdispositioner och skatt		-111.601	-20.739	-79.832	-10.437
Betald inkomstskatt		1.503	-5.362	-1.053	-8.803
Avskrivningar		15.998	22.724	7.692	2.345
Nedskrivningar		-	-	39.358	-
Realisationsförlust vid försäljning av inventarier		-	-	253	98
Realisationsvinst vid försäljning av dotterbolag		-21.723	-	-1.298	-
Resultatandel i intresseföretag		15.290	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-100.533	-3.377	-34.880	-16.797
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital					
Förändring av kortfristiga fordringar		50.042	-105.137	8.519	-25.333
Förändring av varulager och pågående arbete		2.852	11.371	-1.482	-
Förändring av avsättningar		485	-	-	-
Förändring av kortfristiga skulder		39.179	130.065	60.455	109.307
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-7.975	32.922	32.612	67.177
Investeringsverksamheten					
Förvärv av dotterföretag		-	-3.949	-	-4.509
Aktieägartillskott i koncernföretag		-	-	41.696	-
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-2.406	-3.392	-27.039	-38
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		-5.790	-30.924	-11.438	-1.354
Förvärv av intresseföretag		-15.052	-	-15.052	-
Avyttring av dotterföretag		6.008	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-17.240	-38.265	-95.225	-5.901
Finansieringsverksamheten					
Utdelningar		-	-7.540	-	-7.540
Upptagna lån		-	26.098	-	-
Amortering av fordringar		163	-	25.799	-
Lämnade lån		-	-1.911	-	-25.799
Amortering av skuld		-8.754	-	-	-2.250
Nyemission		10.620	-	10.620	-
Erhållen optionspremie		1.669	-	2.100	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		3.698	16.647	38.519	-35.589
Förändring av likvida medel		-21.517	11.304	-24.094	25.687
Likvida medel vid årets början		46.813	35.509	45.527	19.840
Likvida medel vid årets slut	22	25.296	46.813	21.433	45.527

		Koncernen		Moderbolaget	
Belopp i tkr	Not	00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	16				
Balanserade utgifter för forsknings- och utvecklingsarbeten och liknande arbeten		8.007	4.209	5.719	1081
Varumärken		-	227	-	227
Goodwill		17.252	27.915	20.176	-
		25.259	32.351	25.895	1308
Materiella anläggningstillgångar	17				
Byggnader och mark		14.675	14.970	-	-
Inventarier		10.258	25.273	10.209	1.466
		24.933	40.243	10.209	1.466
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	18,19	-	-	27.575	31.016
Andelar i intresseföretag	20	22.129	-	22.129	-
Fordringar hos koncernföretag		-	-	-	25.799
Andra långfristiga fordringar		2.000	2.163	-	-
Uppskjuten skattefordran		15.755	-	-	-
		39.884	2.163	49.704	56.815
Summa anläggningstillgångar		90.076	74.757	85.808	59.589
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager m.m.					
Färdiga varor och handelsvaror		2.552	5.545	1.482	-
		2.552	5.545	1.482	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		179.721	208.619	70.083	43.787
Fordringar hos koncernföretag		-	-	15.339	81.284
Fordringar hos intresseföretag		922	-	922	-
Skattefordringar		1.325	1.933	1.492	439
Övriga fordringar		7.167	9.314	5.564	2.525
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	70.235	95.328	32.797	5.628
		259.370	315.194	126.197	133.663
Kassa och bank	22	25.296	46.813	21.433	45.527
Summa omsättningstillgångar		287.218	367.552	149.112	179.190
Summa tillgångar		377.294	442.309	234.920	238.779

