

årsredovisning **2002**

Bolagsstämma

Styrelsen kallar till ordinarie bolagsstämma måndagen den 12 maj 2003, klockan 18.00, på Sheraton Hotel, Tegelbacken 6, Stockholm.

Rätt att delta i bolagsstämman

För rätt att delta i IBS bolagsstämma skall aktieägare både:

- vara ägarregistrerad i den av VPC förda aktieboken fredagen den 2 maj 2003 och
- ha anmält sin avsikt att delta i bolagsstämman senast kl 12.00, onsdagen den 7 maj 2003.

Aktieägare som förvaltarregistrerat sina aktier måste tillfälligt registrera dem i eget namn hos VPC för att ha rätt att delta i stämman. Aktieägare som önskar sådan omregistrering måste underrätta förvaltaren om detta i god tid före fredagen den 2 maj 2003.

Anmälan

Anmälan om deltagande kan göras på något av följande sätt:

- Telefon: 08-627 2401
- Fax: 08-29 16 60
- email: kerstin.sandberg@ibs.se
- Post: IBS AB, Box 1350, 171 26 SOLNA

Vid anmälan skall aktieägare uppge namn och personnummer eller organisationsnummer.

Ekonomisk information

Information om IBS kommer att publiceras enligt följande plan:

29 april 2003

Delårsrapport för perioden januari-mars 2003.

13 maj 2003

Rapport från bolagsstämman.

22 juli 2003

Delårsrapport för perioden april-juni 2003.

24 oktober 2003

Delårsrapport för perioden juli-september 2003.

29 januari 2004

Bokslutskommuniké för 2003.

Kommunikation med aktieägare, massmedia eller andra intresserade sker genom VD Magnus Wastenson eller finansdirektör Per-Arne Sendrén.

Rapporter och annan tryckt information kan beställas från: IBS, Koncerninformation, Box 1350, 171 26 Solna. Information kan även hämtas från IBS hemsida www.ibs.se

årsredovisning 2002

Kort om 2002	4
Kort om IBS	5
VD har ordet	6
Specialisering och kundfokus.....	11
Kraftfull programvara	12
Engagerade och kompetenta medarbetare.....	14
Datorer, drift och finansiering	16
Effektiva processer.....	17
IBS i Sverige	18
IBS i Norden.....	19
IBS i Europa	20
IBS i Nord- och Sydamerika	24
IBS i Asien och Australien.....	25
IBS koncernledning	26
Styrelse och revisorer	27
IBS-aktien.....	30
Nyckeltal och data per aktie	32
IBS under fem år	33
Förvaltningsberättelse	34
Koncernens resultaträkning	37
Koncernens balansräkning	38
Koncernens kassaflödesanalys	40
Moderbolagets resultaträkning	41
Moderbolagets balansräkning	42
Moderbolagets kassaflödesanalys	43
Redovisningsprinciper.....	44
Noter	47
Revisionsberättelse	54
Ekonomiska definitioner	55
Ordlista	56
Historik	57
Adresser	58

Kort om 2002

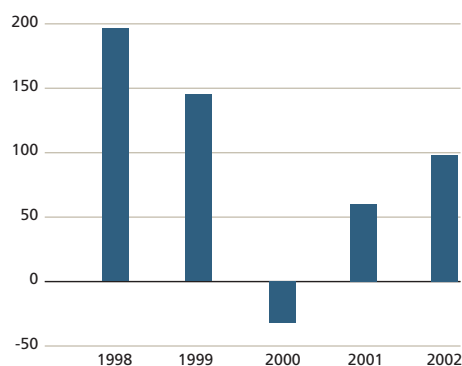
Förstärkt marknadsposition Kostnadsreduceringar för lönsamt 2003

- Programvaruintäkterna ökade med 4% i en i övrigt minskande totalmarknad.
- Koncernens samlade omsättning minskade med 4% samtidigt som antalet anställda minskade med 11%.
- Ett åtgärdsprogram har genomförts i syfte att anpassa företagets kostnadsnivå, öka effektiviteten samt att omstrukturera bolag med dålig lönsamhet.
- Koncernen uppvisar ett positivt kassaflöde från den löpande verksamheten om 98 mkr.
- Magnus Wastenson har tillträtt som ny VD, Gustaf Lindgren som ny vice VD och marknadsdirektör samt Per-Arne Sendrén som ny vice VD och finansdirektör.
- Under förutsättning att inga väsentliga försämringar av marknaden sker bedöms 2003 ge ett positivt resultat efter finansnetto.

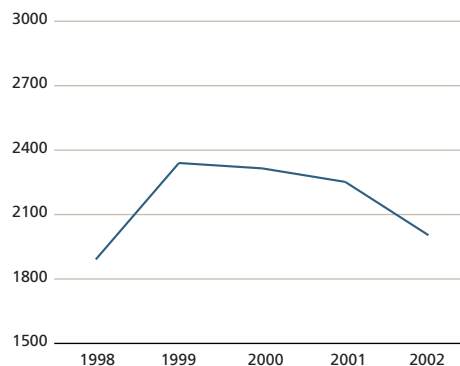
SAMMANDRAG	2002	2001	Förändring
Omsättning (mkr)	2 517	2 624	-4%
Licensintäkter (mkr)	543	523	+4%
Resultat före poster av engångskaraktär (mkr)	-43	-32	-35%
Poster av engångskaraktär* (mkr)	-136	-	
Resultat före skatt (mkr)	-199	-39	
Antalet anställda vid årets slut	2 004	2 252	-11%

* Poster av engångskaraktär innehåller engångsnedskrivning av goodwill med 6,1 mkr

mkr Kassaflöde från den operativa verksamheten



Personal, totalt antal



Kort om IBS

IBS – specialiserade lösningar för kundrelationer, handel och varuförsörjning

IBS affärsidé

IBS affärsidé är att hjälpa våra kunder öka lönsamhet och kundservice genom lösningar och tjänster som effektiviserar affärsprocesser och mäter uppnådda resultat.

IBS vision

Vår vision är att fortsätta stärka vår ställning som en ledande internationell leverantör av programvaror och konsulttjänster inom området handel och varuförsörjning, s.k. supply chain management, samt andra utvalda marknadssegment.

Strategi

IBS arbetar på en global marknad med inriktning på affärssystem för medelstora och stora företag samt internationella koncerner. IBS fokuserar på lösningar för supply chain management, med inriktning på distribuerande företag, på tillverkande företag med korta produktions- och servicecykler, och på utvalda branscher.

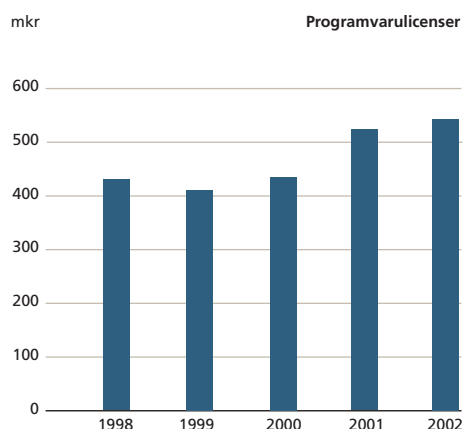
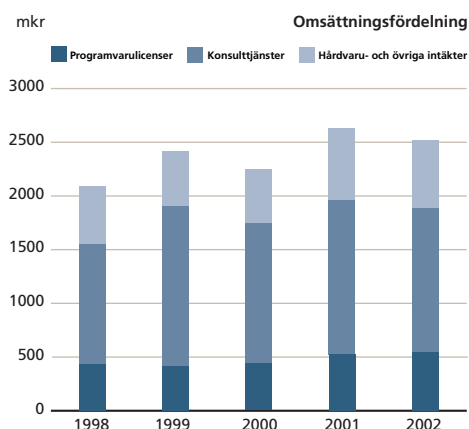
IBS arbetar huvudsakligen med egna programvaror men även med specialutvecklade lösningar och andra programvaror, baserade på kundernas specifika behov. För att uppnå en hög och jämn kvalitetsnivå fokuserar IBS på utrustning och systemprogramvara från IBM och andra ledande leverantörer. Hög och jämn kvalitet samt god lönsamhet är prioriterade mål. För att maximera kundnyttan arbetar IBS målmedvetet för att utveckla och upprätthålla långsiktiga relationer till våra kunder, tillhandahålla och vidareutveckla konsulter med gedigen erfarenhet och utbildning, samt att hålla kostnaderna på en affärsmässig nivå.

Verksamhet

IBS är en av världens största leverantörer av affärssystem. Företaget har en ledande position inom integrerade lösningar för kundrelationer, distribution, handel och varuförsörjning. IBS har därtill en stark ställning inom områdena ekonomisystem och efterfrågestyrd tillverkning. Systemen är speciellt utvecklade för försäljning och varuförsörjning mellan företag, elektronisk handel, lagerstyrning, beslutsstöd, logistik och eftermarknadsservice.

IBS erbjuder helhetslösningar genom att tillhandahålla programvara, konsulttjänster, IT-utrustning, drifttjänster och finansiering. Snabb och effektiv implementation ger kunderna möjlighet att fokusera på sina egna verksamhetsmål.

Ett globalt nätverk av dotterbolag och affärspartners säkerställer att IBS lösningar finns tillgängliga internationellt.



VD har ordet

Lösningar som ökar våra kunders konkurrenskraft

Under 2002 investerade IBS kunder i programvaror, tjänster och utrustning från IBS för 2,5 miljarder kronor. Programvaruintäkterna ökade med 4% i en minskande marknad. Även i osäkra tider måste många företag investera i nya eller förbättrade informationssystem för att på så sätt reducera kostnader, förbättra kundservicen och öka lönsamheten.

Problemet för IT-branschen är dock att de flesta aktörer under tillväxtfasen fram till millennieskiftet skaffade sig för stora kostnader och rekryterade för många medarbetare. Under året har vi därför genomfört ett åtgärdsprogram för att ytterligare anpassa företagets kostnadsnivå till efterfrågan. Samtidigt har IBS utvecklat ett nytt koncept för att hjälpa företagsledningar att identifiera och mäta uppnådda värden och räntabilitet på gjorda IT-investeringar. IBS har en stor kundbas, bra programvaror, duktiga och affärsmässiga medarbetare, och en marknad där effektiva affärssystem och tillhörande konsulttjänster blir allt viktigare för enskilda företags konkurrenskraft.

Marknaden

Under första kvartalet 2002 kunde IBS notera ökade volymer och fortsatt förbättrat resultat. Detta tillsammans med de då allt mer positiva generella bedömningarna av världskonjunkturen medförde att IBS i början av 2002 räknade med en gradvis förbättring av marknaden.

Under det andra kvartalet vände dock marknaden neråt. En ökad osäkerhet om konjunkturläget medförde att många företagsledningar valde att fördröja beslut om investeringar i ny informationsteknologi. Dessa tendenser har under året gradvis förstärkts i de flesta länder där IBS har verksamhet.

Även ett ökat fokus på räntabilitet och kassaflöden för IT-investeringar har påverkat marknaden. Detta har inneburit att många säljprocesser fördröjts eftersom delvis ny information måste tas fram. Företagsledningar och styrelser är idag i betydligt högre grad involverade i upphandlingar av affärssystem. Systemens stöd för de affärsmässiga målen, samt hur mycket investeringen kan reducera kostnader och förbättra kundservice och lönsamhet, kommer alltmer i fokus, jämfört med rent tekniska frågor. Detta är en utveckling som bedöms gynna IBS, som har lösningar specialiserade på att stödja värdeadderande affärssystem och avkastning på gjorda investeringar.

Normalt använder ett företag sitt affärssystem i cirka 7-10 år innan det ersätts. Inför millennieskiftet tidigare lades ofta investeringar då många gamla system ej klarade övergången till år 2000. Detta innebar att den normala ersättningsmarknaden minskade efter millennieskiftet, eftersom många system byttes ut i förtid. Samtidigt har, på grund av konjunkturläget, många upphandlingar fördröjts i avvaktan på bättre tider. Därför finns nu ett delvis uppdämt behov av nya och förbättrade system i många företag efter flera års ned-

dragningar på IT-området. En del investeringar i nya system måste göras trots dåliga tider, för att företag skall kunna reducera kostnader och förbättra lönsamheten på kort sikt. Andra investeringar av mer långsiktig karaktär är beroende av en generell förbättring av affärsklimatet i respektive branscher och geografiska områden.

Ny företagsledning

Undertecknad tillträdde som ny VD och koncernchef för IBS den 1 oktober 2002. Dessförinnan har jag varit verksam i bolaget i olika befattningar, närmast som vice VD och marknadsdirektör. I samband med VD-skiftet tillträdde också Gustaf Lindgren som ny vice VD och marknadsdirektör, och Per-Arne Sendrén som ny vice VD och finansdirektör. Vår tidigare VD, Staffan Ahlberg, har framgångsrikt utvecklat IBS från ett lokalt programvaruföretag till en internationell koncern med verksamhet i ett tjugotal länder. Jag vill tacka Staffan Ahlberg för hans värdefulla insatser i bolaget.

Åtgärdsprogram

Stora delar av IT-branschen har under flera år varit dimensionerade för en fortsatt kraftig marknadstillväxt. Det har inneburit för höga kostnader och överkapacitet i förhållande till den nuvarande efterfrågan. Det gäller även IBS. IBS verksamhet och samlade resultat omfattar moderbolag samt dotterbolag i 21 länder. Bland dessa fanns under 2002 såväl bolag som uppvisade god lönsamhet, som bolag med ett otillfredsställande resultat. IBS företagsledning har därför under senare delen av året genomfört ett åtgärdsprogram i syfte att ytterligare anpassa företagets totala kostnadsnivå till en fortsatt avvakande marknad, att öka effektiviteten samt att omstrukturera dotterbolag med dålig lönsamhet. Åtgärderna har bl.a. omfattat personalreduceringar, byte av operativa chefer,



nedläggning av kontor samt ökad fokusering på säljeffektivitet och marknadsnischen. Under året har antalet anställda reducerats med totalt 248 personer, varav 137 personer under det fjärde kvartalet.

Resultat

Det jämförbara rörelseresultatet för helåret 2002, före poster av engångskaraktär, uppgick till –43 (–32) mkr. Kostnader av engångskaraktär uppgick till 130 mkr. Dessutom har en engångsnedskrivning av goodwill i förvärvade bolag gjorts med 6 mkr. Rörelseresultatet inklusive dessa kostnader uppgick till –179 (–32) mkr.

Det svaga resultatet beror främst på att konsultintäkterna minskat under andra halvåret på grund av den minskande marknaden. Företaget har därvid haft en för stor kapacitet och för höga totala kostnader i förhållande till intäkterna. Dessutom har dotterbolag i vissa länder med relativt liten kundbas haft för stora kostnader för försäljning och marknadsföring riktat mot nya kunder. I marknader med svag försäljning har detta resulterat i negativa rörelseresultat. Kapaciteten och kostnaderna har därför under året anpassats för att i ökad utsträckning betjäna befintliga kunder i avvaktan på att marknaden åter tar fart.

IBS affärsidé och verksamhet

IBS affärsidé är att erbjuda integrerade IT-lösningar samt konsulttjänster som hjälper kunder inom utvalda segment att öka lönsamheten och förbättra kundservice. IBS programvaror är specialiserade på handel, varuförsörjning och efterfrågestyrd tillverkning, integrerade med system för ekonomistyrning och beslutsstöd. Under de senaste åren har IBS genom mer fokuserad produktutveckling för speciella marknadssegment väsentligen ökat våra programvarors konkurrenskraft och utnyttjandet av ny teknologi. IBS har av det internationella analysföretaget AMR Research, rankats som en av världens ledande leverantörer av programvaror och tjänster för s.k. supply chain execution, d.v.s. system för order, kundservice, logistik och lagerstyrning.

De flesta andra leverantörer av affärssystem kommer ursprungligen från tillverknings- eller ekonomistyrningsområdet. IBS fokus på säljande och distribuerande företag ligger väl i linje med en ökad inriktning inom många företag att sätta order och kundrelationer i centrum för affärsprocesserna. Vår vision är att fortsätta att stärka vår ställning som världsledande leverantör av programvaror och konsulttjänster inom området supply chain management samt andra utvalda marknadssegment. Samtidigt skall vi ha branschens högsta kundtillfredsställelse.

IBS åtaganden till våra kunder omfattar programvaror, konsulttjänster, server- och nät-

verksutrustning, leasing/finansiering, drift, underhåll, vidareutveckling samt uppföljning på ledningsnivå av uppnådda resultat. Vi är speciellt inriktade på att kombinera effektiva programvaror för medelstora företag och internationella koncerner med pragmatiska konsult- och installations-tjänster. IBS har också en stark ställning när det gäller hantering av stora transaktionsvolym, vilket blir alltmer viktigt för företag som i ökad grad baserar sina affärsprocesser på elektronisk handel, digital integration och ökad automatisering.

Konkurrens

Marknaden för affärssystem är i hög grad differentierad med en mängd olika nationella och internationella programvaruutvecklare och systemintegratörer. Kundsegmentet storföretag som har en omsättning på över 20 miljarder kr och tusentals användare domineras av SAP. Inom detta segment återfinns även Oracle och Peoplesoft, speciellt i USA-baserade koncerner.

Inom segmentet små företag med upp till 30-40 användare finns en mängd leverantörer. Microsofts förvärv av Navision och Great Plains och det påbörjade arbetet att utveckla ett nytt system baserat på dessa programvaror beräknas framöver leda till en stark ställning för Microsoft på detta marknadssegment.

När det gäller marknaden för medelstora företag och företagsgrupper, med alltifrån några hundratals miljoner kronor och upp till 20 miljarder kronor i omsättning, blir det alltmer viktigt för leverantörerna att vara specialiserade på specifika branscher och segment för att nå skalfördelar och ge mervärde åt kunderna. Förutom programvaror som är speciellt lämpade för dessa segment krävs också pragmatiska affärskonsulter med branschkunskap och erfarenhet av medelstora företag och deras krav, vilka i hög grad skiljer sig från större företags behov på koncernnivå.

IBS har valt att fokusera på lösningar för just medelstora företag och dotterbolag i större koncerner, och att specialisera sig på distribuerande företag och företag med efterfrågestyrd tillverkning. Här är våra integrerade lösningar för försäljning, kundservice, inköp, varuförsörjning, lagerhantering, eftermarknadsservice och ekonomisk styrning ett värdefullt instrument för att hjälpa dessa företag öka sin lönsamhet och konkurrenskraft.

Allt fler företag väljer idag att lägga ut sin tillverkning till låglöneländer, exempelvis Kina, Fjärran Östern och Mexiko. Det innebär att många företag i Europa och USA uppfattar sig som distribuerande företag, även om man har vissa tillverkande enheter. Därmed blir det allt viktigare för företagen att ha en effektiv styrning av försäljnings- och varuförsörjningskedjan, s.k. supply chain management. IBS har en stark ställ-

ning här, medan merparten andra leverantörer av affärssystem till medelstora företag, som t.ex. JD Edwards, Intentia och IFS, mer är inriktade på lösningar för tillverkande företag.

Konkurrenssituationen inom området medelstora företag varierar i hög grad mellan olika länder och olika branschområden. Det finns också ett stort antal lokala leverantörer med en betydande kundbas. SAP och Microsoft kommer med all sannolikhet att söka öka sin marknadsandel inom området medelstora företag. Det kräver dock betydande förändringar av såväl programvaror och organisation som kunskaper på konsultsidan för att dessa skall lämpa sig för detta kundsegment. Jag ser ett stort framtida utrymme för IBS på denna marknad. Vi kan erbjuda specialiserade programvaror och konsulttjänster som är kostnadseffektiva och konkurrenskraftiga för medelstora företag. Redan idag väljer dessutom många större företag som har SAPs programvaror på koncernnivå, att använda IBS programvaror integrerade med SAPs, för sina säljande dotterbolag och decentraliserade enheter.

Finansiell ställning

IBS behöll sin starka finansiella ställning under 2002. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under året till +98 mkr och nettoupplåningen i bank (exklusive skuld till leasing-

bolag) uppgick till -34 mkr. Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar uppgick per 31 december till 169 mkr. Härtill kommer outnyttjade checkräkningskreditlöften om 121 mkr. Koncernens egna kapital uppgick per den 31 december till 518 mkr och soliditeten till 33%.

Framtidsutsikter

Det finns ett betydande uppdämt behov hos många företag att med hjälp av nya eller förbättrade affärssystem reducera kostnader, förbättra kundservice och öka lönsamheten. På grund av det osäkra ekonomiska läget är det dock för närvarande svårt att bedöma när en generell uppgång i efterfrågan på affärssystem kan komma. IBS räknar med en fortsatt avaktande marknad under 2003 och planerar ej för någon ökning av totalmarknaden förrän under 2004. En fortsatt effektivisering och anpassning av kostnaderna kommer att göras inom ramen för den löpande verksamheten. Genom fortsatt specialisering och förstärkta säljkoncept räknar IBS med att långsiktigt öka marknadsandelarna. Marknaden kommer framöver alltmer att styras av företagsledningarnas behov snarare än av rent tekniska frågor. IBS ser här stora möjligheter, eftersom många företagsledningar idag är missnöjda med sina nuvarande IT-leverantörer och öppna för nya leverantörer som kan ge bättre stöd för de affärsmässiga målen i verksamheten.

