

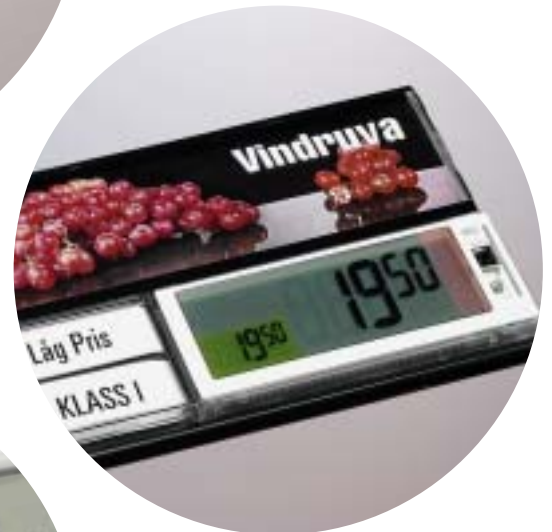
ÅRSREDOVISNING

20
02

PRICER

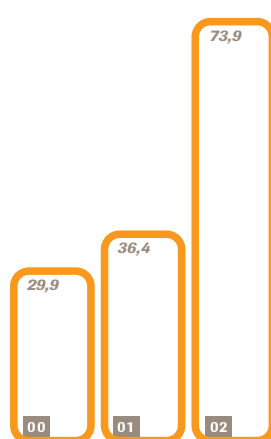


Pricer utvecklar, tillverkar och marknadsför elektroniska pris- och informationssystem primärt för detaljhandeln. Pricers ESL-system (Electronic Shelf Label) är en helhetslösning för elektronisk prismärkning och varuinformation baserad på trådlös kommunikation, etiketter och programvara.



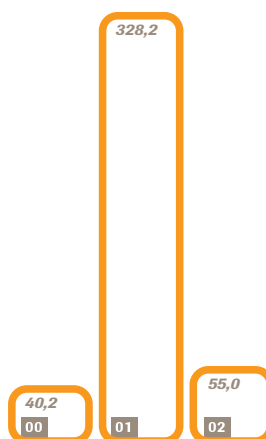
PRICER

- Omsättningen dubblerades till 73,9 (36,4) MSEK
- Rörelseresultatet förbättrades till -44,9 (-85,7) MSEK
- Orderingången för helåret uppgick till 55,0 (328,2*) MSEK
- Nya partneravtal tecknades med AWEK Nord C-POS systems och TOSHIBA TEC EUROPE för den tyska respektive belgiska marknaden
- Likviditeten förstärktes under 2002 med 91,1 MSEK genom nyemission
- Likvida medel uppgick vid årets slut till 70,5 (72,8) MSEK
- Bruttomarginalen ökade till 19 (13) procent



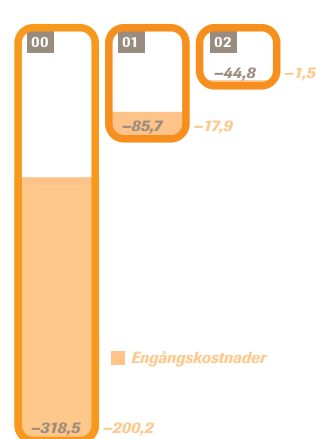
Omsättning MSEK

Under 2002 gick leveranser huvudsakligen till Ishida, Metro och ICA Ahold.



Orderingång MSEK

* 2001 tog Pricer en order från Ishida på ca 307 MSEK att levereras t o m 2007.



Rörelseresultat MSEK

2000 gjordes en nedskrivning av goodwill med 200,2 MSEK. 2002 genomfördes ett åtgärdsprogram som tillsammans med en stark försäljningsökning ledde till en resultatförbättring.

TIDPUNKTER FÖR EKONOMISK INFORMATION

Bolagsstämma hålls torsdagen den 22 maj 2003 kl 17.00 på First Hotel Linné, Skolgatan 45 i Uppsala. Besök gärna Pricers webbplats www.pricer.se för mer information om stämman.

Delårsrapport januari-mars 2003	22 maj 2003
Delårsrapport januari-juni 2003	21 augusti 2003
Delårsrapport januari-september 2003	14 november 2003
Bokslutskommuniké 2003	12 februari 2004
Bolagsstämma 2004	13 maj 2004

Samtliga rapporter upprättas på svenska och engelska och publiceras på Pricers webbplats www.pricer.se. Rapporterna kan också beställas från Pricer AB, Bergkällavägen 20-22, 192 79 Sollentuna.

INNEHÅLL

VD har ordet.....	2	Resultaträkning	18
Detta är Pricer	4	Balansräkning	19
Vision, mål och strategier	5	Kassaflödesanalys.....	20
Marknad och konkurrens	6	Redovisningsprinciper och noter.....	21
Pricers ESL-system	8	Revisionsberättelse.....	27
Försäljning, produktutveckling och tillverkning	10	Femårsöversikt	28
Organisation och medarbetare	11	Definitioner och ordlista.....	29
Affärsrisker	12	Styrelse, ledning och revisorer.....	30
Priceraktien	13	Historik	32
Förvaltningsberättelse	15	Kundreferenser.....omsl. insida	



ÅRET SOM GÅTT

2002 präglades av genomgripande förändringar av Pricers verksamhet för att ytterligare stärka vår fokusering på försäljning och underhåll av våra ESL-system. I årsredovisningen för 2001 framhöll jag att det inte fanns några genvägar till framgång. Idag kan vi konstatera att det målmedvetna förändringsarbetet under det gångna året gett resultat. Vi är på rätt väg, fortfarande är vi en bit från målet, men vår satsning på försäljning har varit framgångsrik.

Under året slutfördes det åtgärdsprogram som vi påbörjade under sista kvartalet 2001. Vi har omformulerat mål och strategier, och gått från att vara ett teknikbolag till ett sälj- och marknadsbolag med kundens behov som drivkraft.

Den nya inriktningen har slagit igenom i våra siffror. Omsättningen fördubblades från 36 MSEK till 74 MSEK och bruttomarginalen stärktes till 19 procent. Vi installerade 1,1 miljoner etiketter jämfört med 0,4 miljoner 2001 och vår partnerstrategi modifierades, vilket lett till nya samarbetsavtal och nya affärer. Delar av tillverkningen flyttades till nya underleverantörer för att ytterligare reducera kostnaden per enhet, samtidigt som våra produkters kvalitet förbättrades. Sist men inte minst säkrade vi den långsiktiga finansieringen av vår verksamhet genom en nyemission som tillförde bolaget 91,1 MSEK.