		Koncernen		Moderbolaget	
Belopp i tkr	Not	00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	23				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital (3.887.925 aktier à 4 kr)		15.552	15.080	15.552	15.080
Reservfond		-	-	78.323	68.175
Överkursfond		-	-	2.100	-
Bundna reserver		97.194	87.307	-	-
Summa bundet eget kapital		112.746	102.387	95.975	83.255
Fritt eget kapital					
Fria reserver		24.984	39.846	10.715	13.315
Årets resultat		-94.478	-16.805	-77.035	-2.600
Summa fritt eget kapital		-69.494	23.041	-66.320	10.715
Summa eget kapital		43.252	125.428	29.655	93.970
Obeskattade reserver		-	-	-	-
Avsättningar					
Avsättningar för pensioner		2.485	2.000	-	-
Avsättningar för skatter		-	1.215	-	-
Summa avsättningar		2.485	3.215	-	-
Långfristiga skulder					
Teckningsoptioner	24	279	750	-	-
Checkräkningskredit	22	9.843	18.315	-	-
Skuld till kreditinstitut		7.972	7.783	-	-
Summa långfristiga skulder		18.094	26.848	-	-
Kortfristiga skulder					
Förskott från kunder		229	617	229	-
Leverantörsskulder		126.464	156.531	33.532	40.778
Skulder till koncernföretag		-	-	59.627	54.365
Övriga skulder		60.052	54.874	16.075	33.975
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	25	126.718	74.796	95.801	15.691
Summa kortfristiga skulder		313.462	286.818	205.264	144.809
Summa eget kapital och skulder		377.294	442.309	234.920	238.779
Poster inom linjen					
Ställda säkerheter	26	18.000	Inga	18.000	Inga
Ansvarsförbindelser	27	25.000	256	92.089	145.165

Not 1

Redovisnings- och värderingsprinciper

Årsredovisningslagens regler för uppställning av resultat- och balansräkning och värdering har tillämpats.

Bolagets räkenskapsår omfattar 12 månader, 000101-001231. Föregående räkenskapsår 98/99 omfattade 16 månader.

Koncernredovisning

Koncernens bokslut omfattar boksluten för moderbolaget och samtliga dotterbolag. Med dotterbolag åsyftas samtliga bolag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 % av röstetalet. Som dotterbolag räknas också bolag där Alfaskop AB ensamt har ett bestämmande inflytande.

Koncernredovisningen har upprättats enligt Redovisningsrådets rekommendation om Koncernredovisning.

Vid förvärv under året har förvärvsmetoden tillämpats. Metoden innebär att anskaffningsvärdet för aktierna i dotterbolaget elimineras mot det egna kapitalet, som fanns i respektive dotterbolag vid förvärvstillfället inkluderande obeskattade reserver efter avdrag för latent skatteskuld på 28 %. Differensen mellan anskaffningsvärdet för aktierna och dotterföretagens

egna kapital vid förvärvet fördelas, efter analys, på de förvärvade tillgångarna och skulderna. Överstiger anskaffningsvärdet för aktierna marknadsvärdet på det förvärvade bolagets nettotillgångar föreligger en koncernmässig goodwill.

Förvärvade bolag ingår i koncernen från den dagen Alfaskop AB innehar det bestämmande inflytandet.

Avyttrat dotterbolag har i koncernredovisningen betraktats som utestående hela året varmed resultatet t o m avyttringstidpunkten ingår i det redovisade realisationsresultatet.

Intressebolag

Intressebolag redovisas enligt kapitalandelsmetoden innebärande att Alfaskops andel av intressebolagets resultat medtages i koncernredovisningen.

Balanserade utgifter för forsknings- och utvecklingsarbeten och liknande arbeten

Aktiverat belopp avser direkta kostnader för framtagande av IT-baserade system avsedda för den egna verksamheten samt direkta kostnader för utvecklingsarbete för ASP-tjänster.

Varulager

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och verkligt värde.