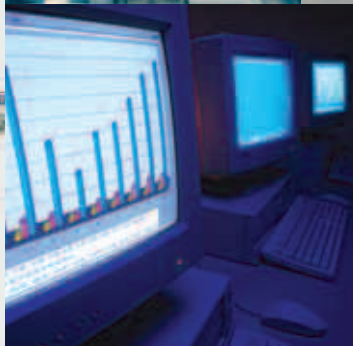
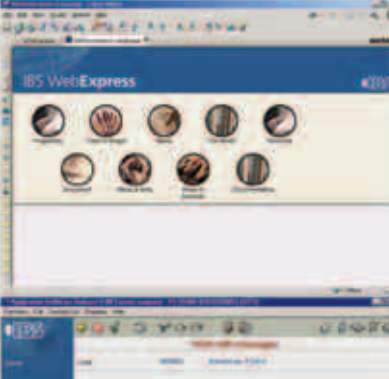
Under förutsättning att inga väsentliga försämringar av marknaden sker, bedömer jag att våra konkurrenskraftiga lösningar, tillsammans med koncernens minskade kostnadsnivå, kommer att ge ett positivt resultat efter finansnetto under 2003.

Även på sikt ser jag goda förutsättningar för ett framgångsrikt och lönsamt IBS. Vi har en stor kundbas, bra programvaror, duktiga och affärsmässiga medarbetare, och vi arbetar på en marknad där effektiva affärssystem och tillhörande konsulttjänster blir allt viktigare för enskilda företags konkurrenskraft. När konjunkturen åter tar fart, kommer det att uppstå en brist på IT-leverantörer som i realiteten kan hjälpa företag att öka lönsamheten med stöd av bättre affärssystem. Denna typ av affärsinriktad informationsteknologi är vad IBS står för. Jag är övertygad om att det kommer vara en intressant utveckling, inte bara för våra kunder och anställda, utan även för våra aktieägare.



Magnus Wastenson

VD OCH KONCERNCHEF



Specialisering och kundfokus

Lösningar i världsklass som levererar mätbart affärsvärde

IBS är specialiserat på affärssystem för medelstora företag och företag inom internationella koncerner. Vi arbetar på en global marknad och våra kunder finns i mer än 40 länder. Vi har lösningar för supply chain management, med inriktning på distribuerande företag, på tillverkande företag med korta produktions- och servicecykler, och på utvalda vertikala marknader.

Vi hjälper våra kunder att effektivisera verksamheten och öka lönsamheten och kundservicen genom lösningar som automatiserar affärsprocesser, möjliggör samverkan genom hela värdekedjan och mäter uppnådda resultat.

Värde för kunderna

IBS affärsidé är att hjälpa våra kunder att förbättra lönsamhet och konkurrenskraft genom integrerade IT-lösningar. För att nå en marknadsledande ställning både internationellt och lokalt, har vi valt att specialisera oss på vissa typer av företag och branscher där våra lösningar och konsulter kan erbjuda ett klart mervärde för kunderna. Vi tar ansvar för väl fungerande helhetslösningar som omfattar programvara, konsulttjänster, hårdvara och nätverkslösningar, samt finansiering, allt efter kundens krav och önskemål.

Vi tillhandahåller såväl vertikala lösningar för utvalda industrier och marknader, som fördjupade processlösningar för koncerner och samverkande organisationer.

Vi implementerar kundprojekt med i stor utsträckning egna resurser, vilket ger en stark återkoppling till utvecklingen av våra produkter. Detta innebär att vi snabbt kan införliva branschspecifika processer i programvaran och tjänsteutbudet. Snabb och effektiv implementation av våra helhetslösningar ger våra kunder möjlighet att fokusera på sina egna verksamhetsmål. Därmed kan vi också generera fortsatt ökat värde för kunderna.

Vi arbetar huvudsakligen med egenutvecklade programvaror, i kombination med specialanpassade lösningar och andra nischprogramvaror, allt efter kundernas specifika behov.

Vårt bransch-kunskande inom särskilt utvalda marknadssegment innebär att vi kan hjälpa våra kunder att utveckla affärsprocesser och affärs mål. Affärssystemens arkitektur och tekniska utformning, i kombination med praktiska nätverks- och finansieringslösningar ger våra kunder konkurrensmässiga fördelar.

Kundfokus

Våra programvaror och tjänster har ett speciellt fokus på distribuerande företag, tillverkande företag och serviceföretag inom bl.a. följande branscher:

- Läkemedelsdistribution
- Elektronik
- Livsmedel
- Fastighetsföretag
- Fordonsindustri
- Konsumentkapitalvaror
- Maskiner och utrustning
- Industriförnödenheter
- Underleverantörer och reservdelar
- Kemiska produkter
- Postorder

Genom att kombinera specialistkunskande kring samverkan inom värdekedjan med pragmatiska konsulttjänster för processutveckling, kan vi erbjuda våra kunder säker övergång till nya affärsmetoder och ny teknologi. Som exempel kan nämnas s.k. Shared Service Centres för att hantera samordning av ekonomifunktioner, eller avancerade samverkande system för aggregerade inköpsstrukturer.

IBS är en världsledande leverantör av integrerade lösningar för kundrelationer, handel och varuförsörjning, och har därtill en stark ställning inom områdena ekonomistyrning och efterfrågestyrd tillverkning. Våra programvaror och tjänster är speciellt utvecklade för försäljning och varuförsörjning mellan företag, elektronisk handel, lagerstyrning, distribution, beslutsstöd, logistik, kundrelationer och eftermarknadsservice.

Kraftfull programvara

Integrerade programvarulösningar som stöder affärsprocesserna och förbättrar lönsamheten

Under de senaste åren har IBS, genom en ökad fokusering i programvaruutvecklingen, ökat vårt redan omfattande stöd för kundernas affärs mål och utnyttjande av ny avancerad teknologi. Våra senaste releaser av ASW och Virtual Enterprise är mycket konkurrenskraftiga. Det har också avspeglats i ökad programvarufakturerings trots en i övrigt minskande totalmarknad.

Utvecklingsfilosofi

IBS programvaror är utvecklade för att hjälpa våra kunder att öka lönsamheten genom att t.ex. öka försäljning, reducera kostnader och kapitalbindning, förkorta ledtider, förbättra kundservice, öka effektiviteten i interna och externa processer samt ge snabb ledningsinformation. Vår programvara täcker områdena försäljning och återanskaffning, kundrelationer, orderhantering, efterfrågestyrd tillverkning, lagerstyrning, eftermarknadsservice och ekonomistyrning. Integrerade verktyg för affärsanalys och verksamhetsstyrning hjälper våra kunder att maximera vinst och fokusera på kritiska framgångsfaktorer.

Programvarorna är föremål för kontinuerlig utveckling, inte minst inom nya områden som affärsmodellering och benchmarking, samt avvikelsehantering i automatiserade transaktionsflöden.

Optimal teknik

IBS policy för programvaruutveckling är att nyttja marknadens bästa tillgängliga tekniska utvecklingsmiljö. Härigenom kan våra utvecklingsteam fokusera på den funktionalitet som ger den bästa kundnyttan. Det är även en stor fördel för våra kunder att våra produkter bygger på en öppen och allmänt tillgänglig teknik. IBS programvaror använder en optimal kombination av IBMs avancerade WebSphere-teknologi, med Java och objektorientering för e-handel och samverkan, och beprövad teknik för hantering av omfattande transaktioner och stora volymer i affärskritiska system.

Global Executive Summit

IBS har ett kraftfullt utbud av programvaror och tjänster för vår marknad, som till största del består av medelstora och stora företag i utvalda branscher. Vid IBS Global Executive Summit i maj 2002, som samlade kunder från hela världen, lanserades Release 5 av koncernens programvaror. Denna har ett särskilt fokus på de växande integrationsbehov som medelstora företag och internationella företagsgrupper har. Releasen har fått ett mycket positivt mottagande av både befintliga och potentiella kunder.

Mätbart affärsvärde

Programvarorna har omfattande funktionalitet för effektiv analys och ledningsinformation. Det blir allt viktigare för företagsledningar och medarbetare att snabbt få information om lönsamhet, kritiska framgångsfaktorer och nyckeltal, samt räntabilitet på gjorda investeringar. Det är dessutom viktigt att snabbt kunna analysera kunder, leverantörer och effektiviteten i varuförsörjningskedjan, t.ex. uppföljning enligt SCOR-modellen (Supply Chain Operations Reference). Avvikelse-rapportering och signalsystem i programvaran följer upp med automatisk rapportering till olika befattningshavare, enligt i förväg bestämda kriterier.

Affärssystem

IBS affärssystem ASW är designad för effektiv handel och varuförsörjning, hantering av kundrelationer och kundservice, efterfrågestyrd tillverkning och ekonomistyrning. Programvaran är inriktad på ett antal vertikala branschsegment som t.ex. läkemedel, elektronik, fordonsindustrin, konsumentkapitalvaror, postorder, industrikomponenter och livsmedel.

IBS Pharma bygger på ASW och IBS erfarenheter från en mängd installationer hos läkemedelsdistributörer runt om i världen. Den är specifikt designad för att möta de avancerade krav som läkemedelsdistributörer har beträffande hantering av höga transaktionsvolym, snabba kundleveranser, spårbarhet, säkerhet och tillgänglighet. Den växande marknaden för läkemedelsdistribution är ett av flera intressanta marknadssegment, där IBS har en stark ställning. IBS Pharma har fått stor uppskattning, med många nya kunder och projekt som följd.

För att komplettera ASW och Virtual Enterprise finns ett antal lokala programvaror framtagna för att möta speciella behov.

Virtual Enterprise

IBS nya programvarugeneration, som integrerar och koordinerar olika affärssystem, erbjuder en unik optimering av samverkande försäljning och inköp för företagsgrupper, oavsett vilka affärssystem eller datorer olika dotterbolag eller affärspartners har.

IBS Programvarulösningar

KUND- RELATIONER

Samverkande försäljning

- Kundorderhantering
- Prospekt- och kontakthantering
- Sälj- och marknadsplanering
- Offerthantering
- Produktkonfigurerings
- Pris- och avtalshantering
- Kampanjhantering
- Kundsälvservice via Internet
- Hantering av kundärenden
- Hantering av eftermarknadsservice
- Avrops- och leveransplan från kund

DISTRIBUTION OCH LAGERSTYRNING

'Supply chain visibility'

- Optimering av varulager
- Hantering av pall och lastbärare
- Varumottagning
- Kvalitetskontroll
- Plockoptimering
- R/F- och streckkodsanvändning
- Transport- och rutthantering
- Returhantering
- Multi-distributionscenter
- Optimering av intern återanskaffning
- Hantering av farligt gods

VERKSAMHETS- PLANERING

Avancerad planering

- Planering av värdekedjan
- Efterfrågehantering
- Planering av försäljning och drift
- Långsiktplanering
- Pull-planering
- MRP
- Ramhantering
- Beläggningsplanering med kapacitetsbegränsning
- Lageroptimering
- 'Distribution Requirements Planning'
- Simuleringsstöd

EFTERFRÅGESTYRD TILLVERKNING

Samverkande inköp

- Sammansättning för distribution
- Industriell tillverkning
- Orderplanering
- Hantering av tillverkningsorder
- Kanban
- Tids- och tillverkningsorderrapportering
- Aktivitetsbaserad kalkylering
- Hantering av underleverantörer
- Underhållssystem
- Produktkonfigurerings
- Kundorderstyrd tillverkning

LEVERANTÖRS- RELATIONER

Samverkande inköp

- Leverantörsstyrning via Internet
- Hantering av leverantörsofferter
- Hantering av inköpsförslag
- Hantering av inköpsbonus
- Hantering av inköpsorder
- Hantering av gränser och restriktioner
- Pris- och avtalshantering
- Centrala avtal
- Hantering av leverantörsärenden
- Kontroll av hemtagningskostnader
- Avrops- och leveransplan till leverantör

BRANSCHVERTIKALER

- Läkemedel
- Elektronik
- Industrikomponenter
- Eftermarknad, fordon
- Konsumentkapitalvaror
- Fastighetsföretag
- Medicinsk utrustning
- Elektronikkomponenter
- Livsmedel och drycker
- Maskiner och utrustning
- Verktyg och maskiner
- Lokala vertikaler

EKONOMISTYRNING

- Kundreskontra
- Anläggningshantering
- Huvudbok
- Projektstyrning
- Leverantörsreskontra
- Kreditkontroll
- Likviditetsplanering
- Budgethantering
- Finansiell analys
- Koncerngemensam ekonomihantering

MÄTNING AV AFFÄRSVÄRDE

- Försäljningsanalys
- Lönsamhetsanalys
- Nyckeltalsanalys
- Signalsystem för avvikelshantering
- Inköpsanalys
- Kundanalys
- Analysverktyg
- Uppföljning av ROI
- SCOR-analys
- Leverantörsanalys

AFFÄRSSYSTEMSTÖD

- Personlig portal
- 'Corporate Data Management'
- Verktyg för systemunderhåll
- Integrationstjänster
- Operativ och statistisk datalagring
- XML-kommunikationsstöd
- Web services
- Utskriftshantering
- EDI-tjänster
- Webbpublicering

Virtual Enterprise innehåller egen affärslogik för samverkande försäljning och inköp, analys och optimering av varuförsörjningskedjan. Programvaran tillhandahåller en stor mängd alternativ för att hantera och styra olika affärsmodeller och varianter på värdekedjor. Den är utvecklad för att stödja en koncerns eller företagsgrupps samverkande handel och varuförsörjning. Programvaran

hanterar integration mellan olika datakällor, programvaror, branschportaler och mobila system, och omfattar både virtuella strukturer baserade på informationsteknologi, och mer traditionell affärsverksamhet. Virtual Enterprise är speciellt inriktad på medelstora företagsgrupps integrationsbehov, och detta marknadssegment beräknas stå för en intressant tillväxt inom de kommande åren.

*Värdet på vårt lager minskade med flera miljoner dollar på bara 12 månader.
De fysiska kraven och utrymmet för lagren har också minskat väsentligt.*

Chuck Wright
VP Operations, Roland Corporation US

Roland®

Engagerade och kompetenta medarbetare

Ofta är det människorna som gör den verkliga skillnaden

Kundundersökningar runt om i världen ger IBS höga betyg, inte minst för våra medarbetares kompetens och kunnande. IBS programvaror är mycket konkurrenskraftiga, men det är våra anställdas erfarenhet och engagemang som ofta är avgörande för ett framgångsrikt slutresultat hos våra kunder.

Konsulttjänster med hög kompetens

IBS har ett brett utbud av konsulttjänster och erbjuder allt från kartläggning av affärsprocesser, teknisk utveckling och implementering, till utbildning, projektledning och ren verksamhetskonsulting.

IBS konsulter arbetar bl.a. med:

- Analys av förbättringspotential
- Analys av affärsprocesser
- IT-strategi och systemdesign
- Projektledning
- Förstudier
- Anpassning/nyutveckling
- Utbildning
- Kundsupport
- Utveckling av skräddarsydda system
- Drift och underhåll
- Finansiering.

Kontinuerlig kompetensutveckling

IBS medarbetare kombinerar goda kunskaper om kundföretagens affärsverksamhet och om informationsteknologi. IBS anställda, från programmerare till verksamhetskonsulter, har en viktig roll för att tillsammans med kundens anställda säkerställa en väl genomförd implementation av ett nytt affärssystem. Löpande kontakter på ledningsnivå mellan IBS och våra kundföretag är också viktiga parametrar för ett långsiktigt och framgångsrikt samarbete.

Kontinuerlig kompetensutveckling är en avgörande framgångsfaktor för ett kunskapsföretag som IBS. Det är en viktig förutsättning för att medarbetarna skall trivas och utvecklas. IBS har en egen utbildningsorganisation, IBS University, i vilken kompetensutvecklingen samordnas och bedrivs. Inom ramen för IBS Universitys verksamhet arrangeras utbildning inom samtliga de områden som är relevanta för individ och företag. I årliga utvecklingssamtal kartläggs de anställdas utvecklingsbehov. Varje enskild medarbetare har sedan tillsammans med sin arbetsledare ansvar för sin kompetensutveckling.

Personalpolitik

Viktiga komponenter i IBS företagskultur är decentral styrning och lokalt ansvarstagande. Organisationsmodellen ställer höga krav på ledning, såväl centralt som lokalt, men ger också stort utrymme för individuella initiativ och personlig frihet. IBS genomför kontinuerligt globala personalundersökningar för att säkerställa att personalmålen uppfylls. Varje medarbetares kompetens och engagemang är en av de viktigaste framgångsfaktorerna.

Den huvudsakliga ersättningsformen till medarbetarna är fast lön, men både ledning och medarbetare har i allt större grad ett inslag av rörlig prestationslön.

Utmärkande för IBS personalpolitik är:

- Individuell och personlig utveckling
- Goda karriär- och utvecklingsmöjligheter, nationellt och internationellt
- Respekt och förtroende för varje enskild medarbetare
- Stor självständighet för lokala arbetsteam
- Samarbete och gemenskap.

Medarbetarprofil

Under 2002 hade IBS i genomsnitt 2 169 anställda. Vid årets slut hade IBS totalt 2 004 anställda. Under året har IBS haft en personalomsättning på 2%. Utbildningsnivån bland de anställda är hög och 81% av medarbetarna har akademisk eller högskoleutbildning. Av det totala antalet anställda är 58%, eller 1 154, konsulter. Andelen kvinnor i koncernen är 29%.



Datorer, drift och finansiering

”One-stop-shop”

IBS kan tillhandahålla merparten av våra kunders behov av informationssystem och utrustningar. Genom vårt nära samarbete med IBM kan vi erbjuda världens mest konkurrenskraftiga sortiment av servrar och nätverkslösningar, tillsammans med programvaror och specialiserade tjänster. Vi erbjuder även avancerade driftstjänster och finansieringslösningar.

Fördjupat samarbete med IBM



IBS och IBM bildade i januari 2002 en fördjupad global strategisk allians i syfte att tillhandahålla lösningar för handel och varuförsörjning till distribuerande företag och internationella tillverkande koncerner. Alliansen omfattar IBS programvaror ASW och Virtual Enterprise, i kombination med IBM WebSphere och servrar samt tjänster från IBM Global Services.

Samarbetet med IBM omfattar gemensamma marknads- och säljkampanjer, teknisk och strategisk utveckling, servrar, nätverkslösningar, programvaror samt finansieringstjänster. IBM har speciella representanter och säljare som är allokerade till att utveckla samarbetet både centralt och lokalt med IBS dotterbolag. Under året har samarbetet ytterligare fördjupats och en mängd gemensamma sälj- och kundaktiviteter har genomförts.

Kostnadseffektiva servrar och nätverkslösningar

Vi levererar marknadsledande datorer och nätverksutrustning som ger säker och tillförlitlig drift. Vi arbetar främst med IBMs iSeries, eftersom den framgångsrikt hanterar de mycket stora transaktionsvolymerna som IBS programvara möjliggör. Dagens avancerade och sofistikerade system kräver specialistkunskaper för att rätt kunna dimensioneras och kombineras. Vårt nära samarbete med IBM, liksom med andra ledande leverantörer, innebär att våra medarbetare löpande uppdateras

på den senaste utvecklingen och att de genom konsultativa tjänster kan bidra till effektivast möjliga lösning för kunden.

Driftstjänster

IBS har en växande verksamhet vad gäller driftstjänster såsom outsourcing, ASP och s.k. facilities management. Allt fler kundföretag upptäcker att det är till deras fördel att låta IBS ta hand om drift och teknik, så att deras egna resurser kan frigöras för den egentliga verksamheten.

Finansieringslösningar

IBS tillhandahåller finansieringslösningar för hela vårt utbud av varor och tjänster. Härmed ges våra kunder möjligheten att erhålla en totalfinansiering av sitt IT-projekt över en tidsperiod av 3-5 år. Detta kan erbjudas inom ramen för ett operationellt alternativt finansiellt hyresavtal, där hyresavgiften erlägges kvartalsvis i förskott och förändras utifrån fastställda räntevillkor.

IBS erbjuder finansieringslösningar för:

- Hårdvara, som IBM-servrar, arbetsplatsutrustning och nätverkskomponenter
- Mjukvara, som IBS egen programvara och tredjepartsprodukter
- Tjänster, som t.ex. projektledning, konsulttjänster, underhåll
- Driftstjänster.

IBS implementering var oslagbar. De var mycket professionella och hjälpte oss att snabbt klara oss själva. Och personkemin var mycket viktig. Vi köpte från människor vi kunde lita på.

Sheila Chambers
Finansdirektör, Listers, UK



Effektiva processer

Processtänkande för att säkra våra kunders investeringar

För IBS utgörs det intellektuella kapitalet av värden såsom företagsnamn, varumärken, kundbas, interna processer samt våra anställdas motivation, problemlösningsförmåga och kompetens. IBS strukturkapital inkluderar programvaruprodukter, vårt globala kontorsnät och dokumenterade verksamhetsprocesser. För bland annat marknadsföring, försäljning, produktutveckling, administration och projektstyrning, finns ett antal välbeprövade processer för att vi skall vara säkra på att kunna leverera samma höga och jämna kvalitet genom hela vårt globala nätverk.