MARKNADEN STÄRKS

Under 2002 kunde vi notera ett antal positiva händelser på marknaden för ESL-system. Butikernas investeringar i IT-relaterade hjälpmedel fortsätter att öka på våra prioriterade marknader i Västeuropa och Japan. Intresset för en uppgradering och automatisering av hela flödet från inköp till kundinformation växer. De stora kedjorna tar en större andel av dagligvarumarknaden. Det betyder att branschen får ett helt nytt industriellt tänkande efter att tidigare ha dominerats av familjeföretag.

KUNDEN SKA ERBJUDAS EN KOMPLETT HELHETSLÖSNING

Utvecklingen i Frankrike, Tyskland och Storbritannien är särskilt intressant. Här finns de stora kedjorna med uttalade ambitioner att bli än större, mer lönsamma och växa internationellt. Nära nog samtliga dessa större aktörer har redan genomfört eller kommer att genomföra pilotstudier på ESL-system under den närmaste framtiden. Pricer som världens ledande installatör av ESL-system är självklart med i bilden.

Att marknaden för ESL-system generellt är på väg att stärkas är naturligtvis uppmuntrande i sig, men det verkligt glädjande är att detta slagit igenom i Pricers egna försäljningssiffror. Den fördubblade omsättningen under 2002 är ett resultat av att vi kraftigt ökat leveranserna till vår japanska partner Ishida, vunnit viktiga order i Belgien och Frankrike, samt levererat ESL-lösningar till ett antal ICA-butiker. Dessutom fortsätter leveranserna enligt plan till vår viktiga tyska kund Metro, som avisat att företagets satsning på elektrokundskapsprismärkning ytterligare ska förstärkas.

NYA PARTNERS

Under 2002 utvärderade vi och modifierade vår partnerstrategi. Vår ambition är att arbeta med företag som är fokuserade, professionella och har kompletterande produkter så att vi tillsammans kan erbjuda kunden en komplett systemlösning. Pricer står för utveckling och systemkunskap, vår partner för kontakten med och erfarenheten från handeln. Vi stöttar med marknadsföringsinsatser och personlig försäljning samt utbildning när det gäller funktion, installation och service. Under året har vi förstärkt vår säljorganisation i syfte att bearbeta de större kunderna och även följt upp samtliga hittills gjorda installationer – allt för att uppnå en mer nöjd kundkrets.

INFÖR 2003

Det kortsiktiga målet är att ytterligare öka försäljningen kraftigt samt höja bruttomarginalen med 5–10 procentenheter under 2003. Hittills har vi fokuserat både på en sänkning av kostnaderna och en ökning av intäkterna för att förbättra lönsamheten. Självfallet kommer vi att arbeta hårt på en fortsatt kostnadsreduktion, men också på att marknadsföra tillbehör och tilläggstjänster med tydliga mervärden för våra kunder. En fortsatt kraftig volymökning medför också förbättrade kostnadsnivåer.

Självfallet kommer Pricer att med kraft delta i de upphandlingar, som är att vänta i takt med att marknaden för ESL skjuter fart. Pricer har ett gott utgångsläge som beprövat, ledande leverantör till några av världens största detaljhandelskedjor. Förutsättningen för att Pricer ska bli ett lönsamt företag är att vi stärker våra kunders lönsamhet genom det mervärde våra produkter skapar. Det senaste årets satsning på strikt kostnadskontroll parallellt med ökat kvalitets-tänkande ger oss ett utomordentligt utgångsläge för att kunna erbjuda konkurrenskraftiga lösningar.

Slutligen vill jag betona att det faktum att vi dubblat omsättningen och kraftigt förbättrat våra marginaler samtidigt som vi genomfört en mödosam omstrukturering är något som vi ska vara stolta över. Detta hade inte varit möjligt utan en fantastisk insats av alla inom bolaget och våra partners – tack för det!



Jan Forssjö Verkställande direktör
Stockholm den 17 mars 2003

DETTA ÄR PRICER



Pricer grundades i Uppsala 1991 utifrån en affärsidé att förse detaljhandeln med unika pris- och informationssystem för ökad lönsamhet. Verksamheten är baserad på ett antal patent och licenser som både är förvärvade och egenutvecklade. Pricer är sedan 1996 noterat på Stockholmsbörsens O-lista. Bolaget har cirka 27 000 aktieägare, varav de fem största svarade för 28,9 procent av röstetalet vid utgången av 2002.

VERKSAMHET

Pricer utvecklar, tillverkar och marknadsför elektroniska pris- och informationssystem för detaljhandeln. ESL-systemet (Electronic Shelf Label) erbjuder en helhetslösning för elektronisk prismärkning och informationsdisplayer med trådlös kommunikation, elektroniska etiketter och programvara. Pricer utnyttjar både egna och externa resurser vid utveckling av produkterna medan all produktion sker hos underleverantörer.

MARKNAD OCH KUNDER

Pricer uppskattar det totala antalet installerade elektroniska etiketter på världsmarknaden till 15 miljoner vid utgången av 2002. Med cirka 30 procent av totalt antal installerade etiketter ser sig Pricer som marknadsledande på ESL-området.

Målgruppen är i första hand dagligvaruhandeln, men Pricer bearbetar även andra delar av detaljhandeln. Pricers viktigaste geografiska marknader är idag Norden, Västeuropa och Japan. Marknadsföring och försäljning i egen regi sker i huvudsak i de nordiska länderna samt Frankrike, Tyskland och Storbritannien. Bearbetning av övriga marknader görs i partnerskap med agenter och distributörer.

AFFÄRSIDÉ

Pricer erbjuder kompletta integrerade IT-lösningar bestående av elektroniska pris- och informationssystem, så kallade ESL-system. De elektroniska etiketterna med tillhörande programvara är avsedda att väsentligt öka kundnyttan och förbättra förutsättningarna för detaljhandeln.



Pricer har installationer i Belgien, Chile, Danmark, Frankrike, Japan, Norge, Schweiz, Sverige, Sydkorea, Turkiet, Tyskland och USA.



VISION

Pricers vision är att utifrån ett marknadsledarskap förse detaljhandeln med innovativa och högkvalitativa lösningar och verktyg för flexibel prissättning och information.

Pricer ska aktivt stötta handlarens verksamhet beträffande

- kundtillfredsställelse
- kundtillströmning och upplevelser
- effektivitet och prisintegritet
- förbättrad lönsamhet

Pricer ska därutöver aktivt verka för ett nära samarbete med kunderna i syfte att ytterligare utveckla mervärden och affärsmöjligheter med utgångspunkt från kundnyttan.