Avskrivningar

Materiella och immateriella anläggningstillgångar är upptagna till anskaffningsvärdet efter avdrag för planenliga avskrivningar. Avskrivningarna beräknas på ursprungliga anskaffningsvärden och fördelas på tillgångens beräknade ekonomiska livslängd. Inom koncernen tillämpas följande avskrivningstider:

Administrativa datorer och dataprogram	4 år
Goodwill	5-10 år
Byggnader	50 år
Övriga maskiner och inventarier	5 år
Balanserade utvecklingskostnader	3 år

Skatter

Avsättning sker för skatt belöpande på årets resultat i enlighet med gällande skatteregler. Härutöver sker avsättning för latentas skatteskulder, i de fall skillnad föreligger mellan bokfört värde och och skattemässigt restvärde. Latent skattefordran hänförlig till underskottsavdrag redovisas om det är sannolikt att dessa kommer att utnyttjas.

Not 2

Nettoomsättningens fördelning

Nettoomsättning per affärsområde fördelas sig enligt följande:

Koncernen (i Mkr)

Affärsområde	Nettoomsättning		Bruttoresultat	
	2000	1998/99	2000	1998/99
	12 mån	16 mån	12 mån	16 mån
Konsulttjänster	271,6	290,1	45,3	73,6
Licens, Finans, Produkt ¹⁾	416,4	1.517,9	22,9	124,9
Summa omsättning	688,0	1808,0	68,2	198,5
Utbildning ²⁾	-	112,2	1,1	28,8
Summa	688,0	1.920,2	69,3	227,3

Moderbolaget (i tkr)

Affärsområde	Nettoomsättning	
	2000	1998/99
	12 mån	16 mån
Konsulttjänster	81.206	-
Licens, Finans, Produkt	17.628	219.938
Summa	98.834	219.938

I princip hela nettoomsättningen avser försäljning inom Sverige.

¹⁾ Produktförsäljning redovisas som omsättning t o m april 2000.

Från maj 2000 ingår denna affär i omsättningen endast som försäljningskommission. Licensaffären har hanterats på motsvarande sätt från september 2000.

²⁾ 2) Utbildningsbolaget har under år 2000 betraktats som utestående hela året. Resultatet t o m avyttringstidpunkten, den 31 augusti 2000, ingår i realisationsresultatet. I jämförelsesiffrorna redovisas Utbildningsbolaget hela perioden.

Not 3

Nettoomsättning

Av moderbolagets nettoomsättning avser 52.641 tkr (36.294) intäkter från dotterföretag.

Not 4

Inköp från koncernföretag

Av moderbolagets inköp avser 7.588 tkr (8.875 tkr) inköp från koncernföretag.

Not 5

Upplysning om revisorns arvode

Till bolagets revisorer och revisionsföretag har ersättning utgått:

Koncernen

	2000	1998/99
Ernst & Young AB		
Revision	923	1.361
Fristående rådgivning	231	555
Summa	1.154	1.916

Moderbolaget

	2000	1998/99
Ernst & Young AB		
Revision	622	362
Fristående rådgivning	140	495
Summa	762	857

Not 6

Övriga rörelseintäkter

I koncernens övriga rörelseintäkter ingår 30.000 tkr (9.700) hänförliga till ersättningar i samband med avyttring av produktverksamheten.

I moderbolagets övriga rörelseintäkter ingår 39.700 tkr (0) hänförliga till ersättningar i samband med avyttring av produktverksamheten.

Not 7

Jämförelsestörande poster**Koncernen**

	2000	1998/99
Realisationsresultat/ Avyttring dotterbolag	-3.292	-
Avvecklings- och omstruktureringskostnader	-35.601	-
Summa	-38.893	-

Not 8

Ersättningar till ledande befattningshavare

Ersättningar till Alfaskop AB:s verkställande direktörer har utgått med 1.931 tkr inklusive bilförmån varav 196 tkr avser Lars Lanker. Härutöver har bolaget erlagt 706 tkr i pensionsförsäkringspremier varav 45 tkr avser Lars Lanker.

Dessutom har avgångsvederlag inklusive bilförmån utgått till tidigare VD Håkan Sträng med 1.704 tkr samt pensionsförsäkringspremie med 703 tkr.