Customer Development Process (CDP)

Denna process gör det möjligt för oss att arbeta effektivt med vår omfattande globala kundbas. CDP stödjer IBS åtaganden vad gäller långsiktiga partnerskap med våra kunder. Regelbunden översyn av såväl pågående som färdigställda projekt gör det möjligt för kunderna att maximera värdet som IBS lösningar genererar, genom att se till att deras affärssystem fungerar och utnyttjas på effektivast möjliga sätt inom organisationen. Processen bidrar också till att våra kunder hela tiden hålls informerade om hur IBS lösningar utvecklas, och att de kan fortsatt dra nytta av affärsmässiga fördelar och mätbara affärsvärden.

Quality Assurance Process (QAP)

IBS arbetar ständigt för att ytterligare förbättra kvaliteten i de programprodukter som utvecklas. Metoder och verktyg för test och kvalitetssäkring förfinas kontinuerligt. Kvalitetssäkring genomförs i alla led i systemutvecklingskedjan. Kvalitetstänkande är en aktiv del av produktutvecklingen. IBS kvalitetsmedvetenhet omfattar inte enbart våra produkter, utan även miljön omkring dessa såsom installationsrutiner, dokumentation, utbildning och affärsmässighet.

Marketing Control Process (MCP)

Denna process etablerar en systematisk och strukturerad metodik för att hantera marknadsförfrågningar rörande IBS produkter. MCP täcker alla delar i en förfrågans livscykel, från strategisk marknadssegmentering till förvärv, pipelinehantering, kvalificering och kontroll. På detta sätt har IBS kostnadskontroll samt kontroll över att marknadsinsatsernas resultat är mätbara vad gäller såväl kvalitet som volym. MCPs komponenter maximerar resursanvändning kontra marknadsutdelning inom IBS försäljningsorganisation och erbjuder även detaljerad rapportering för strategisk uppföljning.

Sales Control Process (SCP)

Denna process bidrar till att våra enheter kan återskapa och återupprepa framgångsrik säljteknik och därmed utveckla en struktur för utvidgad försäljning. Denna för IBS mycket framgångsrika strategi har många fördelar. Bland dessa kan nämnas möjligheten att snabbt sammanställa och förstå presumtiva kunders behov och affärsmål samt att kunna möta dessa med kundspecifika lösningar. SCP underlättar även för nya säljare och applikationskonsulter att snabbt sätta sig in i processerna och därmed förkorta inlärningskurvan.

Implementation Control Process (ICP)

IBS projektmodell, ICP, är ett viktigt verktyg för IBS förmåga att till våra kunder kontinuerligt leverera rätt tjänst till rätt pris och kvalitet, samt i rätt tid. Genom en processorientering underlättas det analysarbete som görs i samband med att en installation av IBS affärssystem startar. Under året har modellen ytterligare utvecklats och förfinats. Genomförda projekt utvärderas löpande, varvid kunskaper och erfarenheter tas om hand och sprids inom företaget.

Ett konsekvent miljöarbete

IBS verksamhet är inte miljöbelastande. Vi har ett miljöprogram för att säkerställa att vi värnar globala resurser. När vi arbetar med våra kunder kan våra konsulter verka för att miljöhänsyn inkluderas även i kundledet. Att införa moderna processer för handel och varuförsörjning innebär inte bara rena ekonomiska vinster, utan också en renare miljö. Till exempel bidrar filosofin "Sell-Source-Ship", som IBS programvara bygger på, till att begränsa onödiga och kostsamma transporter samt överflödig produktion, och därmed även till att begränsa miljöbelastningen.

IBS i Sverige

IBS marknadsbolag på den svenska marknaden hade en rad framgångar under år 2002. Försäljningen av IBS programvaror utvecklades starkt, liksom försäljningen av IBM-servrar, utrustning och driftstjänster. Inom konsultverksamheten och Area Technology var efterfrågan god, även om en minskad beläggning kunde konstateras inom vissa områden under andra halvåret. En effektivisering av verksamheten och reducering av kostnaderna har genomförts.

Area Business Software



Thomas Enzell,
VD IBS Sverige

- Försäljningen av IBS programvaror ökade kraftigt.
- Tillfredsställande försäljningsökning av servrar och utrustning.
- Driftstjänster, finansiering och ökad fokus på eftermarknaden bidrog ytterligare till att öka antalet nöjda kunder.
- Bland större nya kundkontrakt kan nämnas AxFlow, Atea, Fuji Film, New Wave och Cramo.

Area Technology



Kjell Sandström,
VD IBS Konsult

- Specialiseringen på konsulttjänster och utveckling respektive moderniseringen av skräddarsydda system för IBM iSeries utvecklades väl.
- Under året uppnåddes en marknadsledande ställning avseende kvalitets- och miljösystem för massa- och pappersindustrin i Sverige.
- IBS Vertex är marknadsledande på fastighetssystem för kommunala bostadsbolag.
- Bland större kundkontrakt kan bl.a. nämnas Intrum Justitia, Volvo, Bahco och Göteborgs Hamn.



Vi vill att varje butik skall vara en 'säljmotor' som fokuserar på kundrelationerna. Detta kan vi åstadkomma tack vare IBS och deras programvara Virtual Enterprise. I framtiden blir det kanske större koordinering mellan de olika länder där Expert finns. Vi kommer nog att gå mot mer regionala lager. Virtual Enterprise är en fantastisk byggsten för detta.

Perc Brodén
VD, Expert Invest, Sverige



IBS i Norden

I Danmark, Finland och Norge förstärkte IBS sin roll som ledande systemleverantör inom handel och varuförsörjning, trots en generellt svag marknad och hård konkurrens. Under året genomfördes kostnadsreduceringar samtidigt som effektivare organisationer för marknadsföring, försäljning och kundservice har införts.

Danmark



Allan Rotheisen,
VD IBS Danmark

- Försäljningen av IBS programvaror ökade, speciellt inom supply chain management och logistik.
- Flera nya kundavtal har också tecknats inom området efterfrågestyrd tillverkning.
- Det redan positiva resultatet från föregående års kundundersökningar förbättrades ytterligare under 2002.
- Större kundprojekt inkluderar Ecolab, Qvale Logistik Danmark och Hydro Texaco.

Finland



Kari Merenheimo,
VD IBS Finland

- Försäljningen av IBS programvaror ökade. Oriola, Finlands största läkemedelsgrossist, valde IBS Pharma.
- En effektivisering av organisationen har gjorts i syfte att öka kundservicen.
- Bland större kunder kan nämnas Helkama Velox, Planmeca Group, Sormat och Toyota Motor Finland.
- År 2003 firar IBS Finland sitt 30-årsjubileum, vilket gör företaget till ett av de mest stabila och framgångrika på den finska IT-marknaden.

Norge



Georg Just,
VD IBS Norge

- Efterfrågan på nya system påverkades av konjunkturläget.
- Ett stort antal uppgraderingar med nya versionen av IBS programvaror genomfördes under året bland befintliga kunder.
- En ny säljorganisation och ett förbättrat prospektläge förväntas ge ökade marknadsandelar under 2003.



I en logistikstyrd bransch som vår, färsk frukt och grönsaker, är IT-stödet A och O. Varuomsättningen är extremt snabb – och kunderna långt mindre förlåtande än i andra branscher. Behovet av snabba stabila system gör IBS till en naturlig partner för oss.

Rikard Nilsson
Finansdirektör, Everfresh Group, Sverige

everfresh
group®

IBS i Europa

Utvecklingen i länder i övriga Europa påverkades i varierande grad av konjunkturläget. I länder där IBS har en stor kundbas uppnåddes som regel fortsatt goda resultat, medan mer nyetablerade bolag inriktade på stor andel nyförsäljning i högre grad påverkades av den minskande totalmarknaden. Under året genomfördes kostnadsreduceringar, samtidigt som effektivare organisationer för marknadsföring, försäljning och kundservice infördes.

Belgien



Jos Vanhoutte,
VD IBS Belgien

- IBS Belgien stärkte sin marknadsandel och sin ställning som ledande leverantör, t.ex. inom områdena handel och varuförsörjning samt lagerhantering.
- Lösningar kring kundrelationer och affärsanalys utvecklades också positivt.
- Verksamheten kring servrar och teknik fortsatte att växa.
- Större kundprojekt i Belgien inkluderar Eurofit, Kinapolis, Shanks, TCI Europe och ACLVB.

Holland



Jan Oord,
VD IBS Consist

- IBS Consist ökade både sin omsättning och sina marknadsandelar, samt stärkte ytterligare sin position som ledande leverantör av affärssystem på den holländska marknaden.
- Bland nya kunder 2002 finns Nilsson & Lamm, ATAG ETNA Pelgrim home products, Initial Varel Security, EW Dienstengroep, G-Star International och McGregor Fashion Group.

Frankrike



Denis Pavillon,
VD IBS Frankrike

- I Frankrike stärkte IBS sin ställning inom heltäckande och konkurrenskraftiga programvarulösningar.
- IBS fortsatte att installera effektiva integrerade lösningar för samordning av IBS programvara med lösningar från andra leverantörer.
- Utöver IBS specialistkompetens inom handel och varuförsörjning, kommer 2003 för IBS Frankrikes del att karaktäriseras av flera s.k. industrivertikaler med inriktning mot läkemedelsdistribution och fordonsindustrin.
- Större kundprojekt inkluderar Electrolux Jardins, Secan (Honeywell), Cartier, Rexel och Giraud Transports et Logistique.

Storbritannien



Kieron Walker,
VD IBS Ltd

- Trots en avvaktande marknad i Storbritannien lyckades IBS Ltd, som specialiserar sig på lösningar för distribution, handel och varuförsörjning, att öka både kundbasen och kundtillfredsställelsen.
- En omorganisation har genomförts, som resulterat i ett starkare och mer kundfokuserat team.
- Jim Wilde utsågs till ny vice VD och verksamhetschef.
- Bland nya kunder 2002 finns Gunnebo Mayor, Advent Data, Pincroft och Teamwise.



Malcolm Carter,
VD IBS Public Services

- 2002 var ett framgångsrikt år för IBS Public Services, som specialiserar sig på lösningar för fastighetsföretag och kommuner.
- IBS stärkte sin ställning som en marknadsledare på denna marknad.
- Nya kundavtal har skrivits med London Borough of Camden, Hanover Housing, London Borough of Ealing, Stockton on Tees och Stonham Housing Association.

Portugal



Richard Marques,
VD IBS Portugal

- IBS Portugal behöll både sin starka marknadsposition och den höga kundtillfredsställelsen.
- Ledningsinformation och affärsanalys var åter en av de framgångsrikaste verksamhetsområdena.
- IBS Pharma fick en lyckad lansering, och det första avtalet tecknades.
- Ett betydande antal nya projekt signerades med stora företag inom distribution, handel och varuförsörjning, bland andra Marrachinho, Cálem och Voltis Acumuladores.

”
ASW är ett kraftfullt verktyg för ekonomistyrning. Vi kan med precision följa den dagliga verksamheten. ASW ser distribution och ekonomihantering som två sidor av samma mynt, så alla fysiska transaktioner i avdelningarna eller lagren som finns runt om i landet skickas automatiskt till ekonomiavdelningen via ett färdigt gränssnitt.

Herve Franceschi
Finansdirektör, Rexel, Belgien



Schweiz



Lukas Hostettler,
VD IBS Hostettler

- Under 2002 har IBS Hostettler etablerat ett nytt ledningsteam, med Lukas Hostettler som ny VD.
- Marknads- och säljteamen omorganiserades för att nå en starkare ställning på den schweiziska marknaden.
- Kostnadsreduceringar och en förenkling av affärsprocesserna genomfördes.
- Viktiga kunder inkluderar Frigemo, Rugenbräu, Univar, Lantal Textiles, DIM Schweiz och CCC Credit Card Center.

Tyskland



Andre Grigjanis,
VD IBS Tyskland

- IBS Tyskland ökade både programvaru- och konsultintäkterna.
- Marknaden för läkemedelsdistribution, där IBS Tyskland utgör internationellt kompetenscenter för IBS-koncernen, samt området teknisk kundservice var några av fokusområdena.
- Stora kundprojekt inkluderar Alloga, Galexis, Miele och Nintendo.

Spanien



José Mosquera,
VD IBS Spanien

- IBS i Spanien omorganiserades. José Mosquera, tidigare VD för IBS GTM Consultores, utsågs till ny VD för hela IBS Spanien, med kontor i Barcelona och Madrid.
- Samarbetet med IBM rörande försäljning och marknadsföring förstärktes.
- Bland viktiga kundprojekt återfinns Securitas, Giraud, Gedesma, Nopco, Barnices Valentine och Cartier.

”Med IBS högpresterande programvara och industrispecifika kompetens, ser vi möjligheten att ligga före våra konkurrenter.

Roger Cavillier
Vice VD och verksamhetschef, Alloga, Schweiz

 Alloga

Italien



Antonio Gaboardi,
VD IBS Italien

- En omorganisation av det italienska IBS-teamet genomfördes, vilken innefattade bl.a. en minskning av både kostnader och antalet chefer. Antonio Gaboardi utsågs till ny VD.
- IBS Italien tecknade viktiga avtal med kända italienska kunder som Sides, Valsir, Cofipam, Galva och 900 Maschio.
- Bland de största kunderna finns Notifier, Fogliani, Marangoni Tread, Meccanica Finnord och Unigum.
- Under 2003 kommer IBS Italien att fokusera på specifika branscher, samt på efterfrågestyrd tillverkning.

Polen



Darek Wesolowski,
VD IBS Polen

- På en fortsatt avvaktande marknad lyckades IBS Polen uppnå uppsatta mål.
- Företaget har fokuserat på att tillhandahålla heltäckande och konkurrenskraftiga lösningar som levererar reella och mätbara fördelar till sina kunder.
- IBS Polens kundbas växte med nya kunder som Ango och Bilvia.
- Större kundprojekt inkluderar MMC Car Poland (Mitsubishi), Confex och Miele.

Jag är väldigt nöjd med IBS modul för lagerstyrning och lagerhantering. En annan användbar funktion är möjligheten att få olika sorters statistik rörande försäljning och inköp. Systemet har visat sig spara mycket arbetskraft och har fått oss att bättre organisera våra lager. Att kunna följa vem som gör vad, och vad som pågår inom företaget, är också mycket användbart.

Pawel Marek Borkowski
Styrelseledamot och logistikchef, Auto-Art S. A., Polen



IBS i Nord- och Sydamerika

De nord- och sydamerikanska marknaderna är av stor strategisk betydelse för IBS internationella nätverk. Marknaden i denna region påverkades av en allmänt svag efterfrågan. Åtgärder har vidtagits för att öka kostnadseffektiviteten, förbättra säljkapaciteten och bibehålla en hög nivå på kundservicen, för att kunna öka våra marknadsandelar när marknaden tar fart igen.

USA



Barry Christian,
VD IBS USA

- IBS USA fokuserade på nyckelsegment som läkemedel, medicinsk utrustning, fordonsindustrin, elektronik, pappersprodukter, konsumentkapitalvaror, samt livsmedel.
- Under 2002 etablerade IBS USA en tredjepartskanal för försäljning och konsulttjänster. De första två organisationer som anslutit sig till IBS strategiska allians var JGI i New Jersey och Information Alternatives i Ohio. Idag finns det mer än 250 personer som säljer, implementerar och supportar IBS programvara i Nordamerika.
- IBS USA vann flera viktiga avtal, bl.a. ett kontrakt med Hermes Trading Group.
- En effektivisering av verksamheten och en väsentlig reduktion av kostnaderna har genomförts.

Colombia/Mexiko



Marta Cecilia Pardo,
VD IBS Colombia och
IBS Mexiko

- IBS Colombia har stärkt sin profil inom handel och varuförsörjning med ett antal nya installationer för efterfrågestyrd tillverkning.
- Projektläget för 2003 ser bra ut, med många upphandlingar påbörjade under 2002.
- IBS Colombias kundbas växte med kunder som Haceb och Progen.
- På den intressanta mexikanska marknaden har IBS initierat ett antal aktiviteter för att utöka kundbasen.

Brasilien



Alberto Milheiro,
VD IBS Brasilien

- IBS Brasilien uppnådde en betydande omsättningsökning och fick bl.a. det första avtalet inom läkemedelsområdet med Audifar. Detta har skett trots att dollarns försvagning och allmänna val har påverkat marknaden negativt.
- Under 2003 kommer IBS Brasilien att fokusera på vissa utvalda delar av distributionsmarknaden, expandera IBS närvaro i Brasilien samt konsolidera partnerskapet med företagets brasilianska kunder.
- Viktiga kundprojekt inkluderar Cartier, Mercantil, Nova Era och Marangoni.

IBS i Asien och Australien

Asien och Australien är viktiga delar av IBS globala nätverk. Trots att IBS verksamhet i denna region är ganska ung, har IBS lyckats etablera en högkvalitativ kundbas. Under året har respektive organisation förstärkts för att höja effektiviteten och öka kundservicen.

Asien



Benjamin Goh,
VD IBS Asien

- En förändring av organisationen har reducerat kostnaderna samt ökat effektiviteten och kundservicen.
- Benjamin Goh utsågs till ny VD.
- Det nya ledningsteamet, och konsolideringen av IBS närvaro i Asien, förväntas skapa ytterligare öppningar för IBS i Asien.
- Bland viktiga kundprojekt finns Lim Kim Hai Electric och Rehau i Singapore, samt Mimos Smart Computing i Malaysia.

Australien



Staffan Wensing,
VD IBS Australien

- IBS Australien tecknade ett antal viktiga nya kundavtal under 2002.
- Användarbasen omfattar nu mer än 50 anläggningar för handel och varuförsörjning runt om i Australien.
- IBS Australiens implementationsprojekt har varit mycket lyckade och tjänar som välansedda referenser för IBS lösningar.
- Efter en snabb tillväxt genom tidigare förvärv, har IBS Australien nu integrerat verksamheten för att kunna möta marknadens ökade efterfrågan.
- Viktiga kunder inkluderar Bisley, AS Harrison, Laminex, Cork International, Miele och Remington.

Vi har gått från en ganska kaotisk situation med 36 olika databaser på lika många lagerställen, till ett enda centralt system som ger oss en fantastisk översikt och full kontroll. Vi har kunnat sänka lagernivåerna från ca 71,4 miljoner euro i april 2001 till under 59 miljoner euro i oktober 2002. Och nu kan vi konsolidera varje kund i ett enda konto och har minskat kreditnotorna från som mest 11 procent av försäljningsvärdet till mindre än 4 procent. Vi kan också lättare följa kundernas inköpsmönster vilket gör att vi kan se till att ha rätt produkt vid vart och ett av våra försäljningsställen. Vi har fått enastående stöd från IBS under hela processen – det har verkligen varit till ömsesidig fördel.

Martin Brown
Koncerndirektör – IT, Laminexkoncernen, Australien

THE **laminex** GROUP

IBS koncernledning



Magnus Wastenson
VD och koncernchef
Född 1948.
Anställd sedan 1983.
Aktier: 100 000
Optioner: 60 000



Gustaf Lindgren
Vice VD och marknadsdirektör
Född 1953. Anställd 1973-1992 och sedan 2002.
Aktier: 100 000
Optioner: 0



Per-Arne Sendrén
Vice VD och finansdirektör
Född 1959. Anställd 1985-1988 och sedan 1998.
Aktier (via bolag): 650 000
Optioner: 10 000



Eva Holmberg
Direktör Juridik och personal
Född 1957.
Anställd sedan 2001.
Aktier: 0
Optioner: 60 000



Tomas Bräne
Direktör Produktutveckling
Född 1955.
Anställd sedan 1990.
Aktier: 20 000
Optioner: 60 000



Anders Hedbring
Areachef Direktör
Född 1943.
Anställd sedan 1987.
Aktier: 23 700
Optioner: 60 000

IBS Tyskland
IBS Frankrike
IBS USA
IBS Colombia/Mexiko
IBS Asien
IBS Australien



Peter Hörwing
Areachef Direktör
Född 1961.
Anställd sedan 1995.
Aktier: 105 080
Optioner: 60 000

IBS Ltd, UK
IBS Danmark
IBS Finland
IBS Norge
IBS Polen
IBS Schweiz



Luis Costa
Areachef VD
Född 1953.
Anställd sedan 1991.
Aktier: 40 000
Optioner: 20 000

IBS Portugal
IBS Spanien
IBS Italien
IBS Brasilien



Jos Vanhoutte
Areachef VD
Född 1952.
Anställd sedan 1984.
Aktier: 10 000
Optioner: 10 000

IBS Belgien
IBS Holland



Denis Pavillon
Areachef VD
Född 1947.
Anställd sedan 1976.
Aktier: 50 000
Optioner: 10 000

IBS Frankrike



Thomas Enzell
Areachef VD
Född 1953.
Anställd sedan 1991.
Aktier: 60 000
Optioner: 40 000

IBS Sverige



Kjell Sandström
Areachef VD
Född 1947.
Anställd sedan 1989.
Aktier: 16 750
Optioner: 6 480

Area Technology

Styrelse och revisorer



Gunnar Rylander, Elisabet Annell, Staffan Ahlberg, Johan Björklund, Kai Hammerich, Lars V. Kylberg, Stig Nordfelt.