FÖRÄNDRINGSPROCESS SLUTFÖRD

Mot bakgrund av otillräcklig försäljning och bristande lönsamhet, i kombination med en omogen marknad, tog Pricer under hösten 2001 ett beslut om ett radikalt åtgärds paket. Syftet var att nå lönsamhet och finansiell stabilitet för att därmed kunna garantera bolagets långsiktiga överlevnad. Programmet fullföljdes under 2002. Hela organisationen genomlystes och hänsyn togs till alla aspekter av verksamheten. Åtgärderna omfattade formulering av nya mål och strategier samt fokusering på kärnverksamheten. Det medförde bland annat en minskning av personalstyrkan. En partnerstrategi togs fram och den geografiska marknaden begränsades till ett mindre antal mogna och strategiskt viktiga länder. Fokus lades på att förstärka den egna marknads- och försäljningsverksamheten. Det franska dotterbolaget nyetablerades för att bearbeta de intressanta marknaderna i Frankrike och Storbritannien. För att minska de fasta kostnaderna flyttades huvudkontoret i Sverige. En rad funktioner lades utanför företaget vilket möjliggjorde en större flexibilitet i resursanvändningen.

FRAMGÅNGSFAKTORER

Pricer är ett starkt och välkänt varumärke i dagligvaruhandeln med ett tillförlitligt och väl utprovat system. Företaget har en av marknadens bredaste installationsbaser med 344 installationer i drift. Pricer har stabila partners med kompletterande produkter, som är väl etablerade leverantörer till respektive lands dagligvaruhandel. Företaget har idag världens största fullskaleinstallation på Metro i Tyskland, en av världens största butikskedjor.

För att nå framgång koncentrerar sig Pricer på att stärka kundkontakterna och öka försäljningen. Samtidigt måste kostnaderna per installation sänkas och bruttomarginalen fortsätta förbättras. Det påbörjade arbetet att stärka bearbetning av potentiella kunder och eftermarknad fortgår och likaså det nära samarbete som skapas tillsammans med kunder och partners.

MÅL

Pricers övergripande mål är att behålla sin marknadsledande position och utifrån den uppnå uthållig lönsamhet. Företagets viktigaste operativa kvantifierade mål på kort och lång sikt, som rör olika delar av verksamheten, är:

Mål 2001–2004	Utfall 2002	Kommentar
10 miljoner installerade etiketter per år inom en fyraårsperiod.	2001: 0,4 miljoner levererade etiketter 2002: drygt 1,1 miljoner levererade etiketter	Antalet levererade etiketter har tredubblats. Med bibehållen installations-takt uppfylls målet.
300 butiksinstallationer per år inom en fyraårsperiod.	2001: 40–60 installationer 2002: ca 100 installationer	Antalet installationer har fördubblats. Med bibehållen installationstakt uppfylls målet.
Nästan en halvering av de fasta kostnaderna under 2002 jämfört med 2001.	2001: Fasta kostnader 90,3 MSEK 2002: Fasta kostnader 58,8 MSEK	Ökad omsättning samt fokus på produktutveckling har bidragit till att kostnadsreduktionen inte blivit så stor som förutsagts. Pricer fortsätter att arbeta kostnadsmedvetet för att reducera de fasta kostnaderna i relation till omsättningen.
Ett positivt kassaflöde under första halvåret 2004.	2001: Rörelseresultat –85,7 MSEK 2002: Rörelseresultat –44,9 MSEK	Ett kraftigt förbättrat rörelseresultat är en förutsättning för att målet ska uppnås.

STRATEGI

För att nå målen har Pricer formulerat en strategi som består av följande delar:

- Koncentration på kundnyttan vid försäljning, utveckling och tillverkning av ESL-system och därtill relaterade produkter och tjänster.
- Resultatorientering och kostnadsmedvetande.
- Fortsatt expansion och befäst marknadsledarskap.
- Fokusering på stabila intäktsströmmar från redan etablerade kunder.
- Bredda intäktsbasen genom att utveckla existerande intäktskällor samt tillföra nya, såsom kundservice och eftermarknad.
- Utveckla och säkerställa ett komplett erbjudande, det vill säga ett helhetsåtagande gentemot kunden gällande behovsanalys, konstruktion, installation, service och underhåll samt framtida uppgradering.

MARKNAD OCH KONKURRENS



Pricers marknad är internationell och målgruppen är i första hand detaljhandeln med fokus på dagligvaruhandel. Under året märktes ett ökat intresse för Pricers system och företaget har tillsammans med sina partners genomfört cirka 100 installationer. Konkurrensen har hårdnat och kundernas krav har ökat. Baserat på tillförlitligheten i Pricers system är detta positivt då det också bidrar till att öka potentiella kunders medvetenhet om nyttan och kvaliteten med systemet.

Vid utgången av 2002 hade Pricer 344 installationer i drift i ett tjugotal länder. Tyskland svarade för 52 procent av dessa och Sverige för 15 procent. Japan stod under 2002 för den snabbaste tillväxten i antal installationer. Pricer fick sin första order i Belgien och det franska dotterbolaget återaktiverades för att komma närmare föregångsmarknaderna Frankrike och Storbritannien.

Till Pricers större kunder hör detaljhandelskedjor som Edeka, Summit och ICA Ahold. Pricers volymmässigt viktigaste kund är Metro, världens tredje största detaljhandelskedja, med hittills 56 installationer i tyska Cash&Carry-butiker.

TRENDER

Omfattande förändringar sker inom detaljhandeln. Genom sammanslagningar, uppköp och partnerskap bildas stora kedjor med gränsöverskridande verksamhet. Syftet är att utnyttja skal fördelar och uppnå synergieffekter i allt från produktflöden till marknadsföring. Ägarna är i allt större omfattning börsnoterade bolag, vilket skärper kraven på lönsamhet och tillväxt. Kravet på rationell stordrift ökar behovet av kvalificerad logistik och effektiva varuflöden. System som enkelt kan samordna olika led i kedjan, från råvara till kund, blir allt viktigare. Rekryteringsproblemen i branschen ställer ytterligare krav på automatiserade moment i syfte att öka effektiviteten och skapa mer stimulerande arbetsuppgifter.

Låga, korrekta och tydligt angivna priser klättrar allt högre upp på listan i kundprioriteringarna. Priset på en vara används i allt större omfattning som konkurrensmedel på de lokala marknaderna. En aktiv prispolitik är ett medel att förbättra marginaler och lönsamhet i handeln. Detaljhandeln prioriterar också utvecklingen av metoder och system för att skapa kundnytta och öka lojaliteten. Ett exempel är lojalitetsprogram, som skapar underlag för direkt och personlig marknadsföring.