Vid uppsägning av eller uppsägning från nytilträdd verkställande direktör i Alfaskop AB är uppsägningstiden sex månader. I de fall väsentliga ägarförändringar sker eller uppsägning sker från

Alfaskop AB:s sida föreligger rätt till avgångsersättning med upp till ytterligare 18 månader. Verkställande direktör har rätt till pension vid 60 års ålder. För att trygga detta åtagande avsättes årligen ett belopp, vilket för år 2000 beräknas uppgå till 40 % av årslönen.

Till styrelsens ordförande har utgått styrelsearvode om 111 tkr. Styrelsens ordförande har för särskilda uppgifter utöver styrelsearvode erhållit ersättning om 35 tkr.

Övriga personer i koncernens ledningsgrupp omfattas av sedvanliga villkor rörande avgångsvederlag och framtida pension. Detta innebär att uppsägningstiden från bolagets sida i normalfallet uppgår till 12 månader samt att pensionsvillkor utgår enligt ITP-planen.

Not 9

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2000		1998/99	
	Löner och andra ersättningar <i>12 mån</i>	Sociala kostnader (varav pensionskostnader) <i>12 mån</i>	Löner och andra ersättningar <i>16 mån</i>	Sociala kostnader (varav pensionskostnader) <i>16 mån</i>
Moderbolaget	72.675	35.388 (8.745)*	20.201	11.198 (1.908)*
Dotterbolagen	128.453	57.456 (9.957)	244.488	110.317 (17.823)
Koncernen totalt	201.128	92.844 (18.702)**	264.689	121.515 (19.731)**

* Av Moderbolagets pensionskostnader avser 661 tkr (458) gruppen styrelse och VD.

** Av Koncernens pensionskostnader avser 1.174 tkr (2.403) gruppen styrelse och VD.

Koncernens utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till 0 (0).

Löner och andra ersättningar fördelad mellan styrelse och verkställande direktör och övriga anställda.

	2000		1998/99	
	Styrelse och VD (varav tantiem o.d.) <i>12 mån</i>	Övriga anställda <i>12 mån</i>	Styrelse och VD (varav tantiem o.d.) <i>16 mån</i>	Övriga anställda <i>16 mån</i>
Moderbolaget	2.169 (0)	70.506 (0)	2.068	18.133
Dotterbolagen	3.638 (0)	124.815 (0)	9.261 (64)	235.227 (421)
Koncernen	5.807 (0)	195.321 (0)	11.329 (64)	253.360 (421)

Not 10

Medelantalet anställda

	Antal anställda 2000	Varav män 2000	Antal anställda 1998/99	Varav män 1998/99
Moderbolaget	251	188	39	24
Dotterbolagen	315	281	662	495
Koncernen	566	469	701	519

Geografisk fördelning

Göteborg	90	152
Trollhättan	5	6
Stockholm	65	72
Malmö	33	36
Kristianstad	0	8
Jönköping	27	54
Växjö	6	6
Linköping	59	73
Karlstad	21	34
Västerås	52	50
Örebro	47	45
Sundsvall	30	26
Östersund	5	6
Skellefteå	25	23
Umeå	10	5
Gävle	30	36
Norrköping	50	57
Falun/Borlänge	11	12
Koncernen totalt	566	701

Not 11**Resultat från andelar i koncernföretag**

Moderbolaget	2000	1998/99
Utdelningar	9.176	4.284
Koncernbidrag	-36.377	12.334
Nedskrivningar	-24.068	-
Resultat från avyttring av		
Alfaskop Kompetensutveckling AB	1.298	-
Summa	-49.971	16.618

Not 12**Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter**

Koncernen	2000	1998/99
Ränteintäkter	1.950	2.425
Realisationsresultat vid försäljningar	-	-26
Summa	1.950	2.399

Moderbolaget	2000	1998/99
Ränteintäkter	1.056	1.192
Ränteintäkter dotterbolag	1.327	2.122
Realisationsresultat vid försäljningar	-	-25
Summa	2.383	3.289