Gunnar Rylander, ordförande

Född 1935. Grundare av IBS 1978.
VD i Catella Holding. Ledamot i bl.a.
The Generics Group AG.
Aktier: 2 392 000 (inkl. bolag)

Elisabet Annell

Född 1945. Invald 2001.
VD för Univero Group. Ledamot i bl.a.
Catella Holding, TV4, Sardus, JM
och Axel Johnson International.
Aktier: 7 000

Staffan Ahlberg

Född 1944. Grundare av IBS 1978.
VD för IBS 1978-2002. Ledamot i
Enea Data, Glocalnet och Catella Holding.
Aktier: 1 498 900 (inkl. närståendes aktier)
Teckningsoptioner: 100 000

Johan Björklund

Född 1958. Invald 2001.
Vice VD för Catella Holding. Ledamot
i bl.a. The Generics Group AG.
Aktier: 7 000

Kai Hammerich

Född 1943. Invald 1998.
Generaldirektör för Invest in Sweden
Agency (ISA). Ordförande i Swedish
Business Development Agency (Nutek).
Ledamot i bl.a. Econova Biotech
och Öresund Network.
Aktier: 160 000
Köptioner: 40 000

Lars V. Kylberg

Född 1940. Invald 1996.
Ordförande i Haldex och vice ordförande
i Vasakronan och Civitas. Ledamot i bl.a.
Morgan Crucibles (UK) och
The Generics Group AG.
Aktier: 200 000
Köptioner: 40 000

Stig Nordfelt

Född 1940. Invald 1984.
VD för Pilen. Ordförande i United Care
Scandinavia, NetLight Consulting
och Surephone. Ledamot i bl.a. H&M,
Glocalnet och CGU Life.
Aktier: 32 500
Köptioner: 40 000

KPMG Bohlins AB

Anders Malmeby
AUKTORISERAD REVISOR

finansiell information 2002

IBS-aktien.....	30
Nyckeltal och data per aktie	32
IBS under fem år	33
Förvaltningsberättelse	34
Koncernens resultaträkning	37
Koncernens balansräkning.....	38
Koncernens kassaflödesanalys	40
Moderbolagets resultaträkning.....	41
Moderbolagets balansräkning	42
Moderbolagets kassaflödesanalys	43
Redovisningsprinciper.....	44
Noter	47
Revisionsberättelse	54
Ekonomiska definitioner	55
Ordlista	56
Historik	57
Adresser	58

IBS-aktien

IBS B-aktie noterades på Stockholmsbörsen den 20 maj 1986. Introduktionskursen var, omräknat efter split, 2.80 kr. IBS-aktien handlas på Stockholmsbörsens O-lista. En börspost motsvarar 1 000 aktier.

Aktiekapital

Det registrerade aktiekapitalet uppgår till 15 921 606 kr fördelat på 79 608 030 aktier med ett nominellt värde per aktie om 0.20 kr. Aktierna är uppdelade på en serie med 3 150 000 A-aktier med 10 röster per aktie och en serie med 76 458 030 B-aktier med en röst per aktie. I tillägg till detta finns 5 000 000 utestående teckningsoptioner (65 kr per option) varav 2 388 129 är placerade hos personalen.

Omsättning

Den totala årsomsättningen av IBS-aktien uppgick till 470 mkr. Den genomsnittliga dagsomsättningen har varit 1.8 mkr.

Kursutveckling

Under 2002 betalades IBS-aktien som högst med 20.30 kr den 24 januari och som lägst den 3 oktober med 3.07 kr. Efter en återhämtning under fjärde kvartalet slutade kursen den 31 december på 4.30 kr, vilket är 12.70 kr lägre än slutkursen 2001. Det samlade börsvärdet för IBS uppgick vid årets slut till 342 mkr.

Optionsprogram

IBS har för närvarande ett pågående optionsprogram. Det emitterades under 2000 och omfattar 5 miljoner teckningsoptioner. Varje option ger innehavaren rätt att 2004/2005 teckna en ny B-aktie till priset 65 kr. Teckningsoptionsprogrammet är riktat till ledande befattningshavare och nyckelpersoner inom koncernen. Den 31 december 2002 var ca. 2.4 miljoner optioner placerade hos personalen.

Under 2002 löpte optionsprogrammet som utfärdades 1998 ut. Det omfattade 5 miljoner optioner som gav innehavarna rätt att under 2002 teckna nya B-aktier till 40.60 kr. Eftersom inlösenpriset låg väsentligt över aktiekursen, förföll således optionerna utan nyteckning.

Ägare

Vid utgången av 2002 hade IBS 10 675 aktieägare. Av det totala kapitalet fanns 17% (18%) hos utländska ägare. Svenska privata ägares innehav uppgick till 29% (28%) av kapitalet och svenska institutionella ägares innehav var under året oförändrat 55%. IBS tio största aktieägare svarade vid

årsskiftet för 43.7% av kapitalet och 58.4% av rösterna. Bland institutioner som under året ökade sitt ägande återfinns bl.a. Catella Fonder. Ny större institutionell ägare är Didner och Gerge aktiefond.

Utdelningspolitik

Styrelsens mål är att långsiktigt dela ut minst 20% av vinsten. Styrelsens förslag till utdelning tar även hänsyn till bolagets behov av konsolidering, likviditet och kapital för framtida expansion.

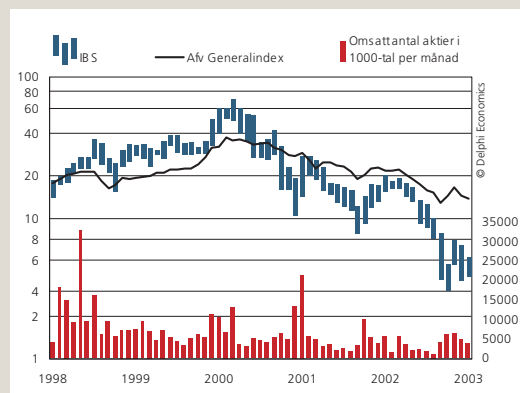
Aktieägarservice på Internet

På företagets hemsida www.ibs.se finns information om IBS-aktiens kursutveckling samt delårsrapporter, årsredovisningar och pressreleaser. Denna information uppdateras kontinuerligt.

Analys av IBS

IBS analyseras regelbundet av fondkommissionärer och banker. Bland de analytiker som kontinuerligt följer IBS kan nämnas:

Alfred Berg FK	Patrik Clase
Bankaktiebol. JP Nordiska	Stefan Engqvist, Daniel Djurberg
Carnegie	Fredrik Lithell, Tomas Öqvist
Cheuvreux	Sasu Ristimäki
Enskilda Securities	Lars Sveder, Andreas Joelsson
Handelsbanken	Peter Trigarszky
Redeye	Stefan Nelson
Remium Securities	Robert Ahldin
Swedbank	David Andreasson



De största ägarna i IBS den 31 december 2002*

Ägare	A-aktier	B-aktier	Aktieandel %	Röstandel %
Catella Holding	3 150 000	5 599 180	11.0%	34.3%
Catella Fonder		12 482 910	15.7%	11.6%
Sjätte AP-Fonden		2 641 915	3.3%	2.5%
Gunnar Rylander med bolag		2 392 000	3.0%	2.2%
Didner och Gerge Aktiefond		1 556 980	2.0%	1.4%
Robur Fonder		1 505 000	1.9%	1.4%
Staffan Ahlberg med familj		1 498 900	1.9%	1.4%
Andra AP-Fonden		1 478 804	1.9%	1.4%
Skandia Life		1 218 300	1.5%	1.1%
Alecta		1 163 560	1.5%	1.1%
<i>Summa största ägarna</i>	<i>3 150 000</i>	<i>31 537 549</i>	<i>43.7%</i>	<i>58.4%</i>
Övriga		44 920 481	56.3%	41.6%
Totalt	3 150 000	76 458 030	100%	100%

Aktieägarfördelning per de fem största länderna*

	Andel kapital %
Sverige	83.4%
Storbritannien	5.2%
Schweiz	3.1%
Belgien	3.0%
Luxemburg	2.6%
Övriga	2.7%
Totalt	100%

Ägarkategorier*

	Andel kapital %	
	2002	2001
Svenska institutioner och fonder	54.5%	54.6%
Svenska privatpersoner	28.9%	27.5%
Utländska institutioner och fonder	14.6%	13.7%
Övriga utländska ägare och förvaltare	2.0%	4.2%
Totalt	100%	100%

Fördelning av aktieinnehav*

Antal aktier	Antal ägare	Antal ägare %	Antal aktier	Andel kapital %
1 - 1 000	7 087	66.4%	3 173 938	4.0%
1 001 - 10 000	3 093	29.0%	10 657 299	13.4%
10 001 - 100 000	423	4.0%	12 828 908	16.1%
100 001 - 1 000 000	59	0.5%	17 127 341	21.5%
1 000 001 -	13	0.1%	35 820 544	45.0%
Summa	10 675	100%	79 608 030	100%

Aktiekapitalets utveckling

År	Aktiekapital	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Händelse
1978	50 000		1 000	Nybildning
1984	50 000	1 000	9 000	Split 10:1
1984	80 000	1 000	15 000	Nyemission av B-aktier 1:3 och 1:5
1985	7 200 000	90 000	1 350 000	Fondemission 89:1
1986	8 550 000	90 000	1 620 000	Nyemission av B-aktier 1:5
1989	10 260 000	90 000	1 962 000	Nyemission av B-aktier 1:5
1989	10 418 000	90 000	1 999 500	Nyemission av B-aktier via konvertibellån
1990	10 696 000	90 000	2 049 204	Nyemission av B-aktier via konvertibellån
1996	11 571 020	90 000	2 224 204	Riktad nyemission
1997	11 571 020	450 000	11 121 020	Split 5:1
1997	13 867 418	540 000	13 327 418	Nyemission 1:5
1998	14 823 306	630 000	14 193 306	Nyemission 1:6
2000	15 323 306	630 000	14 693 306	Riktad nyemission
2000	15 323 306	3 150 000	73 466 530	Split 5:1
2000	15 821 606	3 150 000	75 958 030	Konvertering av teckningsoptioner
2001	15 921 606	3 150 000	76 458 030	Apportemission av B-aktier

*Uppgifter hämtade från VPC.

Nyckeltal och data per aktie

	2002	2001	2000	1999	1998
Nyckeltal					
Genomsnittligt antal anställda	2 169	2 283	2 348	2 165	1 658
Nettoomsättning per anställd (k)	1 161	1 149	955	1 112	1 256
Förädlingsvärde per anställd (k)	557	619	567	638	692
Förädlingsvärde per anst. exkl. poster av engångskaraktär (k)	620	619	544	638	692
Rörelsemarginal %	-7.1	-1.2	0.2	6.5	5.9
Rörelsemarginal exkl. poster av engångskaraktär %	-1.7	-1.2	-2.1	6.5	5.9
Kapitalomsättningshastighet (ggr)	1.5	1.6	1.5	1.7	2.0
Avkastning på totalt kapital %	-11	-1	1	13	13
Avkastning på sysselsatt kapital %	-21	-2	2	24	25
Avkastning på eget kapital %	-31	-9	0	16	18
Andel riskbärande kapital %	34	44	52	39	37
Likviditet %	110	131	151	149	133
Soliditet %	33	43	51	39	37
Räntetäckningsgrad (ggr)	-12	-2	1	12	13
Genomsnittlig kundkreditid (dagar)	64	66	62	62	58
Nyckeltal per aktie					
Årets resultat	-2.46	-0.82	0.01	1.13	0.97
Årets resultat efter utspädning	-2.46	-0.82	0.01	1.03	0.91
Justerat eget kapital	6.50	9.09	9.57	7.30	6.47
Justerat eget kapital efter utspädning	6.50	9.09	9.57	9.81	9.06
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1.23	0.75	-0.41	1.95	2.78
Kassaflöde från den löpande verksamheten efter utspädning	1.23	0.75	-0.41	1.77	2.63
p/e tal	-2	-21	1 900	42	34
p/e tal efter utspädning	-2	-21	1 900	47	36
Utdelning	-	-	-	-	-
Aktiedata					
Aktiekurs vid årets slut	4.30	17.00	19.00	47.80	33.00
Börsvärde (mkr)	342	1 353	1 503	3 543	2 446
P/S (börsvärde/nettoomsättning)	0.1	0.5	0.7	1.5	1.2
Genomsnittligt antal aktier (k)	79 608	79 421	77 238	74 117	70 531
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (k)*	79 608	79 421	77 238	81 617	74 697
Totalt antal aktier (k)	79 608	79 608	79 108	74 117	74 117
Totalt antal teckningsoptioner (k)	5 000	10 000	10 000	7 500	7 500

* För åren 2000-2002 hade utestående teckningsoptioner ingen utspädningseffekt

IBS under fem år

Belopp i mkr	2002	2001	2000	1999	1998
Resultaträkningar					
Nettoomsättning	2 517.1	2 623.7	2 242.6	2 408.3	2 083.0
Bruttoresultat	863.8	910.4	785.9	897.1	745.7
Poster av engångskaraktär	-136.3	-	52.7	-	-
Rörelseresultat	-179.4	-32.0	5.2	156.0	123.9
Resultat efter finansiella poster	-198.8	-38.6	4.9	162.6	119.8
Skatter	-2.1	-26.3	-3.3	-65.5	-45.9
Minoritetens andel, netto	5.2	-0.2	-1.3	-13.4	-5.7
Årets resultat	-195.7	-65.1	0.3	83.7	68.2
Balansräkningar					
Immateriella tillgångar	338.6	369.7	295.6	265.6	215.4
Summa anläggningstillgångar	524.7	573.5	519.9	450.9	386.2
Kundfordringar	711.7	771.5	616.9	608.4	610.1
Kortfristiga placeringar	19.7	18.7	57.6	109.1	106.1
Kassa och bank	149.6	141.4	125.0	131.4	106.7
Summa omsättningstillgångar	1 050.9	1 132.6	990.8	985.6	942.4
SUMMA TILLGÅNGAR	1 575.6	1 706.1	1 510.7	1 436.5	1 328.6
Summa eget kapital	517.8	723.7	757.2	540.8	479.4
Minoritetsintresse	9.5	16.2	14.2	15.0	11.8
Uppskjuten skatteskuld	7.2	14.4	8.6	10.8	0.0
Projekt- och garantireserv	25.1	18.6	22.8	79.3	77.8
Skulder till kreditinstitut	246.8	249.8	158.4	242.9	176.6
Leverantörsskulder	201.4	213.6	162.3	136.2	154.0
Kortfristiga skulder	949.3	858.3	653.6	659.7	707.5
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	1 575.6	1 706.1	1 510.7	1 436.5	1 328.6
Kassaflödesanalyser					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	98.2	59.9	-31.8	144.8	196.3
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-91.9	-172.2	-145.8	-167.1	-225.7
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	7.5	81.4	116.7	68.8	153.5
Årets kassaflöde	13.8	-30.9	-60.9	46.5	124.1
Kursdifferens likvida medel	-4.6	8.4	3.0	-18.8	13.6
Likvida medel vid årets slut	169.3	160.1	182.6	240.5	212.8

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för IBS AB avger härmed sin förvaltningsberättelse för verksamhetsåret 2002.

Verksamhetens inriktning

Koncernen

IBS-koncernen bedriver genom moderbolaget, dotterbolag och samarbetspartners utveckling, försäljning, installation och underhåll av affärssystem genom programvaror, konsulttjänster och datautrustning. Vid årsskiftet var koncernen representerad i 32 länder, varav med dotterbolag i 21 länder.

Moderbolaget

Moderbolaget, IBS AB, förvaltar och utvecklar hel- eller delägda operativa dotterbolag. Dessutom bedrivs en omfattande utveckling av nya applikationer och underhåll av koncernens affärssystem. Generell marknadsföring och stöd i internationella affärer är även en viktig del av verksamheten. Moderbolaget finansieras huvudsakligen genom management fees från alla operativa enheter samt genom utdelningar och koncernbidrag från dotterbolag.

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 171 (151) mkr och resultatet efter finansiella poster till -129 (-68) mkr. Inkluderat i finansiella intäkter finns utdelningar och koncernbidrag från dotterbolag på 38 (35) mkr samt nedskrivningar av andelar i dotterbolag på -39 (-57) mkr. Investeringar i inventarier under året uppgick till 0.3 (5) mkr. Under året har det helägda dotterbolaget IBS NetCommerce AB fusionerats med moderbolaget, varvid en fusionsförlust på -1.2 mkr uppstod, se not 31. Bolaget bedrev ingen operativ verksamhet vid tillfället för fusionen.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

Ett nytt globalt samarbetsavtal slöts i januari 2002 med IBM Corporation i USA. Den nya alliansen har resulterat i många nya marknadsaktiviteter och identifierade affärsmöjligheter.

Magnus Wastenson, tidigare vice VD och marknadsdirektör, har per den 1 oktober 2002 tillträtt som ny VD och koncernchef. Han efterträder företagets grundare, Staffan Ahlberg, som kvarstår som ledamot i företagets styrelse. Per-Arne Sendrén har tillträtt som ny vice VD och finansdirektör och Gustaf Lindgren som ny vice VD och marknadsdirektör.

Ett åtgärdsprogram genomfördes under senare delen av verksamhetsåret för att anpassa bolagets överkapacitet samt kostnadsläge. Resultatet under året belastades med 130 mkr för kostnader av engångskaraktär såsom kostnader i samband med personalreduceringar, byte av operativa chefer, omstrukturering av bolag samt ökad fokusering på säljeffektivitet och marknadsnischer. Åtgärdsprogrammet kom bl.a. att innebära en reduktion av antalet anställda med totalt 248 personer under året, varav 137 i fjärde kvartalet. Dessutom har en engångsnedskrivning av goodwill gjorts med 6 mkr.

IBS har under året ökat ägarandelen i IBS France SA från 95 % till 97%. Dessutom har ägarandelen i IBS Italy S.p.A. ökat från 72% till 77%.

Kommentarer till resultaträkningen

I en svag marknad ökade IBS programvarufaktureringen med 4% under året, medan den totala marknaden bedöms ha minskat. Konsultintäkterna minskade under året med 7%, främst under andra halvåret på grund av den svagare marknaden samt genom reduktion av antalet konsulter. Den totala omsättningen minskade med 4% till 2 517 (2 624) mkr. Resultat före skatt blev -199 (-39) mkr. Resultatet är belastat med kostnader av engångskaraktär om 130 mkr samt

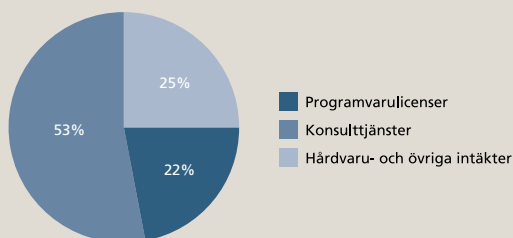
engångsnedskrivning av goodwill om 6 mkr, vilket innebär att jämförbart resultat före skatt uppgick till -63 (-39) mkr.

Intäktslag i procent av total omsättning

	2002	2001	2000
Programvarulicenser	22%	20%	19%
Konsulttjänster	53%	55%	58%
Hårdvaru- och övriga intäkter	25%	25%	23%
Totalt	100%	100%	100%

Som framgår av tabellen har programvaruförsäljningens andel kontinuerligt ökat sedan 2000. Under främst senare delen av 2002 rådde viss överkapacitet inom konsultorganisationen, varför personalneddragningar genomfördes. Detta resulterade i att konsulttjänsternas procentuella andel av totala omsättningen minskade. Hårdvaruförsäljningen fortsatte att utvecklas positivt under 2002, bl.a. till följd av en god marknadsutveckling för IBMs nya servrar, men också genom IBS utökade samarbete med IBM.

Intäktslag i procent av total omsättning 2002



Analys av omsättningsförändringar

	2002/01	2001/00	2000/99
Volymtillväxt			
(medeltal anställda)	-5%	-6%	6%
Förvärv under året	0%	6%	2%
Pris- och effektivitetsförändring	2%	9%	-14%
Internt påverkad tillväxt	-3%	9%	-6%
Valutakurspåverkan	-1%	8%	-1%
Total tillväxttakt	-4%	17%	-7%

Konsultfaktureringen har i enlighet med våra prognoser fortsatt att minska på grund av den avvaktande marknaden och reduceringar av antalet konsulter. Ett åtgärdsprogram genomfördes i syfte att anpassa företagets effektivitet samt att öka fokus på säljeffektivitet och marknadsnischer. Under året har den svenska kronan förstärkts mot de större valutor som ingår i IBS-koncernens omsättning.