DAGLIGVARUHANDEL

Pricers produkter vänder sig i första hand till dagligvaruhandeln som karaktäriseras av ett stort antal artiklar och ett behov av att snabbt

kunna ändra priserna vilket används som ett konkurrensmedel. Att smidigt kunna föra ut och nyttja uppdaterad information på hyllkanalen kan innebära stora effektivitetsvinster för såväl personal som konsument.

Dagligvaruhandeln har av tradition tagit lång tid på sig att acceptera moderna hjälpmedel. Kraven på en effektivisering av hela branschen ökar. Detta innebär att investeringar i IT-baserade processer och flöden för att minska de totala kostnaderna och öka precisionen är nödvändiga och blir allt vanligare.

Europa

Den europeiska dagligvaruhandeln karaktäriseras av starka och lokala aktörer. Trenden går dock mot färre men större kedjor. Storbritannien och Frankrike är föregångsländer och där finns stora expansiva kedjor. De flyttar fram sina positioner genom förvärv och nyetableringar, och supermarkets och hypermarkets svarar för den största tillväxten. De mindre, enskilt ägda butikernas andel av marknaden minskar successivt.

Även i Norden pågår en omstrukturering av dagligvarubranschen mot färre men större aktörer. Samtidigt växer lågprishandeln, där internationella kedjor gör entré. De stora kedjorna på den svenska marknaden, ICA Ahold, KF och Axfood, har vidgat sina marknader till att omfatta större geografiska ytor.

Asien

I Asien har Pricer valt att koncentrera marknadsinsatserna till framför allt Japan och Sydkorea. På sikt finns ett flertal intressanta länder i Asien, inte minst mot bakgrund av många internationella dagligvarukedjors etablering.

Den japanska dagligvaruhandeln består i huvudsak av snabbköp och närbutiker, medan stormarknader är mindre vanliga. En avreglering av den japanska marknaden har medfört att utländska kedjor etablerat sig i Japan sedan slutet av 2000. Detta kommer sannolikt att leda till ökad priskonkurrens och på sikt till en omstrukturering av handeln. Hittills har dock stormarknadskonceptet inte passat in i den japanska kulturen. Den japanska livsmedelsmarknaden ligger mycket långt fram i acceptans av koncept som ESL.

I Sydkorea domineras detaljhandeln av stormarknader och lågprisvaruhus utanför stads kärnorna. Inom dagligvaruhandeln finns både inhemska och internationella aktörer. Trenden går mot ökat utländskt inflytande. Sydkorea håller snabbt på att utvecklas till en nation med hög IT-mognad och industriell inriktning på avancerad teknik. Detta återspeglas även i dagligvaruhandelns investeringar.

USA

USA är en av världens största detaljhandelsmarknader vars utveckling är av stort intresse för Pricer. Dagligvaruhandeln i USA är koncentrerad till ett antal stora kedjor med nationell eller regional täckning. Dessa har under många år i huvudsak bedrivit sina verksamheter i supermarkets och hypermarkets. Supermarkets och hypermarkets svarar för nära 80 procent av dagligvarumarknaden räknat i omsättning.

På senare år har hushållens sammansättning och konsumtionsvanor förändrats. Antalet ensamhushåll har ökat. Efterfrågan på halvfabrikat och färdiglagad mat har ökat kraftigt, liksom antalet restaurangbesök. Detta har medfört att närbutikskoncept som till exempel 7-Eleven har vuxit i betydelse. Omstruktureringen av branschen har lett till att de stora har blivit större och många små har slagits ut eller köpts upp. Megakedjor, som de fem största aktörerna Kroger, Albertson's, Safeway, Wal-Mart och Royal Ahold, stärker sina positioner.

UTVECKLINGEN PÅ ESL-MARKNADEN

De flesta varor i handeln prismärks traditionellt med tryckta pappersetiketter på hyllkanten. Prisändringarna görs manuellt vilket är mycket tidskrävande. I en mindre butik, där personalresurserna är begränsade, kan prismärkningen göras av en person på ett par timmar i veckan. I super- och hypermarkets krävs omfattande insatser.

Den första kommersiella ESL-installationen (Electronic Shelf Label) gjordes i början av 1990-talet och är fortfarande i bruk. Fördelarna med systemen är många. Prissäkerheten och prisintegriteten ökar. Ändringar görs snabbt och flexibelt, vilket frigör tid för viktigare uppgifter. Den elektroniska prismärkningen är också ett hjälpmedel vid prisoptimering och priskampanjer. Dessutom underlättas lagerkontroll och strategisk placering av varor med hjälp av ett ESL-system.

Den potentiella världsmarknaden bedöms av CB Consultants uppgå till 6 miljarder etiketter och är endast marginellt bearbetad. Pricer uppskattar att cirka 15 miljoner etiketter var i bruk vid utgången av 2002, jämfört med cirka 11 miljoner året innan. Detta motsvarar mindre än en procent av den potentiella marknaden.

Mycket tyder på att ESL-system nu kommer att få en större acceptans. Ökat konsumentinflytande och skärpt lagstiftning vad gäller prisintegritet och pristransparens påverkar utvecklingen i världen. Systemen har blivit mer driftsäkra och dessutom har databaserade system fått större acceptans i handeln. Antalet utrust-

ningar i kommersiell drift ökar och de blir viktiga referensobjekt i den fortsatta marknadsföringen. Flera stora kedjor, framför allt i Frankrike, har gjort utvärderingar av olika teknologier och ESL-företagens erbjudanden samt beställt pilotsystem. Två större europeiska butikskedjor har på central nivå beslutat att installera ESL-system i sina butiker.

PRICERS KONKURRENTER PÅ MARKNADEN

Idag har ett antal ESL-företag kommersiella installationer i drift. Branschen är splittrad och endast ett fåtal företag, däribland Pricer, har ESL-system som sin kärnverksamhet. Den svaga tillväxten på marknaden har medfört en viss utslagning. Vid ökad efterfrågan finns utrymme för flera seriösa aktörer. Därför är det ett stort och för samtliga gemensamt intresse att skapa drivkrafter i marknaden. Avsaknaden av gemensam branschstatistik försvårar bedömningen av marknadens storlek, antalet installationer och marknadsandelar.