Not 13**Räntekostnader och liknande resultatposter**

Moderbolaget	2000	1998/99
Räntekostnader	-1.029	-263
Räntekostnader dotterföretag	-722	-1.658
Övriga finansiella kostnader	-50	-228
Summa	-1.801	-2.149

Not 14**Bokslutsdispositioner**

Moderbolaget	2000	1998/99
Skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan	2.797	355
Avsättning till periodiseringsfond	-	7.482
Summa	2.797	7.837

Not 15**Skatt på årets resultat**

Skatt på årets resultat har beräknats med hänsyn tagen till prognostiserad resultatutveckling för de kommande tre åren. Det är styrelsens bedömning att koncernens beskattningsbara resultat för de kommande tre åren kommer att uppgå till belopp innebärande att koncernens förlustavdrag per 2000-12-31 kommer att tas i anspråk i sin helhet.

Koncernen	2000	1998/99
Betald skatt	-327	-626
Latent skatt	17.450	4.560
Summa	17.123	3.934

Not 16**Immateriella anläggningstillgångar****Balanserade utgifter för forsknings- och utvecklingsarbeten och liknande arbeten**

	Koncernen	Moderbolaget
Ingående anskaffningsvärde	7.043	2.628
Inköp	5.441	5.584
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	12.484	8.212
Ingående avskrivningar	-2.834	-1.547
Årets avskrivningar	-1.491	-946
Försäljningar/omklassificeringar	-152	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-4.620	-2.494

Utgående planenligt restvärde **8.007** **5.719**

Av moderbolagets inköp och avskrivningar under året ingår övertagen tillgång från dotterbolag.

Varumärken	Koncernen	Moderbolaget
Ingående anskaffningsvärde	1.700	1.700
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1.700	1.700

Ingående avskrivningar	-1.473	-1.473
Årets avskrivningar	-227	-227
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1.700	-1.700

Utgående planenligt restvärde **0** **0**

Goodwill	Koncernen	Moderbolaget
Ingående anskaffningsvärde	38.961	-
Inköp	349	22.530
Försäljningar	-12.818	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	26.492	22.530

Ingående avskrivningar	-11.046	-
Årets avskrivningar	-2.528	-2.354
Försäljningar	4.334	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-9.240	-2.354

Utgående planenligt restvärde **17.252** **20.176**

Av moderbolagets inköp och avskrivningar under året ingår övertagen tillgång från dotterbolag.

Not 17

Materiella anläggningstillgångar

Byggnader och mark Koncernen

Ingående anskaffningsvärde	15 338
Inköp	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	15.338

Ingående avskrivningar	-368
Årets avskrivningar	-295
Utgående ackumulerade avskrivningar	-663

Utgående planenligt restvärde	14.675
Taxeringsvärde	7.191

Inventarier Koncernen Moderbolaget

Ingående anskaffningsvärde	57.144	2.844
Inköp	2.406	37.592
Försäljningar/utrangeringar	-20.727	-1.757
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	38.823	38.679

Ingående avskrivningar	-31.871	-1.378
Försäljningar/utrangeringar	14.763	1.504
Årets avskrivningar	-11.457	-28.596
Utgående ackumulerade avskrivningar	-28.565	-28.470

Utgående planenligt restvärde	10.258	10.209
--------------------------------------	---------------	---------------

Inventarier med ett anskaffningsvärde uppgående till 35.786 tkr inklusive planenlig avskrivning om -23.356 tkr övertogs från dotterbolag i samband med omstrukturering under året.