Resultat efter finansiella poster per region (mkr)

	2002	2001	2000
Sverige	22	31	21
Övriga Europa	-11	67	33
Resten av världen	-39	-25	-33
Moderbolaget			
inkl. koncernjusteringar	-171	-112	-16
Totalt	-199	-39	5

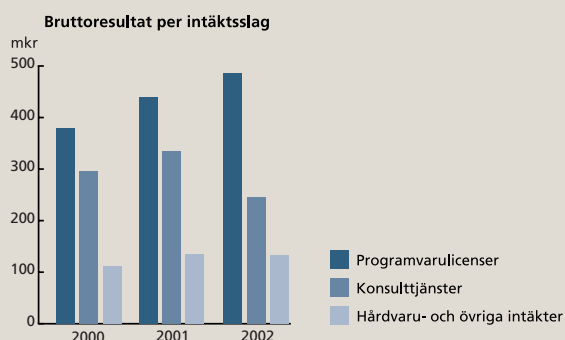
I ovanstående resultat för året ingår kostnader av engångskaraktär med 130 mkr samt en engångsnedskrivning av goodwill med 6 mkr. Med anledning av den minskade efterfrågan i övriga Europa har en rad åtgärder vidtagits för att säkerställa ett framtida positivt resultat.

Bruttoresultat per intäktslag (mkr)			
	2002	2001	2000
Programvarulicenser	486	440	379
Konsulttjänster	245	335	295
Hårdvaru- och övriga intäkter	133	135	112
Totalt	864	910	786

Bruttoresultatet för programvarulicenserna ökade för fjärde året i rad. Specialisering på branscher och typer av företag, samt lösningar för integration av varuförsörjning och logistik är några av de viktigaste parametrarna i IBS programvarustrategi.

Bruttoresultatet för konsulttjänster minskade under 2002, främst andra halvåret, på grund av den svagare marknaden. Företaget har därvid haft en för stor kapacitet och för höga totala kostnader i förhållande till intäkterna.

Marginalen för hårdvara och övrigt förbättrades under året, vilket innebar att bruttovinsten i stort sett kunde bibehållas trots en minskad försäljningsvolym.



Bruttomarginal per intäktslag			
	2002	2001	2000
Programvarulicenser	89%	84%	87%
Konsulttjänster	18%	23%	23%
Hårdvaru- och övriga intäkter	21%	20%	22%
Totalt	34%	35%	35%

IBS har fram t.o.m. 2001 redovisat avskrivningen av balanserade utgifter för produktutveckling som kostnad för sålda varor. Fr.o.m. 2002 har IBS anpassat redovisningen till svensk branschpraxis och i stället redovisas dessa på raden produktutvecklingskostnader i resultaträkningen. Någon retroaktiv omräkning har ej gjorts. Metodförändringen, tillsammans med en ökad försäljning av egenutvecklade produkter, har inneburit att licensmarginalen ökat under 2002.

Marginalen för konsulttjänster föll under året till följd av minskad efterfrågan.

Analys av IBS-koncernens konsultmarginaler			
	2002	2001	2000
Kvartal 1	22%	22%	27%
Kvartal 2	19%	20%	14%
Kvartal 3	15%	23%	19%
Kvartal 4	15%	28%	28%
Helår	18%	23%	23%

Som framgår av ovanstående tabell föll konsultmarginalerna under andra halvåret 2002 jämfört med motsvarande period 2001. Ett åtgärdsprogram vidtogs och marginalen förbättrades något under december månad. IBS räknar med att utifrån det åtgärdsprogram som har genomförts finns förutsättningar för en förbättrad konsultmarginal under 2003.

Direkta kostnader i procent av omsättningen			
	2002	2001	2000
Programvaror	2%	3%	3%
Konsultkostnader	44%	42%	45%
Hårdvaru- och övriga kostnader	20%	20%	17%
Totalt	66%	65%	65%

Direkta kostnader för programvaror består av royalty till tredje-partsleverantörer samt t.o.m. 2001 av avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader. Konsultkostnader består förutom av lön också av kostnad för underkonsulter samt fördelade övriga kostnader.

Indirekta rörelsekostnader i procent av omsättningen			
	2002	2001	2000
Produktutvecklingskostnader	10%	8%	9%
Försäljnings- och marknadsföringskostnader	13%	15%	15%
Administrativa kostnader	13%	13%	13%
Poster av engångskaraktär	5%	-	-2%
Totalt	41%	36%	35%

Avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader redovisas fr.o.m. 2002 såsom produktutvecklingskostnader.

Kommentarer till balansräkningen

Anläggningstillgångar

Aktivering av produktutvecklingskostnader har för helåret ökat med 8 mkr netto efter avskrivningar. Kostnaderna avser arbete på den nya programvaran Virtual Enterprise och ASW release 5.0. Årets investering i form av övervärden med anledning av tilläggsköpeskillningar uppgick till 7 (52) mkr. Dotterbolagens goodwillposter har analyserats individuellt utifrån Redovisningsrådets rekommendation nr 17 gällande nedskrivningar, vilket har föranlett en nedskrivning om 6 mkr. Efter av- och engångsnedskrivningar har goodwill minskat med 39 mkr.

Omsättningstillgångar

Minskningen av kundfordringarna beror bl.a. på en ökad fokusering på samt förbättrade rutiner för cash management.

Kortfristiga skulder

Med anledning av anpassningen av koncernens resurser till en lägre nivå har framtida utgifter för kapacitetsanpassningar avseende bl.a. personal och lokaler reserverats bland upplupna kostnader.

Skulder

Koncernens banklån har ökat med 27.9 mkr medan amortering skett med 19.8 mkr.

Finansiell ställning

Koncernens finansiella ställning är fortsatt stark. Koncernens egna kapital uppgick till 518 (724) mkr efter belastning om totalt 136 mkr avseende engångskostnader. Balansomslutningen minskade med 130 mkr till 1 576 mkr. Soliditeten blev därmed 33% (43%). Likvida medel vid årsskiftet uppgick till 169 (160) mkr. Hertil kommer outnyttjade krediter om 121 (124) mkr. Kortfristiga tillgångar var 110% (131%) av korta skulder.

Koncernen hade vid verksamhetsårets slut räntebärande skulder om 247 (250) mkr. Nettopuplåningen i bank (exkl. skuld till leasingbolag) uppgick till -34 (-44) mkr.

Kommentarer till kassaflödesanalysen

Kassaflödet från den löpande verksamheten, före förändringar av rörelsekapital, uppgick till -48 (70) mkr. Minskningen beror på resultatförsämringen, genom att resultatet har belastats med poster av engångskaraktär om 130 mkr samt engångs-nedskrivning av goodwill om 6 mkr. Förändringar i rörelsekapitalet uppgick till 146 (-10) mkr, främst genom en effektivare hantering av kundfordringarna. Rörelsefordringarna har även påverkats av den minskade omsättningen.

Investeringar

Koncernens investeringar i inventarier minskade under året och uppgick till 36 (39) mkr. Investeringar i utökat ägande i befintliga företag uppgick till 7 (15) mkr. Under året investerades 207 (211) mkr i produktutveckling, varav 57 (69) mkr har aktiverats. Nettoförändring av lån har skett med 8 (83) mkr.

Riskanalys

Kommersiella risker

IBS omsättning består till 53% av konsultintäkter. Detta är en signifikant faktor för lönsamheten. Nedanstående analys fokuserar därför på dessa intäktsströmmar. Varje del i analysen har beräknats för sig, med förutsättningen att övriga parametrar hålls oförändrade.

Känslighetsanalys		
Parameter	Förändring	Inverkan på resultat, mkr
Antal arbetsdagar/år	+/- 1 dag	+/- 6.0
Personalkostnad	+/- 1 %	+/- 14.0
Konsulttimpris	+/- 1 %	+/- 13.0
Utnyttjandegrad	+/- 1 %	+/- 21.0
SEK/Euro	+/- 1 %	+/- 0.3

Verksamheten bedrivs så gott som uteslutande i ett stort antal rörelsedrivande dotterbolag med koncerngemensamma standardiserade avtalsvillkor. Dessa är avvägda för att på ett rimligt sätt balansera IBS och kundernas ansvarsförhållanden. Den tekniska affärsrisken i kundprojekt begränsas väsentligt av att koncernen huvudsakligen utnyttjar etablerad IBM-teknologi. Härutöver har koncernen tecknat försäkringar som täcker en del av dotterbolagens risker i samband med kommersiella åtaganden vid installationer av affärssystem. Reserveringar för felkalkylerade projekt respektive avskrivningar av obetalda kundfordringar sker löpande efter individuella riskbedömningar. Inköp av hårdvara i samband med kundprojekt sker endast mot fasta kundorder, varför IBS normalt ej har en prisfalls- eller inkuransrisk. Kundkrediter ges endast efter kreditprövning.

Finansiella risker

Finansverksamheten i form av riskhantering för IBS-koncernen och likviditetsförvaltning av den svenska överskottslikviditeten sköts av moderbolaget. De finansiella riskerna hanteras enligt av styrelsen fastställt policy som presenteras nedan.

Ränterisk

Placering av överskottslikviditet sker med minimering av risknivån samtidigt som bolaget strävar efter att maximera avkastningen. Likviditetsöverskottet skall endast placeras kortfristig i statspapper eller hos de högst kreditvärldiga instituten. Moderbolagets finansförvaltning har dock möjlighet att placera högst 15% av koncernens överskottslikviditet i mer högavkastande värdepapper efter en noggrann riskanalys.

Valutarisk

Verksamheten bedrivs med en begränsad valutarisk genom att så gott som alla de operativa dotterbolagen fakturerar i samma valuta som de har sina kostnader. Valutatransaktioner över 20 mkr valutasäkras normalt.

Finansieringsrisk

I det fall IBS-koncernens soliditet skulle understiga 25% och internt genererade vinstmedel inte bedöms kunna finansiera fortsatt expansion efter de marknadsförutsättningar som gäller, skall i första hand kapitalbehovet täckas genom en företrädesemission till aktieägarna eller genom riktade emissioner till institutioner.

Personal

Medelantalet anställda i koncernen uppgick under året till 2 169 (2 283). Det totala antalet anställda vid årsskiftet uppgick till 2 004 (2 252). Uppgifter om antal anställda vid såväl svenska som utländska verksamhetsställen liksom om löner inklusive sociala kostnader och pensioner samt styrelsens och företagsledningens löner lämnas i Not 1.

Händelser efter räkenskapsårets utgång

IBS har i början av 2003 förvärvat återstående aktier i det schweiziska bolaget IBS Hostettler Holding AG. Resterande del av minoritetsägandet i IBS France SA har förvärvats. Vidare har ägarandelen i det Colombianska bolaget, IBS Business Solutions S.A, utökats från 86% till 95%. IBS har även ökat ägarandelen i IBS Italia S.p.A. från 77% till 90%.

Styrelsens arbetssätt

Styrelsen för IBS AB har bestått av sju ledamöter, valda av bolagsstämman. Anställda i bolaget har deltagit vid styrelsesammanträden som föredragande eller i administrativa funktioner. Styrelsen har en arbetsordning som bland annat reglerar ansvarsfördelningen mellan styrelsen, dess ordförande och verkställande direktör, samt åligganden, mötesplan och vilka ärenden som skall föreläggas styrelsen. Dessutom har styrelsen utfärdat en skriftlig instruktion för verkställande direktören.

Styrelsen har under året sammanträtt åtta gånger, varav fyra ordinarie möten hållits i samband med beslut om bokslutskommuniké, delårsrapporter, bolagsstämma och fastställande av budget.

Underställt styrelsen arbetar kommittéer för revision och anställningsvillkor. I kommittén för anställningsvillkor som handlägger löne- och pensionsfrågor för ledande befattningshavare ingår Gunnar Rylander och Elisabet Annell. I revisionskommittén ingår Lars Kylberg och Stig Nordfelt. Nominering av styrelseledamöter inför stämman sker med utgångspunkt från de sonderingar ordföranden gör med IBS större ägare.

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2002. Ansamlad förlust i moderbolagets balansräkning uppgår till -129 124 428 kr, och styrelsen och verkställande direktören föreslår att förlusten täcks genom ianspråktagande av överkursfond med 129 124 428 kr. Koncernens ansamlade förlust uppgår till -112 236 tkr. Ingen avsättning erfordras till koncernens bundna reserver.

Koncernens resultaträkning

Belopp i mkr		2002	2001
<i>Intäkter</i>			
Programvarulicenser		543.4	522.5
Konsulttjänster		1 340.6	1 436.7
Hårdvaru- och övriga intäkter		633.1	664.5
Nettoomsättning	Not 2	2 517.1	2 623.7
<i>Kostnader för sålda varor och tjänster</i>			
Programvarulicenser		-57.1	-82.3
Konsulttjänster		-1 096.3	-1 101.5
Hårdvaru- och övriga kostnader		-499.9	-529.5
Total kostnad för sålda varor och tjänster		-1 653.3	-1 713.3
Bruttoresultat		863.8	910.4
Produktutvecklingskostnader		-255.0	-210.8
Försäljnings- och marknadsföringskostnader		-330.2	-387.2
Administrativa kostnader		-321.7	-344.4
Poster av engångskaraktär	Not 3	-130.2	-
Engångsnedskrivning av goodwill	Not 3	-6.1	-
Totala rörelsekostnader		-1 043.2	-942.4
Rörelseresultat	Not 1,4,5,9	-179.4	-32.0
<i>Resultat från finansiella poster</i>			
Ränteintäkter	Not 7	5.0	6.2
Räntekostnader	Not 8	-15.0	-15.2
Övriga finansiella poster	Not 9	-9.4	2.4
Resultat efter finansiella poster		-198.8	-38.6
Skatt på årets resultat	Not 11	-2.1	-26.3
Minoritetens andel, netto		5.2	-0.2
Årets resultat		-195.7	-65.1
Vinst per aktie (kr)		-2.46	-0.82
Vinst per aktie efter full utspädning (kr)		-2.46	-0.82
Data för beräkning av vinst per aktie			
Genomsnittligt antal aktier (k)		79 608	79 421
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning (k)*		79 608	79 421

* Utestående teckningsoptioner har för närvarande ingen utspädningseffekt

Koncernens balansräkning

Belopp i mkr			
TILLGÅNGAR		2002 31 dec	2001 31 dec
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för produktutveckling	Not 12	95.4	87.0
Goodwill	Not 13	237.3	276.6
Förvärvad programvara	Not 14	5.9	7.6
		338.6	371.2
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier	Not 15	86.5	104.3
Finansiella leasingavtal	Not 16	43.8	45.6
		130.3	149.9
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i intresseföretag	Not 19	0.2	0.4
Andra långfristiga fordringar	Not 20	12.4	14.4
Uppskjuten skattefordran	Not 24	43.2	37.6
		55.8	52.4
Summa anläggningstillgångar		524.7	573.5
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager</i>		5.2	11.8
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		711.7	771.5
Skattefordringar		26.1	42.3
Övriga fordringar		27.1	37.2
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	Not 21	111.5	109.7
		876.4	960.7
Kortfristiga placeringar	Not 22	19.7	18.7
Kassa och bank		149.6	141.4
		169.3	160.1
Summa omsättningstillgångar		1 050.9	1 132.6
SUMMA TILLGÅNGAR		1 575.6	1 706.1

Belopp i mkr

EGET KAPITAL OCH SKULDER

		2002 31 dec	2001 31 dec
Eget kapital	Not 23		
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		15.9	15.9
Bundna reserver		614.2	633.0
		630.1	648.9
<i>Fritt eget kapital</i>			
Fria reserver		83.4	139.9
Årets resultat		-195.7	-65.1
		-112.3	74.8
Summa eget kapital		517.8	723.7
Minoritetsintresse		9.5	16.2
Avsättningar			
Uppskjuten skatteskuld	Not 24	7.2	14.4
Projekt- och garantireserv	Not 25	25.1	18.6
		32.3	33.0
Skulder			
<i>Långfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	Not 26	49.7	58.3
Övriga långfristiga skulder		17.0	16.6
		66.7	74.9
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	Not 27	197.1	191.5
Leverantörsskulder		201.4	213.6
Skatteskulder		16.1	22.4
Övriga skulder		124.0	107.5
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	Not 29	410.7	323.3
		949.3	858.3
Summa skulder		1 016.0	933.2
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 575.6	1 706.1

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser för koncernen

<i>Ställda säkerheter</i>	Not 28		
Företagsinteckningar		3.5	3.5
Tillgångar med äganderättsförbehåll		9.7	1.7
Aktier i dotterbolag		109.8	-
Fordringar		95.6	103.8
Övriga		0.7	18.6
		219.3	127.6
<i>Ansvarsförbindelser</i>	Not 30		
Borgensförbindelser dotterbolag		85.8	50.9
Borgensförbindelser, övriga		0.5	1.3
Övriga ansvarsförbindelser		21.9	24.0
		108.2	76.2

Koncernens kassaflödesanalys

Belopp i mkr			
		2002	2001
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		-198.8	-38.6
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	Not 32	157.0	141.5
Betald skatt		-5.7	-32.8
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-47.5	70.1
<i>Förändringar i rörelsekapital</i>			
Ökning (-) minskning (+) av varulager		6.4	-8.6
Ökning (-) minskning (+) av rörelsefordringar		30.9	-95.5
Ökning (+) av rörelseskulder		108.4	93.9
Kassaflöde från den löpande verksamheten		98.2	59.9
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-43.5	-121.9
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	Not 33	-45.9	-54.9
Förvärv av dotterbolag	Not 34	-7.4	-15.0
Försäljning av övriga finansiella tillgångar		4.9	19.6
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-91.9	-172.2
Finansieringsverksamheten			
Upptagna lån		27.9	108.2
Amortering av låneskuld		-19.8	-25.5
Utbetald utdelning till minoritet		-0.6	-1.3
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		7.5	81.4
Årets kassaflöde		13.8	-30.9
Likvida medel vid årets början		160.1	182.6
Kursdifferens i likvida medel		-4.6	8.4
Likvida medel vid årets slut		169.3	160.1

Moderbolagets resultaträkning

Belopp i mkr		2002	2001
Bruttoresultat		171.0	151.2
<i>Rörelsekostnader</i>			
Produktutvecklingskostnader		-126.5	-122.2
Försäljnings- och marknadsföringskostnader		-62.2	-58.8
Administrativa kostnader		-34.3	-33.3
Övriga rörelsekostnader		-39.4	-1.4
Poster av engångskaraktär	Not 3	-28.2	-
Totala rörelsekostnader		-290.6	-215.7
Rörelseresultat	Not 1,4,9	-119.6	-64.5
<i>Resultat från finansiella poster</i>			
Resultat från andelar i koncernföretag	Not 6	-1.1	-21.4
Ränteintäkter	Not 7	12.7	11.8
Räntekostnader	Not 8	-12.6	-7.8
Övriga finansiella poster	Not 9	-8.5	13.8
Resultat efter finansiella poster		-129.1	-68.1
Bokslutsdispositioner	Not 10	2.5	0.0
Resultat före skatt		-126.6	-68.1
Skatt på årets resultat	Not 11	-1.3	4.2
Årets resultat		-127.9	-63.9

Moderbolagets balansräkning

Belopp i mkr

TILLGÅNGAR		2002 31 dec	2001 31 dec
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Förvärvat programvara	Not 14	1.0	1.8
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier	Not 15	4.6	5.0
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	Not 17	394.8	399.2
Fordringar hos koncernföretag	Not 18	158.4	204.0
Andelar i intresseföretag	Not 19	0.1	0.1
Andra långfristiga fordringar	Not 20	0.1	0.1
Uppskjuten skattefordran	Not 24	21.3	21.3
		574.7	624.7
Summa anläggningstillgångar		580.3	631.5
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager</i>		2.0	6.2
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		5.5	1.9
Skattefordringar		1.7	2.5
Fordringar hos koncernföretag		148.9	182.1
Övriga fordringar		3.6	3.5
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	Not 21	4.8	4.2
		164.5	194.2
<i>Kassa och bank</i>		24.0	0.7
Summa omsättningstillgångar		190.5	201.1
SUMMA TILLGÅNGAR		770.8	832.6

EGET KAPITAL OCH SKULDER		2002 31 dec	2001 31 dec
Eget kapital	Not 23		
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		15.9	15.9
Överkursfond		449.1	478.3
Reservfond		65.7	65.7
		530.7	559.9
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserad vinst eller förlust		-1.2	34.7
Årets resultat		-127.9	-63.9
		-129.1	-29.2
Summa beskattat eget kapital		401.6	530.7
<i>Obeskattade reserver</i>			
Ackumulerade avskrivningar utöver plan		-	1.8
		-	1.8
Summa obeskattade reserver		-	1.8
Skulder			
<i>Långfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	Not 26	17.5	22.5
		17.5	22.5
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	Not 27	133.7	119.6
Leverantörsskulder		14.3	5.5
Skulder till koncernföretag		167.1	124.6
Övriga skulder		5.8	7.9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	Not 29	30.8	20.0
		351.7	277.6
Summa skulder		369.2	300.1
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		770.8	832.6

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser för moderbolaget

<i>Ställda säkerheter</i>	Not 28		
Företagsinteckningar		0.3	0.3
Aktier i dotterbolag		109.8	-
Fordringar		60.0	60.0
		170.1	60.3
<i>Ansvarsförbindelser</i>	Not 30		
Borgensförbindelser dotterbolag		86.3	50.9
		86.3	50.9

Moderbolagets kassaflödesanalys

Belopp i mkr			
		2002	2001
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		-129.1	-68.1
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	Not 32	74.2	-29.7
Betald skatt		-0.5	-3.4
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-55.4	-41.8
<i>Förändringar i rörelsekapital</i>			
Ökning (-) Minskning (+) av varulager		4.2	-6.2
Ökning (-) Minskning (+) av rörelsefordringar		-24.9	27.8
Ökning (+) Minskning (-) av rörelseskulder		-24.5	55.1
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-100.6	34.9
Investeringsverksamheten			
Förvärv av dotterbolags aktier		-7.5	-12.2
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-1.3	0.0
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	Not 33	-0.3	-5.1
Förvärv (-) Försäljning (+) av finansiella tillgångar		40.3	-119.5
Kassaflöde från investeringsverksamheten		31.2	-136.8
Finansieringsverksamheten			
Upptagna lån		107.0	104.2
Amortering av låneskulder		-14.3	-2.5
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		92.7	101.7
Årets kassaflöde		23.3	-0.2
Likvida medel vid årets början		0.7	0.9
Likvida medel vid årets slut		24.0	0.7

Redovisningsprinciper

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer och Akutgruppsuttalanden.