Marknaden för ESL-system domineras av två teknologier: infrarött ljus (IR) och radiovågor. Båda teknologierna uppfyller kraven på tvåvägskommunikation, driftsäkerhet och god prestanda. Pricer har valt IR-tekniken, liksom det israeliska företaget Eldat. Amerikanska NCR och franska SES använder radioteknik. Pricers IR-teknik kännetecknas av hög prestanda och robusta installationer.

MED
PRICERS ESL-SYSTEM
FÅR BUTIKSPERSONALEN
MER TID ATT TA HAND
OM KUNDERNA.

PRICERS ESL-SYSTEM

➔ Pricers ESL-system är en helhetslösning för elektronisk prismärkning och information. Systemet består av utrustning för trådlös kommunikation, elektroniska hyllkantsetiketter och programvara. Pricers produkter kännetecknas av hög tillförlitlighet och prestanda.

En serverprogramvara koordinerar ESL-systemets ingående delar. Programvaran är windows-baserad och integreras med butikens datasystem. Prisändringar som genomförs i butikens egna system registreras automatiskt i ESL-systemets serverprogramvara. Informationen sänds vidare till etiketterna på butikens hyllor via basstationen och en takmonterad transceiver som omvandlar signalen till infrarött ljus. När prisändringen genomförts kvitteras den i både ESL- och butikssystemet.

Dagens systemgeneration lanserades under 2001. Fördelarna med den nya generationen Pricer-produkter är att de är robusta, har bättre prestanda och hög driftsäkerhet. Dessutom är de enklare och billigare att installera än föregående generationers

produkter. Pricer har nu en modern och rationell teknisk plattform som underlag för en vidareutveckling av produkterna och deras användning.

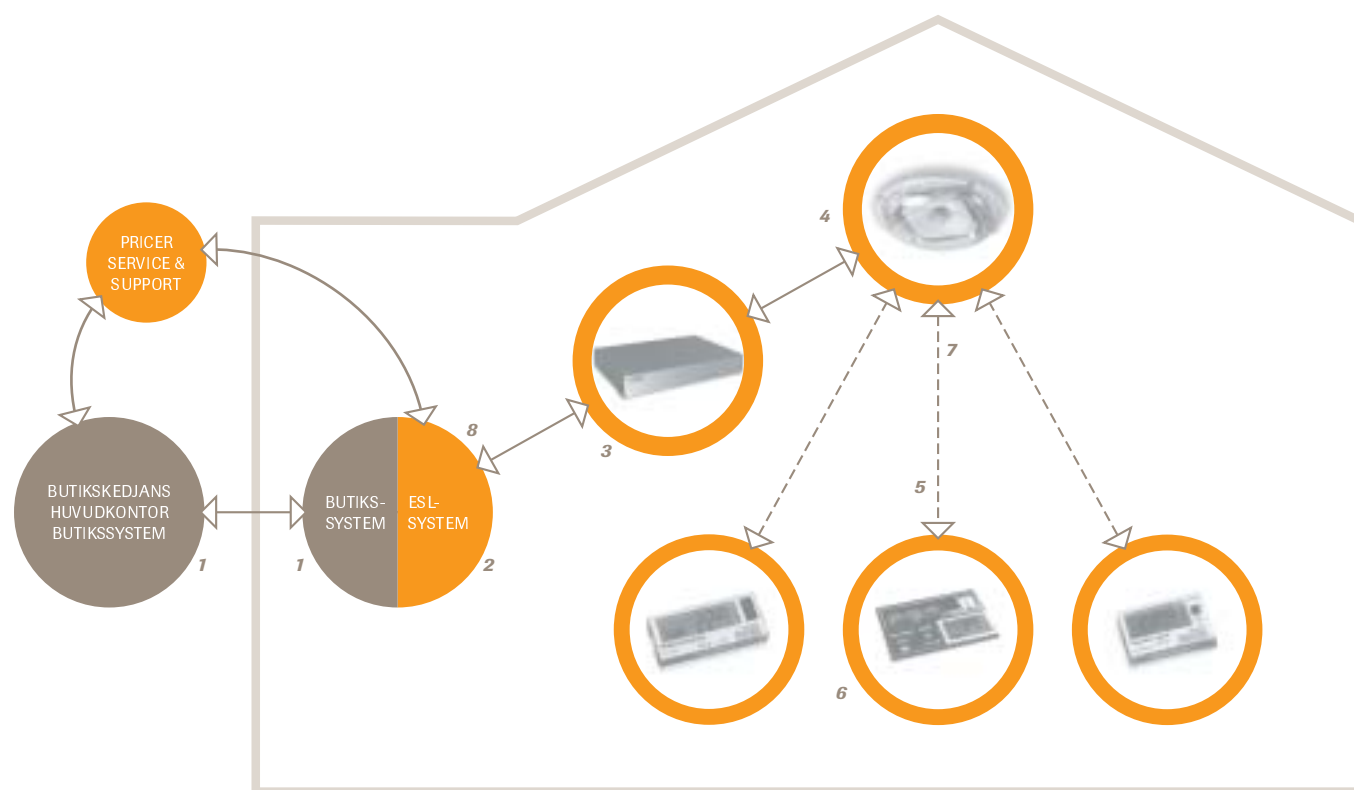
KUNDNYTTA

Pricers ESL-system skapar förutsättningar för butiken att aktivt arbeta med priser och information för att öka kundservice och lönsamhet. Denna möjliggörande funktion beskrivs i Pricers "The Enabler".

Enkla prisändringar (Price Changes)

Priset är ett av de viktigaste konkurrensmedlen i detalj- och dagligvaruhandeln. Hårdare konkurrens i kombination med ökad prismedvetenhet hos konsumenten ställer krav på butikerna att snabbt och säkert kunna ändra sina priser.

Kravet på stimulans och teknisk höjd i arbetet växer bland medarbetare inom handeln. Därför prioriteras åtgärder som ersätter ensidiga arbetsuppgifter som manuell prisändring.



ESL-SYSTEM

1 När en prisändring genomförs i butikssystemet överförs den till **2** ESL-systemets serverprogramvara. Därifrån sänds informationen, via en **3** basstation som distribuerar signalen, till **4** takmonterade transceivrar. Transceivern omvandlar signalen till **5** infrarött ljus, som skickas ut till **6** etiketten. När etiketten mottagit signalen ändras omedelbart priset på etikettens display. Dessutom kvitteras prisändringen genom **7** en signal tillbaka till servern och vidare till butikssystemet. Information om genomförda ändringar lagras på **8** ESL-servern för uppföljning och verifiering.