Not 18

Finansiella anläggningstillgångar

Aktier och andelar i koncernföretag Moderbolaget

Ingående anskaffningsvärde	31.016
Aktieägartillskott	22.121
Avyttring	-1.494
Utgående anskaffningsvärde	51.643

Ingående nedskrivning	-
Årets nedskrivning	-24.068
Utgående bokfört värde	27.575

Not 19

Andelar i koncernföretag	Kapital andel	Rösträttsandel	Antal andelar	Bokfört värde
Alfaskop Småland AB	100%	100%	8.000	122
Alfaskop Skåne AB	100%	100%	5.925	122
Alfaskop Norrköping AB	100%	100%	1.500	1.822
Alfaskop Västerås AB	100%	100%	17.200	95
Alfaskop Värmland AB	100%	100%	5.000	2.346
Alfaskop Fastigheter AB	100%	100%	1.000	96
Alfaskop Sundsvall AB	100%	100%	3.000	2.250
Alfaskop Systemförsäljning AB	100%	100%	1.000	2.172
Alfaskop Östergötland AB	100%	100%	50.000	269
Alfaskop ASP AB	100%	100%	2.000	151
Alfaskop Finans AB	100%	100%	1.000	80
Alfaskop Business Solutions AB	100%	100%	1.000	17.605
Alfaskop Konsult AB	100%	100%	2.000	-
Alfaskop Norrland AB	100%	100%	1.000	190
Alisonbell AB	100%	100%	2.800	255
Summa				27.575

Uppgifter om dotterföretagens organisationsnummer och säte:

	Org.nr.	Säte
Alfaskop Systemförsäljning AB	556527-8230	Göteborg
Alfaskop Business Solutions AB	556362-6018	Göteborg
Alfaskop Konsult AB	556171-6100	Göteborg
Alfaskop Finans AB	556488-0218	Göteborg
Alfaskop ASP AB	556271-7529	Göteborg
Alfaskop Fastigheter AB	556470-6827	Örebro
Alfaskop Småland AB	556442-2664	Jönköping
Alfaskop License AB	556383-8472	Göteborg
Alfaskop Norrköping AB	556458-1667	Norrköping
Alfaskop Västerås AB	556388-9715	Västerås
Alfaskop Värmland AB	556453-9251	Karlstad
Alfaskop Sundsvall AB	556471-6156	Sundsvall
Alfaskop Östergötland AB	556467-7663	Linköping
Alfaskop Norrland AB	556514-1032	Skellefteå
Alisonbell AB	556533-9941	Linköping

Not 20

Andelar i intresseföretag

Det bokförda värdet på andelar i intressebolaget Adveta motsvarar en nedskrivning på anskaffningsvärdet med 40%. Nedskrivningen motiveras av en pågående rekonstruktion och nyemission i intressebolaget.

Koncernen 2000-12-31

Ingående bokfört värde	-
Årets anskaffningsvärde	37.419
Resultatandel i intresseföretag	-15.290
Utgående bokfört värde	22.129

Moderbolaget 2000-12-31

Ingående anskaffningsvärde	-
Årets anskaffningsvärde	37.419
Utgående anskaffningsvärde	37.419

Ingående nedskrivning	-
Årets nedskrivning	-15.290
Utgående nedskrivning	-15.290

Utgående bokfört värde	22.129
-------------------------------	---------------

Not 21

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Koncernen 2000-12-31 1999-12-31

Förutbetalda hyror	3.484	4.444
Upplupna ränteutgifter	-	48
Levererat men ej fakturerat	56.020	19.355
Övriga förutbetalda kostnader	6.948	2.910
Övriga upplupna intäkter	3.783	68.571
Summa	70.235	95.328

Moderbolaget 2000-12-31 1999-12-31

Förutbetalda hyror	3.484	172
Levererat men ej fakturerat	18.968	-
Övriga förutbetalda kostnader	6.943	956
Övriga upplupna intäkter	3.402	4.500
Summa	32.797	5.628

Not 22

Checkräkningskredit

Koncernen

Beviljad kredit uppgår 20 000 tkr (20.000). Koncernens outnyttjade kredit vid årets slut uppgick till 10 157 tkr (1.685).