Införande av redovisningsprinciper

Fr. o. m. 1 januari 2002 tillämpas de nya rekommendationerna RR1:00 Koncernredovisning, RR15 Immateriella tillgångar, RR16 Avsättningar, RR17 Nedskrivningar, RR19 Verksamhet under avveckling, RR21 Lånekostnader samt RR23 Upplysningar om närstående. Införandet av dessa nya rekommendationer har inte fått någon effekt på tidigare års resultat.

Även år 2001 trädde ett antal nya rekommendationer i kraft (bl.a. RR9 Inkomstskatter och RR11 Intäkter). Redovisningsrådets nya rekommendationer utformas med utgångspunkt från International Accounting Standards (IAS/IFRS) och utgör en anpassning av svensk redovisning till internationell. Från och med år 2005 måste samtliga noterade bolag inom EU tillämpa IAS/IFRS i sin koncernredovisning.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation (RR1:00) och omfattar moderbolaget IBS AB, samtliga dotterbolag och intresseföretag i Sverige och i utlandet.

Dotterbolag

Med dotterbolag avses företag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt äger mer än 50% av andelarnas röstvärde eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande. När bolag tillkommer under året tas de med i koncernens resultaträkning från och med förvärvsdagen. Bolag som avyttras under året ingår t.o.m. dagen för avyttrandet.

Vid upprättande av koncernredovisningen har förvärvsmetoden använts. Denna metod innebär att förvärvade dotterbolags tillgångar och skulder värderas vid förvärvstillfället till marknadsvärde för att fastställa dess koncernmässiga anskaffningsvärde. Om köpeskillingen överstiger de förvärvade nettotillgångarnas marknadsvärde, redovisas skillnaden som koncernmässig goodwill, alternativt negativ goodwill.

Intresseföretag

Aktieinnehav i intresseföretag, i vilka koncernen har lägst 20% och högst 50% av rösterna eller på annat sätt har ett betydande inflytande över den driftmässiga och finansiella styrningen, redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Denna metod innebär att det i koncernen bokförda värdet på aktierna i intresseföretagen motsvaras av koncernens andel i intresseföretagens egna kapital samt eventuella restvärden på koncernmässiga över- och undervärden.

Fusion

Under året har ett dotterbolag, IBS NetCommerce, fusionerats med moderbolaget.

Koncernvärdemetoden har tillämpats vilket innebär att moderbolaget har redovisat det fusionerade dotterbolagets tillgångar och skulder till de värden dessa hade i koncernredovisningen.

Omräkning av utländska dotterbolag

Valutaomräkning sker i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 8. IBS samtliga dotterbolag är självständiga enheter. Utländska dotterbolags bokslut har därför omräknats enligt dagskursmetoden. Denna metod innebär att samtliga tillgångar, avsättningar och övriga skulder omräknas till balansdagens kurs och samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. Uppkomna omräkningsdifferenser förs direkt mot eget kapital.

Koncernbidrag och aktieägartillskott

Bolaget redovisar koncernbidrag och aktieägartillskott i enlighet med uttalandet från redovisningsrådets Akutgrupp.

Lämnade aktieägartillskott bokförs som aktier och andelar, i den mån nedskrivning ej erfordras. Koncernbidrag redovisas efter sin ekonomiska innebörd, vanligen som utdelning respektive aktieägartillskott.

Värderingsprinciper

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

Fordringar

Fordringar har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta. Kundfordringar som är äldre än fem månader räknat från förfallodagen skrivs ned och kostnadsförs i sin helhet.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagens kurs. Kursdifferenser på kundfordringar och leverantörsskulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster.

Varulager

Varulagret, värderat enligt Redovisningsrådets rekommendation nr 2, är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt först-in-först-ut principen (FIFO) respektive verkligt värde. Inkursrisker har därvid beaktats.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden minskat med beräknat restvärde. Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod.

Följande procentsatser för avskrivningar tillämpas:

	Koncernen och moderbolaget
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	
Balanserade utgifter för produktutveckling	20%
Systemprogramvara samt utvecklingsverktyg	25%
Förvärvade programvarurättigheter	10%
Goodwill	5-10%
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	
PC	33%
Datorer/servrar	25%
Övriga inventarier	17-20%
Investeringar i hyrda lokaler	25%

Goodwill

Goodwill skrivs normalt av på 10 år såvida inte förvärvet är av mycket stor betydelse. I dessa fall sker avskrivningen enligt individuell plan. Dessa goodwillavskrivningar tillämpas med hänsyn till att överlönsamheten i form av konsultarbete, underhållsavtal och tilläggslicenser från det förvärvade bolagets kunder bedöms ha denna varaktighet.

Nedskrivningar

De redovisade värdena för koncernens tillgångar kontrolleras vid varje balansdag för att utröna om det finns någon indikation på nedskrivningsbehov (s.k. impairment test), i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 17. Det innebär att om sådan indikation finns så beräknas tillgångens återvinningsvärde som det högsta av nyttjandevärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nedskrivning görs om återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet. Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden till en räntesats före skatt som är tänkt att beakta marknadens bedömning av riskfri ränta och risk förknippad med den specifika tillgången.

Leasing

Redovisningsrådets rekommendation RR 6:99 tillämpas. Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överfört till leasetagaren; om så ej är fallet är det fråga om operationell leasing. I korthet innebär finansiell leasing att objekten redovisas som anläggningstillgång i balansräkningen samtidigt som förpliktelsen att i framtiden betala leasingavgifter redovisas som skuld. Tillgången avskrivs enligt plan medan leasingbetalningarna redovisas som ränta och amortering av skulden. Vid operationell leasing fördelas leasingavgiften över åren med utgångspunkt från utnyttjandet, vilket i undantagsfall kan skilja sig åt från vad som verkligen betalats som leasingavgift under innevarande år.

I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationell leasing.

Kortfristiga placeringar

Kortfristiga placeringar värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet.

Redovisning av intäkter

Nettoomsättning

IBS redovisar intäkter i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR11 (baserad på IAS 18) och Stockholmsbörsens vägledning. Den är baserad på RR11 och reglerna i SOP 97-2 som är US GAAPs principer om "Software Revenue Recognition".

Med nettoomsättning avses fakturerade tjänster i form av konsultarvoden, licensintäkter (brutto) för programvaror, försäljningsintäkter för IBM-hårdvara samt intäkter från försäljning av övrig hårdvara. I övriga intäkter ingår dessutom vidarefakturerade varor och tjänster.

Konsulttjänster intäktsförs normalt på löpande räkning, d.v.s. i takt med att arbetet utförs. Underhålls- och supporttjänster intäktsförs som konsulttjänster, linjärt över kontraktperioden under rubriken konsulttjänster.

Kriterierna för intäktsföring av licensintäkter är:

- skriftligt kontrakt underskrivet av båda parter
- leverans har skett
- licensavgiften skall vara ett fast belopp eller kunna beräknas på ett tillförlitligt sätt
 - kredittiden får ej överstiga 12 månader
 - ingen avhoppsklausul får finnas
- säkerställandet att betalning erhålls.

Initiala licensavgifter intäktsförs (i) vid fullgjord leverans av programvaror enligt kontrakt och då inga väsentliga förpliktelser återstår efter leveransdatum, eller (ii) i takt med färdigställandet, successiv vinstavräkning, då väsentliga anpassningar återstår efter leveransdatum. Fakturerad men ej upparbetad intäkt redovisas som förutbetalad intäkt.

Hårdvaru- och övrig försäljning intäktsförs vid leverans.

Vinstavräkning av fastprisprojekt

Projekt som utförs till fast pris eller på löpande räkning med tak, resultatavräknas i takt med färdigställandet enligt successiv vinstavräkning. Vid löpande räkning med tak utställs normalt fakturor månadsvis enligt utfört arbete. Av den beräknade totala intäkten för ett projekt avräknas under respektive period så stor del som motsvarar de vid periodens slut upparbetade kostnadernas andel av de beräknade totala kostnaderna. För projekt som bedöms kunna innehålla förlustrisker görs löpande individuella reserveringar som "Avsättningar" i balansräkningen.

Avräkning av kontrakterade förnyelseavgifter

Rätten att utnyttja IBS programprodukter upplåts mot licensavgifter (i) initialt, (ii) vid utvidgat nyttjande eller (iii) periodvis som förnyelseavgifter. De två första intäkterna redovisas i enlighet med tredje stycket under rubriken "Nettoomsättning" ovan. Vad gäller förnyelseavgifter har kunden rätt att senast tre månader före nästa tolv månadersperiod säga upp vidare nyttjande. Har så ej skett är kunden skyldig att betala licensen för nästa tolv månadersperiod. Dessa förnyelseavgifter, vilka betalas i förskott, intäktsförs i sin helhet under första månaden av varje förnyelseperiod. Avgifter utöver 12 månader skuldförs som förutbetalda intäkter.

Redovisning av kostnader

Garantikostnader och avsättningar

Beräknade kostnader för produkt- och projektgarantier belastar rörelsens kostnader i samband med att behoven konstateras. En individuell bedömning per kund ligger som grund för denna avsättning och återfinns i balansräkningen som "Projekt- och garantireserv". Bedömningen grundar sig på att företaget har ett formellt eller informellt åtagande som en följd av en inträffad händelse och det är troligt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera åtagandet och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Avsättningar redovisas i enlighet med RR16 Avsättningar, ansvarsförbindelser och eventualtillgångar.

Produktutvecklingsutgifter

IBS utvecklar och säljer egna standardprogramvaror. IBS balanserar produktutvecklingsutgifter i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR15, vilket innebär att programvaran skall vara tekniskt möjlig att färdigställa, det skall finnas erforderliga resurser att fullfölja utvecklingen, den skall kunna användas och säljas, det skall finnas en marknad för produkten, internt eller externt, och den skall medföra framtida ekonomiska fördelar för IBS. Balanserade utvecklingsutgifter klassificeras som immateriella tillgångar och återfinns i balansräkningen som "Balanserade utgifter för produktutveckling". Avskrivningstiden är fem år.

Utgifter för forskning balanseras ej.

Moderbolaget kostnadsför alla produktutvecklingsutgifterna allt eftersom de uppstår. Dock aktiveras och avskrivs dessa i koncernredovisningen.

Skatt på årets resultat

Koncernen tillämpar Redovisningsrådets rekommendation RR9 Inkomstskatter. Total skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Aktuell skatt är skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år. Här ingår även skattejusteringar hänförliga till tidigare perioder. Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder.

Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att medföra skatteutbetalningar i framtiden.

Jämförelsestörande poster

Resultateffekter av särskilda händelser och transaktioner av väsentlig betydelse specificeras inom respektive resultatbegrepp. Exempel på sådana händelser och transaktioner är realisationsresultat vid avyttring av verksamhetsgrenar och betydande anläggningstillgångar, nedskrivningar och omstruktureringskostnader samt övriga jämförelsestörande poster. IBS redovisar dylika poster i resultaträkningen som "Poster av engångskaraktär".

Närstående

Moderbolaget har närståenderelationer som innefattar bestämmande inflytande över sina dotterföretag (se not 17).

Upplysningar om normala transaktioner mellan moderbolaget och dotterföretagen lämnas inte i årsredovisningen. Moderbolaget debiterar management fees till dotterföretagen (se not 18).

Transaktioner med koncernens intresseföretag har inte förekommit.

Till koncernens nyckelpersoner räknas styrelsen och koncernens ledande befattningshavare. Styrelseledamöter samt ledande befattningshavare, inkl. familjer och genom bolag, innehar 6,5% av aktierna i IBS. Styrelsen beskrivs på sidan 27 i årsredovisningen. Till IBS ledande befattningshavare räknas VD och koncernchef Magnus Wastenson, vice VD och finansdirektör Per-Arne Sendrén samt vice VD och marknadsdirektör Gustaf Lindgren (se sidan 26). I not 1 redogörs för löner och andra ersättningar, kostnader och förpliktelser som avser pensioner och liknande förmåner samt avtal avseende avgångsvederlag.

Noter

Belopp i mkr om ej annat anges.

NOT 1. ANSTÄLLDA, PERSONALKOSTNADER OCH ARVODEN TILL STYRELSE OCH REVISORER

Medelantal och totalt antal anställda

	Medelantal				Totalt antal	
	2002	varav män	2001	varav män	2002 31 dec	2001 31 dec
Moderbolaget:						
Sverige	150	63%	155	70%	137	161
Dotterbolag:						
Sverige	488	72%	500	68%	457	501
Belgien	200	81%	206	82%	188	206
Frankrike	197	70%	198	70%	160	204
Holland	192	80%	196	82%	183	194
Finland	190	59%	184	57%	178	190
Storbritannien	161	68%	162	61%	153	160
Portugal	139	62%	143	68%	137	143
Danmark	121	75%	137	63%	112	127
USA	82	70%	112	70%	71	92
Schweiz	36	78%	41	70%	30	39
Norge	33	64%	33	64%	30	34
Tyskland	32	69%	31	65%	35	30
Spanien	31	74%	45	69%	26	42
Australien	29	86%	31	76%	27	32
Polen	25	80%	39	82%	24	30
Colombia	18	63%	19	71%	17	17
Brasilien	16	69%	19	70%	16	18
Italien	16	63%	15	65%	14	17
Malaysia	7	57%	11	43%	5	9
Singapore	3	67%	2	50%	3	2
Hong Kong	2	50%	3	66%	0	3
Mexiko	1	100%	1	100%	1	1
Totalt i dotterbolag	2 019	71%	2 128	69%	1 867	2 091
Totalt i koncernen	2 169	71%	2 283	69%	2 004	2 252

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2002		2001	
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader (varav pension)	Löner och ersättningar	Sociala kostnader (varav pension)
Moderbolaget	74.8	34.7 (¹⁾ 10.6)	62.6	31.2 (¹⁾ 8.7)
Dotterbolag	979.6	272.9 (²⁾ 85.4)	963.7	264.7 (²⁾ 69.9)
Koncernen totalt	1 054.4	307.6 (²⁾ 96.0)	1 026.3	295.9 (²⁾ 78.6)

¹⁾ Av moderbolagets pensionskostnader avser 2.0 (f.å. 0.8) mkr gruppens styrelse, VD och vice VD. Företagets utestående pensionsförpliktelser till dessa betalas löpande varje år.

²⁾ Av koncernens pensionskostnader avser 4.7 (f.å. 5.0) mkr gruppens styrelser och VD:ar. Koncernens utestående pensionsförpliktelser till dessa betalas löpande varje år.

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelse, VD, vice VD och övriga anställda

	2002			2001		
	Styrelse VD, vVD anställda	Övriga anställda	Totalt	Styrelse VD, vVD anställda	Övriga anställda	Totalt
Moderbolaget						
Sverige	4.8	70.2	75.0	3.1	59.5	62.6
(varav rörlig del)	-	4.0	4.0	-	2.3	2.3
Dotterbolag i Sverige						
Summa	5.2	214.2	219.4	5.1	202.0	207.1
(varav rörlig del)	0.9	10.5	11.4	1.2	8.3	9.5
Dotterbolag i övriga Europa						
Summa	34.4	639.6	674.0	29.6	604.7	634.4
(varav rörlig del)	9.1	58.6	67.7	5.6	37.8	43.3
Dotterbolag i resten av världen						
Summa	8.1	78.1	86.2	8.3	113.9	122.2
(varav rörlig del)	-	1.4	1.4	0.2	2.1	2.3
Koncernen totalt						
Summa	52.5	1 002.1	1 054.6	46.1	980.1	1 026.2
(varav rörlig del)	10.0	74.5	84.5	7.0	50.5	57.4

Ersättning till ledande befattningshavare

Principer och beslutsprocess:

Arvoden till styrelsens ordförande och ledamöter utgår i enlighet med beslut i bolagsstämman. Avtal om pension, avgångsvederlag eller annan förmån för styrelsens ledamöter finns ej. IBS har en kommitté för anställningsvillkor som handlägger löne- och pensionsfrågor för VD och övriga ledande befattningshavare. I kommittéen ingår Gunnar Rylander och Elisabet Annell från styrelsen. Till IBS ledande befattningshavare räknas VD och koncernchef Magnus Wastenson, vice VD och finansdirektör Per-Arne Sendrén samt vice VD och marknadsdirektör Gustaf Lindgren.

IBS VD och koncernchef, fr.o.m 1 oktober 2002, är Magnus Wastenson. VD fram till det datumet var Staffan Ahlberg som kvarstår som styrelseledamot. Marknadsdirektör och vice VD är Gustaf Lindgren, fr.o.m 1 september 2002. Dessförinnan hade Magnus Wastenson motsvarande befattning. Fr.o.m. 1 oktober är Per-Arne Sendrén finansdirektör och vice VD.

Beloppen nedan anger respektive tjänsters totala ersättning under året. Därvid inkluderas ersättning till personer som bytt befattning under året, samt till personer som vid årets slut ej längre var anställda i företaget.

Ersättningar och övriga förmåner under året, exklusive sociala kostnader:

	Styrelse-arvode	Grundlön	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Övrig ersättning	Totalt
Styrelsens ordförande	0.2					0.2
Övriga styrelse-ledamöter	0.5					0.5
VD		2.1	0.03	1.69		3.8
Andra ledande befattningshavare		3.0	0.07	0.48	1.2	4.8
Summa	0.7	5.1	0.10	2.17	1.2	9.3

Verkställande direktören har under 2002 uppburit en fast lön inklusive värdet av bilförmån om 2 148 tkr. Övriga förmåner i tabellen är förmåner för bil och bränsle. I pensionskostnad ovan ingår belopp till tidigare koncernchef med 1.5 mkr. Övrig ersättning har utgått till tidigare finansdirektör. Respektive befattningshavares aktieinnehav och teckningsoptioner anges per person på sidan 26. Teckningsoptionerna har förvärvats som en del i det optionsprogram som beskrivs på sidan 30. Pensionsförmånerna (samtliga är förmånsbestämda) är enligt normal ITP-plan med pension från 65 år för ovanstående befattningshavare. I de fall som s.k. tiotaggarlösning förekommer, tillämpas lika premie som för traditionell ITP-plan. Rörlig ersättning utgår i enlighet med bolagets resultat. För år 2002 har ingen rörlig ersättning utgått till ovanstående personer.

Styrelsen har rätt att med omedelbar verkan skilja VD från hans anställning, varvid VD å sin sida har rätt till ersättning motsvarande två fasta årslöner. VDs uppsägningstid är 12 månader. För det fall nuvarande ägarförhållanden ändras så att ny ägare får det egentliga inflytandet över bolaget har VD rätt att anse sig uppsagd. För andra ledande befattningshavare enligt ovan gäller uppsägningstid om 6-12 månader.