Pricers ESL-system förenklar och systematiserar arbetet med prisjusteringar och sparar därmed både tid och kostnader. Med tekniken elimineras nästan allt fysiskt arbete. Den tid som läggs ner på manuella ändringar kan istället användas till förbättrad kundservice.

För konsumenten spelar priset ofta en avgörande roll vid val av butik. De butiker som har förmågan att snabbt och korrekt anpassa sina priser kommer i framtiden att ha stora fördelar. Med ESL-system kan detta göras utifrån rådande tillgång och efterfrågan och på så sätt bidra till att minska det svinn som uppstår när varorna inte längre är fräscha.

På flygplatser och vid gränshandel finns ett speciellt behov av att visa priser i olika valutor. Priserna kan enkelt uppdateras med dagens gällande växelkurs med hjälp av ESL-system. I Europa är detta speciellt intressant för länder som Sverige, Danmark och Storbritannien, som idag inte är medlemmar i EMU.

Differentierad prissättning vid kampanjer (Promo Pricing)

Pricers ESL-system underlättar för handeln att snabbt genomföra kampanjer med differentierad prissättning. Butiken kan till exempel sänka priset på vissa varor för att attrahera kunder på udda tider. En sådan "happy-hour"-liknande prispolitik kan öka butikens kundbas och därmed även omsättningen.

När butikskedjorna genomför gemensamma kampanjer och marknadsaktiviteter finns ett behov av att kunna bestämma och styra prissättningen centralt. Detta görs enkelt med hjälp av ESL-systemet.

Rätt prissättning ökar trovärdigheten (Price Integrity)

Statistik från handelns organ visar att många prisändringar inte blir korrekt genomförda med manuell hantering. Mellan tre och tio procent av önskade prisändringar genomförs inte, vilket resulterar i försämrad försäljning och lönsamhet samt missnöjda kunder.

Med ESL-systemet sker prisändringen samtidigt och automatiskt både på hyllans etikett och i kassasystemet. Att priset på hyllan är detsamma som i kassan är en trygghet för kunden och undanröjer ett irritationsmoment mellan handlare och kunder.

Optimal prissättning (Strategic Pricing)

Prisoptimeringsprogram analyserar och utvärderar olika prisalternativ och indikerar varans optimala prissättning vid olika tidpunkter. Ett ESL-system är en förutsättning för att genomföra en sådan optimering som är omfattande att göra manuellt.

Prisoptimering har använts under lång tid i bland annat oljeindustrin, flygindustrin och inom telekommunikationsbranschen. Dagligvarubutiker med en aktiv prisoptimeringsstrategi kan förbättra sina marginaler med flera procentenheter, vilket måste anses vara bra i en bransch där marginalerna är relativt låga.

Lagerkontroll och produktinformation (Stock Control and Product Information)

Etiketternas pris- och varuinformation är främst avsedd för konsumenten. Med hjälp av en IR-nyckel kan emellertid butikens medarbetare skifta till ESL-systemets andra register, som istället visar produktinformation och lagerstatus direkt på etiketten. Personalen kan på så sätt snabbt ge information till konsumenten samtidigt som påfyllnings- och beställningsarbetet förenklas. Metro Cash&Carry i Tyskland uppdaterar varje natt samtliga 2,3 miljoner etiketter i de 56 anslutna butikerna med aktuell lagerstatus.

Space Management

Butikens lönsamhet beror till stor del på hur en vara exponeras och placeras för att öka inköpsvolymen vid varje kundbesök. Med ESL-systemet visas informationen i anslutning till varan vid hyllan. Med traditionella datalistor eller planogram måste personalen jämföra listorna med varorna. ESL-system ger ökade möjligheter att underhålla och fylla på butikens hyllor. Dessutom ges information om var och hur varorna ska placeras för att ge största möjliga försäljning. Det minskar risken för hyllvärmare och att varor med låg omsättnings-hastighet tar upp plats för mer efterfrågade artiklar. Metro i Tyskland använder Pricers ESL-system för denna funktion.

FÖRSÄLJNING, PRODUKTUTVECKLING OCH TILLVERKNING



FÖRSÄLJNING I EGEN REGI OCH VIA PARTNERS

Pricer bearbetade under några år marknaden i huvudsak via partners. Anledningen var att det är kostsamt att bygga upp en försäljningsorganisation på en geografiskt spridd marknad.

I slutet av 2001 valde ändå bolaget att bygga upp en processdriven försäljningsorganisation med fokus på utvalda kunder. Idag kan Pricer erbjuda ett helhetsgrepp i sitt åtagande, vilket innebär konstruktion, leverans, installation samt fortlöpande stöd och service. Den nya strategin innebär också att det skapas förutsättningar för en aktiv uppbyggnad och bearbetning av en intressant eftermarknad i form av utökade tjänster och kompletterande produkter.

Den egna försäljningsorganisationen arbetar både direkt mot Pricers prioriterade marknader och som stöd till företagets partners. Under början av 2002 återaktiverade Pricer sitt dotterbolag i Frankrike med uppgift att speciellt bearbeta Frankrike, Storbritannien, Nederländerna och Belgien.

På övriga marknader fortsätter Pricer att utveckla sitt partnersamarbete. Den optimala partnern är ett företag med kompletterande produkter och ett brett kontaktnät inom detaljhandeln i kombination med ett avancerat IT-kunnande. Pricer har under 2002 inlett nya samarbeten med AWEK Nord C-POS systems i Tyskland och TOSHIBA TEC i Belgien. I Japan har Pricer sedan flera år tillbaka en engagerad och väl etablerad partner i Ishida, som är en marknadsledande japansk tillverkare av vägar för detaljhandeln.

PRODUKTUTVECKLING

Pricer utvecklar och säljer både standardprodukter och skräddarsydda lösningar. Ambitionen är att minska antalet kundspecifika produkter till förmån för moduler som kan kombineras och anpassas till olika marknader och kunder. Syftet är att få en rationell tillverkning i stora volymer och därigenom sänka enhetskostnaden. Produktutvecklingen sker dels i egen regi, dels genom styrt utvecklingsarbete tillsammans med underleverantörer. De egna resurserna används i huvudsak för kundstyrd utveckling och anpassning.

Under 2002 har utvecklingsarbetet resulterat i flera nya innovationer. En kraftig sänkning av totalkostnaden, främst för mindre installationer såsom apotek, bensinmackar och frukt- och grönsaksavdelningar, åstadkoms genom att den nya mikrobasstationen introducerades. Vidare har en effektivare transceiver utvecklats och täckningsytan har ökat avsevärt, vilket förenklar installationer och underhåll. Installationen underlättas ytterligare genom att den nya transceivern på ett enklare sätt ansluts till basstationen. Den kundanpassade etikettfamiljen för den tyska butikskedjan Metro använder nu samma bottenplatta som standardetiketterna vilket ger stora fördelar i tillverkningen. Den nya plattformen kommer även att finnas för standardetiketter och placerar Pricers hyllkantsetiketter i framkant vad gäller storlek och läsbarhet.