Not 23

Förändring av eget kapital

Koncernen	Aktie kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Totalt
Belopp vid årets ingång	15.080	87.307	23.041	125.428
Förskjutning mellan bundna och fria reserver		-1.943	1.943	-
Erhållen optionspremie		1.682		1.682
Nyemission	472	10.148		10.620
Årets resultat			-94.478	-94.478
Belopp vid årets utgång	15.552	97.194	-69.494	43.252

Moderbolaget	Aktie kapital	Överkurs-fond	Reserv-fond	Fritt eget kapital	Totalt
Belopp vid årets ingång	15.080		68.175	10.715	93.970
Optionspremie		2.100			2.100
Nyemission	472		10.148		10.620
Årets resultat				-77.035	-77.035
Belopp vid årets utgång	15.552	2.100	78.323	-66.320	29.655

Not 24

Teckningsoptioner

Efter beslut på bolagsstämorna 1997-11-28 och 2000-04-17 har optionsprogram genomförts varigenom 30 medarbetare har köpt 286.500 optioner i enlighet med värderingsintyg upprättat av SE-Banken. Priset fastställdes med utgångspunkt av den genomsnittliga kursen under perioden 26/1-6/2 1998 samt under perioden 18-26/4 2000. Optionsvillkoren innebär att teckning kan ske av 62.000 aktier för 95 kronor samt 224.500 aktier för 212 kronor. För rätten att teckna aktier har erlagts en optionspremie om 5,75 kr för rätten att teckna för 95 kronor och 6,85 kronor för rätten att teckna för 212 kronor.

Lösentidpunkt är 2001-02-27 och 2002-12-30.

Not 25

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Koncernen	2000-12-31	1999-12-31
Upplupna löner	21.641	21.447
Sociala avgifter	14.837	15.960
Ej ankomna leverantörsfakturer	51.153	9.195
Övriga upplupna kostnader	634	14.070
Övriga förutbetalda intäkter	38.453	14.124
Summa	126.718	74.796

Moderbolaget	2000-12-31	1999-12-31
Upplupna löner	19.721	3.541
Sociala avgifter	13.471	2.135
Ej ankomna leverantörsfakturer	25.731	9.145
Övriga upplupna kostnader	-	870
Övriga förutbetalda intäkter	36.878	-
Summa	95.801	15.691

Not 26

Ställda säkerheter samt förfallotid skulder

Skuld avseende erhållen optionspremie förfaller inom fem år.

Övriga skulder förfaller inom fem år

Koncernen	2000-12-31	1999-12-31
Företagsinteckning	10.000	-
Fastighetsinteckning	8.000	-
Summa ställda säkerheter	18.000	-

Moderbolaget

Ställda säkerheter till förmån för dotterbolag

	2000-12-31	1999-12-31
Företagsinteckning	10.000	-
Fastighetsinteckning	8.000	-
Summa ställda säkerheter	18.000	-

Not 27

Ansvarsförbindelser

Koncernen	2000-12-31	1999-12-31
Borgensåtagande SEB Finans	25.000	-
Pensionsförpliktelser som inte har upptagits bland skulderna eller avsättningarna och som inte heller har täckning i pensionsstiftelses förmögenhet	-	256
Summa ansvarsförbindelser	25.000	256

Moderbolaget

	2000-12-31	1999-12-31
Borgensåtagande SEB Finans	72.089	10.165
Borgensåtagande Fujitsu Computers AB	-	115.000
Borgensåtagande SEB	20.000	20.000
Summa ansvarsförbindelser	92.089	145.165

Not 28

Avyttring av dotterföretag

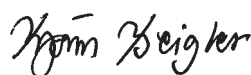
Alfaskop Kompetensutveckling AB avyttrades 2000-08-31.

Värdet av avyttrade tillgångar och skulder var enligt följande:

Goodwill	9.742
Materiella anläggningstillgångar	4.214
Varulager	141
Kortfristiga fordringar	5.174
Likvida medel inkl aktieägartillskott	-6.008
Skatter inkl latent skatt	-743
Övriga kortfristiga skulder	-12.520
Realisationsresultat	22.367
Erhållen köpeskilling	22.367
Likvida medel i avyttrat företag	-6.008
Avgår betalning genom apport	-22.367
Påverkan på koncernens likvida medel	-6.008

Alfaskop Kompetensutveckling AB har i resultaträkningen betraktats som avyttrat 2000-01-01.