Ersättning till revisionsbolagen

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
KPMG revisorer revisionuppdrag andra uppdrag	4.2	4.0	1.2	0.9
Övriga revisorer revisionuppdrag övriga uppdrag	0.3	0.3	-	-
	0.2	0.5	-	-
	6.6	6.3	2.1	1.2

NOT 2. NETTOOMSÄTTNING PER LAND

	2002	2001
Sverige	709.2	707.0
Belgien	352.2	358.1
Holland	244.2	211.7
Frankrike	236.0	296.4
Storbritannien	224.7	224.4
Finland	200.4	187.8
Danmark	154.6	144.4
Portugal	117.4	148.4
USA	103.4	146.5
Schweiz	52.9	58.8
Tyskland	44.7	36.2
Norge	36.9	40.7
Australien	30.7	34.4
Spanien	22.3	28.7
Polen	17.4	22.8
Brasilien	16.6	14.1
Italien	12.6	16.2
Colombia	10.9	14.8
Singapore	4.2	4.0
Malaysia	1.0	5.5
Mexiko	0.4	0.9
Hong Kong	0.3	2.0
Eliminerings inkl. Moderbolaget	-75.9	-80.1
	2 517.1	2 623.7

NOT 3. JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Omstruktureringskostnader	-130.2	-	-28.2	-
Engångsnedskrivning av goodwill	-6.1	-	-	-
	-136.3	-	-28.2	-

NOT 4. AV- OCH NEDSKRIVNINGAR AV ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
<i>Avskrivningar enligt plan fördelade per tillgång</i>				
Balanserade utgifter för produktutveckling	-48.1	-36.1	-	-
Goodwill	-29.8	-29.6	-	-
Förvärvat programvara	-1.6	-	-0.8	-
Finansiella leasingavtal	-17.5	-20.3	-	-
Inventarier	-44.5	-49.6	-2.1	-3.2
	-141.5	-135.6	-2.9	-3.2
<i>Nedskrivningar</i>				
Goodwill	-6.1	-	-	-
<i>Avskrivningar enligt plan fördelade per funktion</i>				
Totala direkta kostnader	-53.9	-92.9	-	-
Produktutvecklingskostnader	-58.9	-11.6	-1.6	-2.3
Försäljnings- och marknadsföringskostnader	-12.4	-13.3	-0.3	-0.4
Administrativa kostnader	-16.3	-17.8	-1.0	-0.5
	-141.5	-135.6	-2.9	-3.2

Under 2002 har en ny beräkningsmetod införts vilket innebär att "Avskrivningar för balanserade utgifter för produktutveckling" flyttats från "Kostnader för programvarulicenser" till "Produktutvecklingskostnader".

NOT 5. RÖRELSERESULTAT PER MARKNAD

	Koncernen	
	2002	2001
Sverige	12.5	28.7
Övriga Europa	-12.2	75.0
Resten av världen	-35.5	-20.7
Moderbolaget inkl. koncernjusteringar	-144.2	-115.0
	-179.4	-32.0

NOT 6. RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

	Moderbolaget	
	2002	2001
Utdelning från dotterbolag	28.4	19.8
Erhållna koncernbidrag redovisade som utdelning	13.5	25.9
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-39.0	-55.2
Lämnade koncernbidrag redovisade som ej aktiverbara aktieägartillskott	-4.0	-10.4
Nedskrivning av aktieägartillskott	-	-1.5
	-1.1	-21.4

NOT 7. RÄNTEINTÄKTER OCH LIKANDE RESULTATPOSTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Ränteutgifter från koncernföretag	-	-	12.4	11.7
Ränteutgifter från övriga	5.0	6.2	0.3	0.1
	5.0	6.2	12.7	11.8

NOT 8. RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE RESULTATPOSTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Räntekostnad ingående i finansiella leasingavtal	-3.8	-3.1	-	-
Räntekostnader till koncernföretag	-	-	-5.0	-3.7
Externa räntekostnader på räntebärande lån	-11.2	-12.1	-7.6	-4.1
	-15.0	-15.2	-12.6	-7.8

NOT 9. KURSVINSTER OCH KURSFÖRLUSTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Valutakursdifferenser som ingår i rörelseresultatet	-0.6	6.4	-0.6	1.2
Finansiella valutakursdifferenser	-6.1	3.9	-8.5	13.8
	-6.7	10.3	-9.1	15.0

NOT 10. BOKSLUTSDISPOSITIONER

	Moderbolaget	
	2002	2001
Skillnad mellan bokförd avskrivning och avskrivning enligt plan av inventarier	1.8	0.0
Periodiseringsfond	0.7	-
	2.5	0.0

NOT 11. SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Aktuell skatt	-15.0	-28.6	-1.3	-0.9
Uppskjuten skatt	12.9	2.3	-	5.1
	-2.1	-26.3	-1.3	4.2

	2002	Koncernen		
		%	2001	%
<i>Redovisat resultat före skatt</i>	-198.8		-38.6	
Förväntad skattekostnad enligt svensk lagstadgad skattesats	55.7	28%	10.8	28%
Skilnader i utländska lagstadgade skattesatser	7.9	4%	1.7	5%
Skatt hänförlig till tidigare år och effekt av ändrade skattesatser	-4.5	-2%	2.5	6%
Underskott för vilka skattevärde ej beaktats	-31.6	-16%	-14.6	-38%
Nedskrivning av uppskjutna skattefordringar	-10.2	-5%	-8.5	-22%
Goodwillavskrivning, koncernmässig	-8.4	-4%	-8.3	-22%
Övriga ej avdragsgilla kostnader/ej skattepliktiga intäkter	-3.8	-2%	-3.5	-9%
Övrigt, netto	-7.2	-4%	-6.4	-16%
Skattekostnad/effektiv skattesats (%)	-2.1	-1%	-26.3	-68%

	2002	Moderbolaget		
		%	2001	%
<i>Redovisat resultat före skatt</i>	-126.6		-68.1	
Förväntad skattekostnad enligt svensk lagstadgad skattesats	35.4	28%	19.1	28%
Underskott för vilka skattevärde ej beaktats	-32.1	-25%	-3.4	-5%
Ej avdragsgilla kostnader/ej skattepliktiga intäkter	-3.3	-3%	-10.6	-16%
Övrigt, netto	-1.3	-1%	-0.9	-1%
Skattekostnad/effektiv skattesats (%)	-1.3	-1%	4.2	6%

NOT 12. BALANSERADE UTGIFTER FÖR PRODUKTUTVECKLING

	Koncernen	
	2002	2001
<i>Accumulerade anskaffningsvärden</i>		
Vid årets början	156.0	124.3
Årets aktiveringar	57.4	69.8
Färdigavskrivet	-40.2	-39.5
Årets omräkningsdifferenser	-2.5	1.4
	170.7	156.0
<i>Accumulerade avskrivningar enligt plan</i>		
Vid årets början	-69.0	-71.4
Färdigavskrivet	40.2	39.5
Årets avskrivning enligt plan	-48.1	-36.1
Årets omräkningsdifferenser	1.6	-1.0
	-75.3	-69.0
Redovisat värde vid årets slut	95.4	87.0

NOT 13. GOODWILL

	Koncernen	
	2002	2001
<i>Accumulerade anskaffningsvärden</i>		
Vid årets början	358.3	300.1
Nyanskaffningar	6.0	51.6
Nedläggning/avyttringar	-1.5	-6.2
Omklassificeringar (förvärvad programvara)	-	-4.5
Årets omräkningsdifferenser	-9.1	21.0
	353.7	362.0
<i>Accumulerade avskrivningar enligt plan</i>		
Vid årets början	-85.5	-57.4
Nedläggning/avyttringar	1.1	5.1
Omklassificeringar (förvärvad programvara)	-	0.3
Årets avskrivning enligt plan	-29.8	-29.6
Årets omräkningsdifferenser	3.9	-3.9
	-110.3	-85.4
<i>Accumulerade nedskrivningar</i>		
Vid årets början	-	-
Årets nedskrivning	-6.1	-
	-6.1	-
Redovisat värde vid årets slut	237.3	276.6

NOT 14. FÖRVÄRVAD PROGRAMVARA

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
<i>Accumulerade anskaffningsvärden</i>				
Vid årets början	16.9	-	4.2	-
Nyanskaffningar	0.0	-	-	-
Omklassificeringar	-	16.9	-	4.2
Årets omräkningsdifferenser	-0.1	-	-	-
	16.8	16.9	4.2	4.2
<i>Accumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Vid årets början	-9.3	-	-2.4	-
Omklassificeringar	-	-9.3	-	-2.4
Årets avskrivning enligt plan	-1.6	-	-0.8	-
Årets omräkningsdifferenser	0.0	-	-	-
	-10.9	-9.3	-3.2	-2.4
Redovisat värde vid årets slut	5.9	7.6	1.0	1.8

NOT 15. INVENTARIER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
<i>Accumulerade anskaffningsvärden</i>				
Vid årets början	423.4	393.9	12.0	13.1
Nyanskaffningar	35.5	38.5	1.4	5.1
Förvärv av dotterbolag/Fusion	1.2	3.5	3.4	-
Avyttringar och utrangeringar	-22.9	-20.8	-3.3	-2.0
Omklassificeringar (förvärvad programvara)	-	-12.4	-	-4.2
Årets omräkningsdifferenser	-15.3	20.7	-	-
	421.9	423.4	13.5	12.0
<i>Accumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Vid årets början	-319.1	-279.5	-7.0	-8.1
Förvärv av dotterbolag/Fusion	-0.7	-2.0	-3.1	-
Avyttringar och utrangeringar	17.7	17.1	3.3	1.9
Omklassificeringar (förvärvad programvara)	-	9.0	-	2.4
Årets avskrivning enligt plan	-44.5	-49.6	-2.1	-3.2
Årets omräkningsdifferenser	11.2	-14.1	-	-
	-335.4	-319.1	-8.9	-7.0
Redovisat värde vid årets slut	86.5	104.3	4.6	5.0

NOT 16. LEASING

	Koncernen	
	2002	2001
<i>Maskiner som innehas under finansiella leasingavtal ingår med följande belopp</i>		
Anskaffningsvärde	84.5	85.6
Accumulerade avskrivningar	-40.7	-40.0
	43.8	45.6

Årets betalningar samt framtida finansiella och operationella leasingavtal som förfaller till betalning per år enligt nedan:

	Koncernen	Koncernen
	Finansiell leasing	Operationell leasing
Årets betalningar 2002	18.7	106.1
2003	17.2	94.1
2004	14.2	75.9
2005	8.6	55.6
2006	3.1	41.7
2007	0.7	37.2
Senare år	-	26.7
Summa framtida betalningar 2003 och framåt	43.8	331.2

Operationell leasing består till största delen av lokalyr. Finansiell leasing omfattar främst leasing av bilar och datautrustning.

NOT 17. ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

	Modetbolaget 2002	2001
Vid årets början	399,2	330,6
Lämnade aktieägarlånskort/ Nyemission	31,6	111,4
Nedskrivning aktier i dotterbolag	-39,0	-56,7
Försäljning av aktier i dotterbolag/Fusion	-4,5	-13,1
Förvärfv av aktier i dotterbolag	7,5	27,0
Bokfört värde vid årets slut	394,8	399,2

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

Modelbolaget	IBS ABs innehav	Dotterbolagens innehav	Dotterbolagens innehav	Organisationsnummer	Säte	Antal andelar	Andel i %	Bokfört värde 2002	Bokfört värde 2001
IBS Sverige AB				556284-3812	Linköping, Sverige	1 000	100	80,8	80,8
IBS Konsult AB		(Component Innovation Sweden AB) Fusion 2002		556494-8148	Göteborg, Sverige	1 000	100	34,8	29,0
IBS Norra Norrland AB (IBS NetCommerce AB) Fusion 2002				556585-8023	Kungälv, Sverige	1 000	100	-	3,0
IBS Vertex AB				556303-1458	Umeå, Sverige	700	100	21,6	18,7
IBS Mapics Solutions AB				556212-8990	Vetlanda, Sverige	3 200	100	-	4,4
IBS Norge A/S				556443-2200	Linköping, Sverige	2 000	100	8,9	7,9
IBS Danmark A/S				556576-6382	Sofia, Sverige	1 000	100	0,9	0,1
Oy International Business Systems IBS Ab		Progma Oy		936 723 349	Oslo, Norge	751	100	4,0	4,0
International Business Systems N.V.				71 13 32 14	Farum, Danmark	20	100	10,8	10,8
IBS Benelux B.V.				1150908	Helsingfors, Finland	40 000	100	16,4	16,4
				1009330	Helsingfors, Finland	10	100	10,6	10,9
				426 362 015	Sint-Martens-Latem, Belgien	3 850	100	40,5	40,5
				86 06 493	Nieuwegein, Holland	23 400	100	37,1	23,8
				007 627 169	Nieuwegein, Holland	300	100	160,6	164,6
				436 179 948	Zaventem, Belgien	2 499	100	0,6	0,6
					Nieuwegein, Holland	40 000	100	0,0	0,0
				457 204	Cyberjaya, Malaysia	2	100	4,1	4,2
IBS France S.A.		Assistance à la Gestion et l'Informatique (AGI) S.A. International Business Systems Consulting S.A. Illys Consulting S.A. Excelisus Consulting Group S.A. Advanced Consulting Systems (ACS) S.A. (JP Services S.A.) Salt 2002	International Business Systems (IBS) Singapore Pte Ltd International Business Systems (IBS) Hong Kong Ltd	1 999 055 53G	Singapore	2	100	0,0	0,0
				741 639	Hong Kong	2	100	0,0	0,0
				62 309 844 918	Puteaux, Paris, Frankrike	2772 369	97	63,8	56,9
				66 300 569 068	Puteaux, Paris, Frankrike	20 000	100	5,1	5,4
				23 314 269 751	Puteaux, Paris, Frankrike	20 300	100	10,3	10,5
				69 381 879 998	Lyon, Frankrike	10 000	100	5,9	6,0
				18 408 374 270	Puteaux, Paris, Frankrike	8 797	88	8,3	8,0
				03 432 193 100	Puteaux, Paris, Frankrike	10 000	100	1,4	1,4
				00 387 560 352	Dreux, Frankrike	952	19	-	2,9
				118 667 367	Hamburg, Tyskland	-	75	2,7	2,7
				8951008330	Wroclaw, Polen	250	100	8,5	8,5
				2570253	Bracknell Berks, Storbritannien	359	100	4,9	5,6
				2670201	Bracknell Berks, Storbritannien	520	100	0,1	8,0
				1594539	Milano, Italien	-	77	0,5	1,5
IBS Hostettler Holding AG		IBS Hostettler AG IBS Hostettler AG Thailand IBS Micro Computer AG		-	Niederrangen, Schweiz	1 725	75	7,0	7,0
				3172	Niederrangen, Schweiz	800	100	2,5	2,5
				8800	Thailwil, Schweiz	300	100	0,6	0,6
				3172	Niederrangen, Schweiz	400	100	1,3	1,4
IBS Informatica Consultadora S.A.		IBS Proyectos e Soluciones Informaticas Espania SL GTM Consultores S.A. IBS (Portugal) It-Solucoes Informaticas S.A.		502 183 367 816 00 512 582 35 854 502 183 012	Porto, Portugal Madrid, Spanien Barcelona, Spanien Porto, Portugal	22 500 40 000 12 000 10 000	88 100 75 100	24,9 2,4 7,2 3,4	24,9 2,5 7,4 3,5
IBS Australia Pty. Ltd. IBS Network400 Pty. Ltd A.C.N. IBS Solutions Pty. Ltd IBS Business Solutions S.A. IBS Solutions Mexico S.A.de C.V. International Business Systems United States Inc.			INFOX, Consultadora, Treinamento e Implem., Ltda	60 910 858 000 115 90 079 208 84 987 477 675 593 031 830060653-7 RFC ISM 000 919 6C2 -	Sao Paulo, Brasilien Sydney, Australien Melbourne, Australien Melbourne, Australien Bogotá, Colombia Monterrey, Mexiko Folsom, Kalifornien, USA	12 100 150 000 1 081 2 - - 50 000	100 100 100 100 86 100 100	7,6 4,3 14,8 1,5 3,9 1,3 0,8	3,8 4,3 14,8 1,5 3,9 1,3 24,8

NOT 18. FORDRINGAR HOS KONCERNFÖRETAG

	Moderbolaget	
	2002	2001
Vid årets början	204.0	236.6
Tillkommande	12.5	61.2
Reglerade	-58.1	-93.8
Vid årets slut	158.4	204.0

Av moderbolagets försäljning under räkenskapsåret om 173.7 mkr, avser 169.9 mkr försäljning till andra koncernföretag, vilken till största del består av management fees. Av moderbolagets inköp ingår bland totala rörelsekostnader om -290.6 mkr inköp i form av inhyrda konsulter från andra koncernföretag med -39.8 mkr.

NOT 19. ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
<i>Accumulerade anskaffningsvärden</i>				
Vid årets början	0.4	1.6	0.1	0.1
Tillkommande andelar	0.0	0.6	-	-
Avyttrade andelar och nedskrivningar	-0.2	-0.7	-	-
Årets resultat	0.0	-1.1	-	-
Bokfört vid årets slut	0.2	0.4	0.1	0.1

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

Intresseföretag	Andelar i % ¹⁾	Kapitalandelens värde
<i>Direkt ägda</i>		
Expert Invest AB, Sverige	40	0.1
ASW Systems Kft, Ungern	25	0.0
<i>Indirekt ägda</i>		
Expand to the world N.V., Belgien	26	0.1
		0.2

¹⁾ Ägarandelen av kapitalet avses, vilken även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.

NOT 20. ANDRA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Vid årets början	14.4	25.2	0.1	1.0
Tillkommande fordringar	2.5	5.2	-	0.1
Reglerade fordringar	-3.4	-15.9	-	-0.1
Omklassificeringar	-0.8	-0.9	-	-0.9
Årets valutakursdifferenser	-0.3	0.8	-	-
Vid årets slut	12.4	14.4	0.1	0.1

NOT 21. FÖRUTBETALDA KOSTNADER, UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Förutbetalad hyra	10.1	11.4	2.1	1.4
Övriga förutbetalda kostnader	25.3	28.9	2.7	2.8
Upplupen räntetäkt	0.3	0.2	-	-
Upplupna programvarulicenser	44.1	25.4	-	-
Upplupna konsulttjänster	20.8	24.1	-	-
Upplupna hårdvaru- och övriga intäkter	7.3	13.6	-	-
Övriga upplupna intäkter	3.6	6.1	-	-
	111.5	109.7	4.8	4.2

NOT 22. KORTFRISTIGA PLACERINGAR

	Koncernen	
	2002	2001
Marknadsvärde/Bokfört värde	19.7	18.7

Kortfristiga placeringar utgörs av finansiella instrument med en löptid på upp till tre månader.

NOT 23. EGET KAPITAL

	Aktiekapital	Bundna fonder	Fritt eget kapital	Totalt eget kapital
2001				
Koncernen				
Vid årets början 2001-01-01	15.8	616.5	124.9	752.2
Extern utdelning			-1.3	-1.3
Nyemission inkl teckningsoptioner	0.1	10.4		10.5
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		-2.0	2.0	
Årets resultat			-65.1	-65.1
Årets omräkningsdifferenser		8.1	14.3	22.4
Vid årets slut 2001-12-31	15.9	633.0	74.8	723.7

	Aktiekapital	Bundna fonder	Fritt eget kapital	Totalt eget kapital
2002				
Koncernen				
Vid årets början 2002-01-01	15.9	633.0	74.8	723.7
Extern utdelning			-0.6	-0.6
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		-6.7	6.7	
Årets resultat			-195.7	-195.7
Årets omräkningsdifferenser		-12.1	2.5	-9.6
Vid årets slut 2002-12-31	15.9	614.2	-112.3	517.8

Specifikation av ackumulerad kursdifferens i eget kapital:

Vid årets början	4.3
Årets kursdifferens i utländska dotterbolag	-13.9
Årets effekt av valutasäkring av nettoinvestering i utländska dotterbolag	4.3
Vid årets slut	-5.3

IBS har för närvarande ett pågående optionsprogram. Programmet emitterades under 2000 och omfattar 5 miljoner teckningsoptioner. Varje option ger innehavaren rätt att 2004/2005 teckna en ny B-aktie till priset 65 kr. Teckningsoptionerna är riktade till ledande befattningshavare och nyckelpersoner inom koncernen. Den 31 december 2002 var ca 2.4 miljoner optioner placerade hos personalen. Under 2002 löpte optionsprogrammet som utfärdats 1998 ut. Optionsprogrammet omfattade 5.0 miljoner optioner som gav innehavarna rätt att under perioden juli-december 2002 teckna nya B-aktier till lösenpriset 40.60 kr. Eftersom inlösenpriset låg väsentligt över aktiekursen skedde ingen inlösen och således inget kapitaltillskott eller utspädning.

	Aktiekapital	Överkursfond	Reservfond	Fritt eget kapital	Totalt eget kapital
--	--------------	--------------	------------	--------------------	---------------------

2001					
Moderbolaget					
Vid årets början enligt fastställd balansräkning för föregående år					
2001-01-01	15.8	467.9	65.7	17.0	566.4
Effekt av byte av redovisningsprincip för redovisning av skatter - Balanserade vinstmedel				16.2	16.2
Vid årets början justerat i enlighet med ny redovisningsprincip					
2001-01-01	15.8	467.9	65.7	33.2	582.6
Nyemission/ Apportemission	0.1	10.4			10.5
Fusionsresultat				1.5	1.5
Årets resultat				-63.9	-63.9
Vid årets slut 2001-12-31	15.9	478.3	65.7	-29.2	530.7

	Aktiekapital	Överkurs-fond	Reserv-fond	Fritt eget kapital	Totalt eget kapital
2002					
Moderbolaget					
Vid årets början					
2002-01-01	15.9	478.3	65.7	-29.2	530.7
Förlusttäckning från överkursfond		-29.2		29.2	
Fusionsresultat				-1.2	-1.2
Årets resultat				-127.9	-127.9
Vid årets slut					
2002-12-31	15.9	449.1	65.7	-129.1	401.6

Den 31 december 2002 bestod aktiekapitalet av följande antal aktier:
 3 150 000 A-aktier med 10 röster per aktie à nominellt 0.20 kr = 630 000 kr;
 76 458 030 B-aktier med 1 röst per aktie à nominellt 0.20 kr = 15 291 606 kr.