För att säkerställa ett effektivt produktskydd har Pricer gjort cirka 25 patentansökningar sedan 1992. Idag har Pricer 14 godkända patent och patentfamiljer.

TILLVERKNING

Pricer har valt att lägga ut all tillverkning på underleverantörer. Tillgången på produktionskapacitet av den typ som Pricer efterfrågar är fortsatt god på den internationella marknaden. Pricer väljer samarbetspartners utifrån kriterierna kvalitet, leveranssäkerhet samt pris och prestanda. Samarbetet utvärderas löpande för att uppnå högsta möjliga kostnadseffektivitet.

Under 2002 var Pricers tre största leverantörer Zarlink, Simclair och SMT. Zarlink har specialiserat sig på chip för energisnåla produkter, så kallade ultra low power chip. Simclair är ett OEM-företag (Outsourced Electronic Manufacturing) där transceivrar och basstationer produceras och testas i en produktionslinje väl anpassad till Pricers krav. SMT är ett OEM-företag som

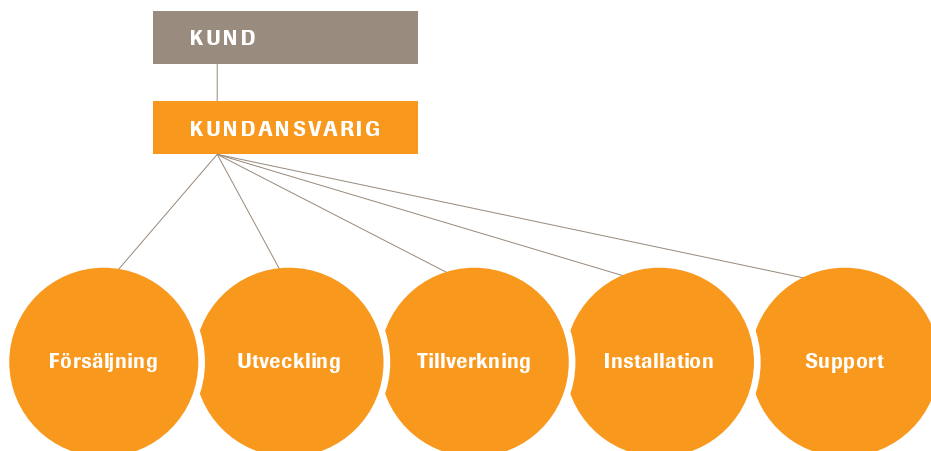
under våren 2003 blev ISO 14 000 certifierat.

**PRICER FÖRDUBBLADE
ANTALET INSTALLATIONER
UNDER 2002 JÄMFÖRT
MED 2001.**

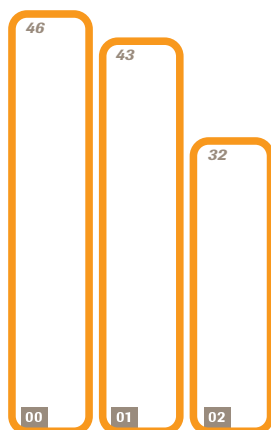
➔ Pricer har en gemensam värdegrund som präglar arbetet i bolaget. Från att tidigare ha varit fokuserad på teknikutveckling är det nu kunden och kundens behov som styr verksamheten. Pricer ska erbjuda totalkoncept och eftersträva långsiktiga relationer. Fokus på försäljning samt lönsamhet och kostnadskontroll i alla led är en förutsättning för förbättrat resultat. En strategi för långsiktig utveckling av medarbetarna i kombination med en strävan efter ständiga förbättringar ska säkerställa bolagets kompetensnivå.

ORGANISATION

I slutet av 2001 påbörjade Pricer en kraftig omstrukturering i syfte att anpassa organisation, resurser och kompetens till marknadens villkor och fokusera på kundtillfredsställelse. Den tidigare funktionsorienterade organisationen ersattes av en processorienterad där en account manager ansvarar för ett helhetsåtagande gentemot varje större kund. Marknads- och försäljningsfunktionen har under året vuxit sig starkare med flera nya engagerade medarbetare.



Varje större kund får en account manager som har ett totalansvar för kunden och leder ett team skräddarsytt för varje kund och uppdrag.



Antal anställda vid årets slut

2002 genomfördes ett åtgärdsprogram och antalet anställda reducerades.

MEDARBETARE

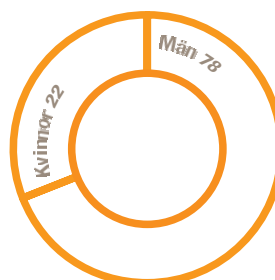
Det totala antalet medarbetare minskade efter åtgärdsprogrammet till 32 personer i slutet av 2002. Personalstyrkan utgörs nu av 25 män och 7 kvinnor och Pricer arbetar aktivt för en jämn könsfördelning på samtliga funktioner. Närmare två tredjedelar av medarbetarna har en högskoleutbildning, medan övriga har utbildning på gymnasienivå. 14 personer har inriktat sina studier mot teknik.

Pricer klarar med god marginal arbetsmarknadens föreskrifter och normer avseende arbetsmiljörisker. Under 2002 uppgick sjukfrånvaron till i genomsnitt tre dagar per anställd.

LEGAL STRUKTUR

Pricer AB är moderbolag i Pricerkoncernen. Verksamheten bedrivs i moderbolaget, Pricer S.A. och Pricer Inc. Övriga dotterbolag är vilande eller under avveckling.

I slutet av 2002 flyttade Pricer sitt huvudkontor och sin svenska verksamhet från Uppsala till Sollentuna. Lokalerna är centralt belägna i anslutning till motorvägen mellan Stockholm och Arlanda.



Fördelning kvinnor/män %

Pricer arbetar aktivt för en jämn könsfördelning på samtliga funktioner.

AFFÄRSRISKER



Pricer baserar sin verksamhet på känd teknik som fortlöpande anpassas till en marknad i förändring. Därför finns ett antal hot och risker som måste beaktas vid bedömningen av bolaget och dess framtida utvecklingspotential. Vissa risker gäller hela branschen medan andra hänför sig till Pricers speciella situation. Faktorererna är inte framställda i prioritetsordning och gör inte anspråk på att vara heltäckande.