Göteborg den 22 februari 2001



Björn Beigler



Michael Daun



Håkan Ekström



Johan Mathson



Erik Lautmann
Verkställande direktör

Min revisionsberättelse har avgivits den 22 februari 2001



Staffan Gavel
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i Alfaskop AB (publ)
556518-8926

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Alfaskop AB för år 2000. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions-sed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra mig 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 mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina 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 redovisningssed i Sverige.

Jag 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.

Göteborg den 22 februari 2001


Staffan Gavel
Auktoriserad revisor

Falun

Falugatan 2
791 71 Falun
Tel. 023-75 50 40
Fax. 023-75 50 45
E-post: info@alfaskop.se

Gävle

Västra vägen 52
803 24 Gävle
Tel. 026-54 51 00
Fax. 026-54 51 30
E-post: info-gvl@alfaskop.se

Göteborg

Masthuggstorget 3B, Box 31022
400 32 Göteborg
Tel. 031-704 62 00
Fax. 031-704 63 00
E-post: info@alfaskop.se

Jönköping

Eurostop, Ryhovsgatan 5, Box 12020
550 12 Jönköping
Tel. 036-32 71 00
Fax. 036-32 71 10
E-post: info-jkp@alfaskop.se

Karlstad

Södra Kyrkogatan 6
652 24 Karlstad
Tel. 054-14 79 00
Fax. 054-14 79 10
E-post: info-kst@alfaskop.se

Linköping

Teknikringen 6, Box 195
581 02 Linköping
Tel. 013-32 73 00
Fax: 013-32 73 30
E-post: info-link@alfaskop.se

Malmö

Södra Förstadsgatan 35
211 43 Malmö
Tel. 040-667 45 00
Fax. 040-667 45 75
E-post: info@alfaskop.se

Norrköping

Västgötegatan 7, Box 713
601 16 Norrköping
Tel. 011-23 14 00
Fax. 011-23 14 99
E-post: info-nkp@alfaskop.se

Skellefteå

Servicegatan 1
931 76 Skellefteå
Tel. 0910-58 39 00
Fax. 0910-58 39 29
E-post: info-norr@alfaskop.se

Stockholm

Korta gatan 9, 4 tr
171 54 Solna
Tel. 08-585 398 00
Fax. 08-585 398 99
E-post: info-sthlm@alfaskop.se

Sundsvall

Kolvägen 17
852 29 Sundsvall
Tel. 060-67 96 00
Fax. 060-67 96 30
E-post: info-svl@alfaskop.se

Trollhättan

Kardanvägen 37
461 38 Trollhättan
Tel. 0520-49 33 30
Fax. 0520-49 33 38
E-post: info@alfaskop.se

Umeå

Kylgränd 4
906 20 Umeå
Tel. 090-10 86 00
Fax. 090-10 86 20
E-post: info-ume@alfaskop.se

Västerås

Släggargatan 1
723 37 Västerås
Tel. 021-10 47 00
Fax. 021-10 47 05
E-post: info@alfaskop.se

Växjö

Nygatan 4, 2 tr.
352 33 Växjö
Tel. 0470-72 66 50
Fax. 0470-72 66 59
E-post: info-jkp@alfaskop.se

Örebro

Storgatan 27, Box 2064
700 02 Örebro
Tel. 019-19 21 00
Fax: 019-611 38 06
E-post: info-obr@alfaskop.se

Östersund

Öneslingan 11
(Besöksadress; Frösöstrand Hus D)
832 51 Frösön
Tel. 063-55 17 50
Fax. 063-55 17 55
E-post: info-osund@alfaskop.se



ALFASKOP AB	Box 310 22	400 32 Göteborg
031-704 62 00	info@alfaskop.se	www.alfaskop.se