NOT 24. UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN OCH SKATTESKULD

	Koncernen		Koncernen		Netto	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001
Uppskjuten fordran						
Anläggningstillgångar	-	2.1	-33.0	-34.9	-33.0	-32.8
Omsättningstillgångar	3.4	3.1	-0.2	-0.8	3.2	2.3
Avsättningar och kortfristiga skulder	7.5	9.8	-1.0	-0.6	6.5	9.2
Periodiseringsfond	-	-	-0.2	-0.6	-0.2	-0.6
Aktivering av skattevärde i underskott	59.5	45.1	-	-	59.5	45.1
Summa	70.4	60.1	-34.4	-36.9	36.0	23.2
Nettning	-27.2	-22.5	27.2	22.5		
Totalt enligt balansräkningen	43.2	37.6	-7.2	-14.4	36.0	23.2

Moderbolagets uppskjutna skattefordran om 21.3 (21.3) mkr är aktivering av skattevärdet i underskott. Totala skattemässiga underskottsavdrag för moderbolaget är 191.9 (76.1) mkr från vilket avgår ej aktiverbara underskott om -115.8 (0.0) mkr.

NOT 25. ÖVRIGA AVSÄTTNINGAR, PROJEKT OCH GARANTIRESERV

	Koncernen	
	2002	2001
Projekterserv och garantiåtaganden	20.8	13.9
Övrigt	4.3	4.7
	25.1	18.6
Redovisat värde vid periodens ingång	18.6	22.8
Avsättningar som gjorts under perioden	22.1	12.2
Belopp som tagits i anspråk under perioden	-7.9	-6.2
Outnyttjat belopp som har återförts under perioden	-7.7	-10.2
Redovisat värde vid periodens utgång	25.1	18.6

NOT 26. LÅNGFRISTIGA SKULDER TILL KREDITINSTITUT

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Förfallotidpunkt 1-5 år från balansdagen	23.1	33.8	17.5	22.5
Förfallotidpunkt senare än fem år från balansdagen	-	-	-	-
Finansiella leasingavtal	26.6	24.5	-	-
	49.7	58.3	17.5	22.5

NOT 27. KORTFRISTIGA SKULDER TILL KREDITINSTITUT

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Beviljad checkräkningskreditlimit	296.3	288.1	150.0	197.5
Outnyttjad del	-120.9	-123.6	-16.3	-77.9
Utnyttjat kreditbelopp*	175.4	164.5	133.7	119.6
Finansiella leasingavtal	17.2	21.5	-	-
Övriga kortfristiga lån	4.5	5.5	-	-
	197.1	191.5	133.7	119.6

* Skulderna är förenade med villkor knutna till resultat och ställning, s.k. covenant.

NOT 28. STÄLLDA SÄKERHETER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Företagsintekningar	3.5	3.5	0.3	0.3
Tillgångar med äganderättsförbehåll	9.7	1.7	-	-
Aktier i dotterbolag	109.8	-	109.8	-
Fordringar	95.6	103.8	60.0	60.0
Övriga	0.7	18.6	-	-
	219.3	127.6	170.1	60.3

Säkerhet för skulder (långa och korta) till kreditinstitut ingår bland "Tillgångar med äganderättsförbehåll" och "Aktier i dotterbolag".

NOT 29. UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Upplupna räntekostnader	0.1	0.6	-	-
Upplupna personalrelaterade kostnader	193.4	182.1	22.9	16.0
Övriga upplupna kostnader	87.8	70.0	7.9	4.0
Förutbetalda intäkter	129.4	70.6	-	-
	410.7	323.3	30.8	20.0

NOT 30. ANSVARSFÖRBINDELSER

	Koncernen	
	2002	2001
Borgensförbindelser dotterbolag och övriga *	86.3	52.2
Övriga ansvarsförbindelser **	21.9	24.0
	108.2	76.2

* Fullgörandegarantier hos moderbolaget avseende dotterbolagens bankförbindelser och IBM finansiering.

** Fullgörandegarantier hos dotterbolaget i Danmark avseende IBM och Hertz finansiering. Beträffande beloppen motsvarar de det beräknade åtagandet per balansdagen.

Twister och rättsliga processer

Den internationella affärsverksamheten medför att tvister och rättsliga processer uppstår där IBS med dotterbolag blir indragna.

IBS ABs dotterbolag i USA, liksom moderbolaget, är inblandade i rättstvister med ett USA-baserat bolag. Detta bolag har ställt motkrav mot både IBS AB och IBS US. Dom har meddelats i september 2001 mot IBS US, innebärande att IBS US i den lokala instansen ådömts att betala ca USD 4m. IBS tillbakavisar bestämt samtliga krav och domen har överklagats till högre instans.

Enligt IBS styrelses bedömning, kommer dessa tvister och rättsliga processer inte att ha någon avgörande inverkan på vare sig IBS ställning, resultat eller kassaflöde.

NOT 31. FUSION

Under året har fusion genomförts i moderbolaget avseende IBS NetCommerce AB, Org nr 556212-8990. Resultaträknings- och balansräkningsposterna i bolaget per fusionsdagen 2002-12-31 framgår nedan:

Nettoomsättning	0.0
Rörelseresultat	-1.8
Anläggningstillgångar	0.2
Omsättningstillgångar	3.1
Obeskattade reserver	0.6
Skulder	1.1

NOT 32. JUSTERINGAR FÖR POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Avsättningar	6.5	-5.5	-	-
Av- och nedskrivningar	141.5	135.6	74.6	59.9
Orealiserade kursdifferenser	9.0	11.4	9.1	-14.7
Ej betalda koncernbidrag/ anteciperad utdelning	-	-	-9.5	-15.5
	157.0	141.5	74.2	29.7

NOT 33. FÖRVÄRV AV MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Förvärv av inventarier	-36.0	-39.0	-0.3	-5.1
Förvärv av tillgångar genom finansiell leasing	-9.9	-15.9	-	-
	-45.9	-54.9	-0.3	-5.1

NOT 34. FÖRVÄRV AV DOTTERBOLAG

	Koncernen	
	2002	2001
<i>Förvärvade tillgångar och skulder</i>		
Immateriella anläggningstillgångar	6.1	22.0
Materiella anläggningstillgångar	1.5	0.2
Kortfristiga fordringar	2.4	10.7
Likvida medel	1.5	2.7
Summa tillgångar	11.5	35.6
Långfristiga skulder	-	0.3
Kortfristiga skulder	2.6	7.2
Summa skulder och avsättningar	2.6	7.5
Utbetald köpeskilling	8.9	28.1
Avgår: Likvida medel i den förvärvade verksamheten	-1.5	-2.7
Apportemission	-	-10.4
Påverkan på likvida medel	7.4	15.0

Solna den 21 mars 2003

Gunnar Rylander,

ORDFÖRANDE

Lars V. Kylberg
Johan Björklund

Elisabet Annell
Stig Nordfelt

Staffan Ahlberg
Kai Hammerich

Magnus Wastenson,

VD OCH KONCERNCHEF

Vår revisionsberättelse har avgivits den 21 mars 2003

KPMG Bohlins AB

Anders Malmby

AUKTORISERAD REVISOR

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i IBS AB org.nr 556198-7289.

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i IBS AB för år 2002. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

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

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

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

Stockholm den 21 mars 2003

KPMG Bohlins AB

Anders Malmeby

AUKTORISERAD REVISOR

Ekonomiska definitioner

Andel riskbärande kapital Justerat eget kapital, minoritetsintressen och uppskjutna skatteskulder i procent av balansomslutningen.

Avkastning på eget kapital Årets resultat i procent av genomsnittligt justerat eget kapital.

Avkastning på sysselsatt kapital Resultat efter finansiella poster och återläggning av finansiella kostnader i procent av årets genomsnittliga sysselsatta kapital.

Sysselsatt kapital är balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder och icke räntebärande avsättningar.

Avkastning på totalt kapital Resultat efter finansiella poster och återläggning av finansiella kostnader i procent av årets genomsnittliga balansomslutning.

Balansomslutning är summan av bokförda tillgångar.

Börsvärde Aktiekursen multiplicerad med totalt antal utestående aktier.

Förädlingsvärde Rörelseresultat efter återläggning av personalkostnader.

Genomsnittlig kredittid Genomsnittliga kundfordringar exklusive moms dividerade med nettoomsättningen multiplicerat med antalet dagar i perioden.

Justerat eget kapital Eget kapital inklusive nettodelen efter skatt av övervärden i marknadsnoterade värdepapper.

Justerat eget kapital per aktie Justerat eget kapital dividerat med totalt antal utestående aktier.

Justerat eget kapital per aktie efter utspädning Justerat eget kapital inklusive tillkommande eget kapital dividerat med totalt antal utestående aktier med tillägg för antalet nya aktier som beräknas tillkomma vid en konvertering av optioner till aktier.

Kapitalomsättningshastighet Nettoomsättningen dividerad med genomsnittlig balansomslutning.

Kassaflöde per aktie Kassaflöde efter investeringar dividerat med under året genomsnittligt antal utestående aktier.

Likviditet Omsättningstillgångar exklusive varulager i procent av kortfristiga skulder.

Nettoupplåning Räntebärande skulder reducerade med likvida medel.

Omsättning per anställd Nettoomsättningen dividerat med genomsnittligt antal anställda.

p/e-tal Aktiekursen dividerad med årets resultat per aktie.

Räntetäckningsgrad Resultat efter finansiella poster och återläggning av finansiella kostnader i procent av finansiella kostnader.

Rörelsemarginal Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.

Soliditet Justerat eget kapital inkl. minoritetsintressen i procent av balansomslutningen.

Årets resultat per aktie Årets resultat dividerat med under året genomsnittligt antal utestående aktier.

Årets resultat per aktie efter utspädning Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier med tillägg för det genomsnittliga antalet nya aktier som beräknas tillkomma vid en konvertering av optioner till aktier.

Ordlista

Affärssystem Affärssystem utvecklas för att hantera flöden av information, produkter och resurser inom hela affärsverksamheten. Affärssystem omfattar bl.a. program för försäljning och logistik, ekonomistyrning, material och produktionsstyrning samt personaladministration.

Brandvägg Säkerhetssystem som skall motverka externt intrång på företagets nätverk.

Collaborative commerce Integrerad digital handel och varuförsörjning genom ökad samverkan med affärspartners.

Customer relations management (CRM) CRM är en affärsstrategi för hantering av relationer mellan anställda och kunder. Strategin stöds av särskilda processer och system. Målet är att bygga en långvarig relation till kunden genom förståelse av enskilda behov och preferenser. Härigenom skapas värde för både företag och kund.

Data warehousing Ett system eller en metod för att samla och lagra data från olika system eller delar av system.

e-business Se elektronisk handel.

Electronic Data Interchange (EDI) EDI betecknar flödet av elektronisk information mellan olika parter datasystem. Fördefinierade dokument och formulär skickas elektroniskt, i stället för på papper. Det kan gälla hantering av fakturor och inköpsorder, offerter och reklamationer, osv.

Elektronisk handel Att via datorer och nätverk knyta samman alla som bidrar till att skapa och förverkliga affärer i ett företag, dvs. kunder, personal, leverantörer och samarbetspartners. Detta innebär ökad snabbhet och minskade kostnader tack vare affärer med reducerade manuella mellansteg i kommunikationskedjan. Det kan ske t.ex. via Internet, elektronisk post eller EDI.

Extranät Datorlagrad information som är tillgänglig för intern personal men även för en bestämd extern grupp, t.ex. kunder eller affärspartners.

Facilities management/ASP Utläggning av drift, underhåll och/eller affärssystem på tredje part.

Hårdvara/dator Hårdvaran består av elektroniska och mekaniska komponenter. Apparaten som sådan, dvs. datorn, har till uppgift att ta emot, lagra, bearbeta och presentera data.

Hårdvaruplattform Hårdvaruplattform är den speciella kombinationen av dator, operativsystem och annan systemprogramvara som är tillräcklig eller nödvändig för att kunna installera och använda en eller flera applikationer.

Intranät Datorlagrad information som endast är tillgänglig för företagets anställda.

Nätverk Struktur av två eller flera arbetsstationer (PC, NC eller terminaler) som är ihopkopplade lokalt, nationellt eller internationellt för gemensam datorbehandling eller kommunikation.

Objektorientering En teknik för att utveckla system som bygger på att skriva många oberoende programavsnitt, s.k. objekt, vilka sedan kan byggas samman till större enheter för att genomföra en given uppgift. Kallas även komponentbaserad teknologi.

Server Dator som används för hantering av ett nätverks gemensamma resurser, t.ex. en eller flera persondatorer eller nätverksdatorer.

Supply chain execution Hanterar rationell informations- och orderstyrning mellan kunder och leverantörer såväl som interna funktioner för optimering och styrning av lager. Målsättningen är att få en leverans genomförd och beslut fattas minuter, timmar eller några veckor i förväg.

Supply chain management (SCM) Supply chain management är den elektroniska samordningen av material, information och betalningsflöden mellan företag och deras leverantörer respektive kunder. Avsikten är att få ned ledtider och mellanlager samtidigt som man uppnår förbättrad kundservice och större precision i leveranserna.

Supply chain planning Hanterar försörjningsvägar, nätverk, efterfrågeplanering och prognosticering, produktionsplanering och produktionsstyrning samt distributionsplanering. Den fokuserar på att ta fram långsiktiga beslutsunderlag, veckor eller år i förväg.

WebSphere IBMs nya objektorienterade utvecklingsmiljö för nästa generation programvara.

Historik



Adresser

IBS HUVUDKONTOR

Besöksadress:
Hemvärnsgatan 8, Solna

Postadress:
IBS AB
P.O. Box 1350,
SE-171 26 SOLNA
Sweden
Tel: +46-8-627 23 00
Fax: +46-8-764 59 65
email: info@ibs.se

IBS DOTTERBOLAG

ASIEN

IBS Singapore Pte Ltd.
10 Anson Road,
#31-13 International Plaza
079903 SINGAPORE
Tel: +65-6221 9300
Fax: +65-6225 8200
email: info@ibsap.com

AUSTRALIEN

IBS Australia Pty. Ltd.
PO. Box 6274
Frenchs Forest DC
NSW 2086
Tel: +61-2-9454 6100
Fax: +61-2-9454 6110
email: info@ibsaustralia.com

BELGIEN

NV IBS
X. De Cocklaan 70
B - 9830 Sint-Martens-Latem
Tel: +32-9 280 22 22
Fax: +32-9 280 22 99

BRASILIEN

IBS Brasil - Informática Ltda
Rua Pio XI, 576 - Alto da Lapa
São Paulo - SP
CEP 05060-000
Tel/Fax: +55-11-3832 7093
email: ibs@ibsbrasil.com.br

COLOMBIA

IBS Business Solutions S.A.
Calle 114, No. 6-A-92
Office D501, Centro Commercial
Hacienda Santa Barbara
SANTAFE DE BOGOTÁ, D.C.
Tel: +57-1-637 60 99
Fax: +57-1-213 69 40
email: ibscol@ibscoco.com.co

DANMARK

IBS Danmark A/S
Rådhusstrøget 5
DK-3520 FARUM
Tel: +45-44 99 13 11
Fax: +45-44 99 29 95
email: ibs@ibs.dk

FINLAND

Oy International Business
Systems IBS Ab
P.O. Box 879, Tietokuja 2
FI-00101 HELSINKI
Tel: +358-201-333 11
Fax: +358-201-333 476
email: info@ibs.fi

FRANKRIKE

IBS France SA
Tour Horizon,
52 Quai de Dion Bouton
FR-92806 PUTEAUX CEDEX
Tel: +33-1-41 26 28 00
Fax: +33-1-41 26 28 30
email: marketing@ibs-france.com

HOLLAND

IBS Consist B.V.
Postbus 500, Nevelgaarde 20
NL-3430 AM NIEUWEGEIN
Tel: +31-30-602 66 66
Fax: +31-30-602 10 50
email: info@ibsconsist.nl

ITALIEN

IBS Italia S.p.A.
Via Ariosto, 32
IT-20145 MILANO
Tel: +39-02-438 2171
Fax: +39-02-438 21730
email: info@ibs-italy.com

MEXIKO

IBS Solutions México S.A. de C.V.
Oficinas en El Parque Torre II
Blvd. Díaz Ordaz No. 140 Piso 20
Col. Santa María
Monterrey, NL., 64650
Tel: +52-81 8865 4510
Fax: +52-81 8865 4599
email: ibscol@ibscoco.com.co

NORGE

International Business Systems
Norge AS
Ole Deviks vei 2
N-0666 OSLO
Tel: +47-23 06 89 00
Fax: +47-23 06 89 50
email: ibsnorge@ibs.no

POLEN

IBS Polska Sp.z.o.o.
ul. Strzegomska 52
PL-53611 WROCLAW
Tel: +48-71-79 11 500
Fax: +48-71-79 11 511
email: ibs@ibs.com.pl

PORTUGAL

IBS Portugal
Rua Rei Ramiro, nº 870 - 4º
4400-281 Vila Nova de Gaia
Tel: +351-223771850
Fax: +351-223715487

SCHWEIZ

IBS Hostettler AG
Freiburgstrasse 634
CH-3172 NIEDERWANGEN
Tel: +41-31-981 0555
Fax: +41-31-981 2036
email: info@ibs.ch

SPANIEN

IBS Spain
c/ Caleruega No. 81, 6ª planta
ES-28033 MADRID
Tel: +34-91-383 43 20
Fax: +34-91-383 50 25
email: info@ibsesp.com

IBS Spain
Avenida Meridiana 350, 1º C
ES-08027 BARCELONA
Tel: +34-93-346 41 61
Fax: +34-93-346 90 63
email: gtm@gtm.es

STORBRITANNIEN

IBS Ltd.
IBS House
Elstree Way
BOREHAMWOOD, Herts. WD6 1HZ
Tel: +44-20-8207 5655
Fax: +44-20-8207 6770
email: marketing@ibsuks.com

IBS Public Services Ltd.
2, West Mills
NEWBURY, Berks. RG14 5HG
Tel: +44-1635-308 08
Fax: +44-1635-438 09

SVERIGE

IBS Sverige AB
P.O. Box 1350
SE-171 26 SOLNA
Tel: +46-8-627 23 00
Fax: +46-8-28 85 58
email: info@ibs.se

IBS Sverige AB
P.O. Box 1207
SE-581 12 LINKÖPING
Tel: +46-13-24 65 00
Fax: +46-13-14 00 83

IBS Sverige AB
SE-631 85 ESKILSTUNA
Tel: +46-16-16 29 00
Fax: +46-16-14 66 80

IBS Sverige AB
P.O. Box 965
SE-801 33 GÄVLE
Tel: +46-26-64 77 40
Fax: +46-26-64 77 41

IBS Sverige AB
Mölnadalsvägen 77
SE-412 63 GÖTEBORG
Tel: +46-31-703 30 00
Fax: +46-31-40 60 12

IBS Sverige AB
Solåsvägen 7D
SE-553 03 JÖNKÖPING
Tel: +46-36-30 47 50
Fax: +46-36-12 64 30

IBS Sverige AB
Östergatan 20
SE-211 25 MALMÖ
Tel: +46-40-661 28 00
Fax: +46-40-12 11 45

Mapics Solutions AB
P.O. Box 1350
SE-171 26 SOLNA
Tel: +46-8-627 2300
Fax: +46-8-28 85 58

IBS Konsult AB
Mölnadalsvägen 77
SE-412 63 GÖTEBORG
Tel: +46-31-703 30 00
Fax: +46-31-703 30 70

IBS Konsult AB
P.O. Box 1350
SE-171 26 SOLNA
Tel: +46-8-627 23 00
Fax: +46-8-627 23 78

IBS Norra Norrland AB
P.O. Box 433
SE-901 09 UMEÅ
Tel: +46-90-71 60 00
Fax: +46-90-71 60 99

IBS Vertex AB
P.O. Box 472
SE-581 05 LINKÖPING
Tel: +46-13-12 90 90
Fax: +46-13-13 17 37

TYSKLAND

International Business Systems
(IBS) GmbH
Deelbögenkamp 4c
D-22297 HAMBURG
Tel: +49-40-514 51 0
Fax: +49-40-514 51 111
email: ibsinfo@ibside.de

USA

International Business Systems US
90 Blue Ravine Road
FOLSOM, CA 95630
Tel: +1-916-985 3900
Fax: +1-916-985 4922
email: info@ibsus.com

För aktuell information beträffande IBS övriga kontor
samt affärspartners, ring oss gärna på +46-8-627 23 00
eller besök vår hemsida, www.ibs.se



INTERNATIONAL BUSINESS SYSTEMS

IBS AB, Box 1350, 171 26 Solna. Besöksadress: Hemvärnsgatan 8, Solna Tel: +46-8-627 23 00 infoibs@ibs.se www.ibs.se