MARKNADSSITUATIONEN

Efterfrågan på ESL-system har hittills inte motsvarat förväntningarna. Signalerna om ökad efterfrågan blir allt tydligare men det är svårt att uppskatta när ett genombrott sker.

KUNDBEROENDE

Pricer har idag avtal med ett fåtal kunder. Företagets japanska partner Ishida stod vid utgången av 2002 för 93 procent av orderstocken jämfört med 94 procent året innan. Avtalet med Ishida löper över flera år. Det finns en risk med ett sådant avtal om Pricer inte kan hålla tillverkningspriser, kvalitet och leveranssäkerhet på förväntad nivå.

NYCKELKOMPETENS

Kunskap om verksamheten, avseende produktutveckling, marknadsföring och försäljning, var tidigare knuten till ett fåtal personer. Pricer söker genom kunskapsöverföring, dokumentation och liknande åtgärder säkerställa att kompetensen behålls inom bolaget och kan kommuniceras till de underleverantörer, som i ökad utsträckning anlitas för utveckling och konstruktion.

FRAMTIDA KAPITALBEHOV

Vid nyemissionen under våren 2002 bedömde styrelsen att kapitalbehovet var tillgodosett fram till dess att ett positivt kassaflöde uppnås, vilket beräknas ske senast våren 2004. Det kan dock inte uteslutas att Pricer kommer att behöva ytterligare kapitaltillskott om försäljningen av ESL-systemen inte ökar i den takt som förutspås.

KONKURRENTER

En strukturering av branschen, genom att någon konkurrent lierar sig med en kapitalstark partner med kompletterande sortiment, skulle kunna innebära ett hot mot övriga aktörer på en fortsatt omogen marknad.

KONKURRERANDE TEKNIK

Den tekniska utvecklingen går snabbt inom området. Det kan finnas hot i form av framtida konkurrerande metoder, även om Pricer inte kunnat identifiera sådana i dagsläget.

ERBJUDANDE OCH PRODUKTER

Generellt sett är utvecklingskostnaderna för ESL-systemen fortfarande höga, beroende på att tekniken är komplex och att komponenterna kontinuerligt förbättras. Det krävs en fortlöpande anpassning för att kunna ta tillvara de fördelar som tekniska innovationer ger i form av lägre tillverkningskostnader. Genom den nya teknikplattformen har Pricers sårbarhet minskat.

En viktig förutsättning för en förbättring av bruttomarginalen är en betydande volymökning, som leder till minskade enhetskostnader.

FRAGMENTERING

Branschen är fragmenterad med flera mindre aktörer. Avsaknaden av ett samlat agerande, bristen på normer och internationell standard kan försvåra och ytterligare fördröja genomslaget för ESL-system.

PATENT

Den snabba tekniska utvecklingen innebär att det nuvarande patentskyddet kanske inte är tillräckligt i framtiden. Risk föreligger dessutom för kostsamma patenttvister som kräver uppmärksamhet från ledningen.

LEVERANTÖRER

Pricer har valt att inte tillverka i egen regi. Genom att använda standardkomponenter så långt som möjligt försöker Pricer begränsa beroendet av enskilda leverantörer.

FINANSIELL RISKHANTERING

Med tanke på den operationella risken är ambitionen att minimera de finansiella riskerna. Pricers verksamhet finansieras genom ägar kapital och endast i begränsad omfattning med extern upplåning.

KREDITRISK

Placering av tillfälliga likviditetsöverskott får endast ske i instrument utgivna av institut med högsta rating samt hos etablerade bankförbindelser. Vid årsskiftet 2002/03 var, utöver tillgodohavanden i form av bankmedel, 41,2 MSEK placerade i en räntefond till en genomsnittlig ränta på cirka 3 procent. Pricers kassalikviditet uppgick vid årets utgång till cirka 250 (111) procent.

VALUTARISK

Under 2002 har Pricer haft betalningsflöden i framförallt USD och SEK. Av ineliggande orderstock är närmare 100 procent tecknad i USD.

Pricers policy är att reducera flödesexponeringen genom att teckna kundkontrakt i USD. Inköp av komponenter och färdiga produkter sker främst i USD och i andra hand genom valutaklausuler i offerter och avtal.



Priceraktien noterades 1996 på Stockholmsbörsens O-lista. Under 2002 uppgick omsättningen i aktien till 102 MSEK motsvarande 113 miljoner aktier. Priceraktiens betavärde uppgick den 31 december 2002 till 1,36 beräknat på månadsdata för 48 månader. En handelspost motsvarar 5 000 aktier. För att öka Priceraktiens tillgänglighet för amerikanska investerare finns genom Bank of New York sedan 1998 ett ADR-program etablerat i USA. Detta innebär att B-aktien finns tillgänglig som depåbevis i USA utan formell börsregistrering. En ADR motsvarar en B-aktie.

Aktiekapitalet i Pricer uppgick den 30 december 2002 till 33,2 MSEK. Antalet aktier uppgick till 332 232 579 fördelat på 2 310 081 A-aktier och 329 922 498 B-aktier, alla med ett nominellt värde på tio [10] öre. A-aktier medför fem röster per aktie och B-aktier medför en röst per aktie. Samtliga aktier äger lika rätt till del i bolagets tillgångar och vinst. Bolagsordningen medger att A-aktier omvandlas till B-aktier. Vid full utspädningseffekt av utestående optionsprogram kan antalet aktier öka med maximalt 29 189 767 aktier till totalt 361 422 346 aktier.

I mars 2002 genomfördes en nyemission som ökade bolagets aktiekapital med 9,4 MSEK. I emissionen, som fulltecknades, tecknades 93 673 594 nya B-aktier.

UTDELNINGSPOLITIK

Pricer har sedan bildandet inte gett någon utdelning. Pricers aktiekapital sattes ner i juni 2001, vilket medför att utdelning inte kan ske förrän tidigast år 2004, såvida inte aktiekapitalet dessförinnan ökats till den nivå som rådde före nedsättningen. Bolaget planerar inte någon utdelning de närmsta åren.

ÄGARE

Antal aktieägare uppgick per 30 december 2002 till 26 955. De fem största ägarna svarade för 27,2 procent av antalet aktier vilket motsvarar 28,9 procent av rösterna. Andelen juridiska personer svarade per 30 december 2002 för cirka 50 procent av antalet aktier. Antal utlandsägda aktier uppgick till omkring 22 procent.

TECKNINGSOPTIONER TILL ANSTÄLLDA

I tabellen nedan redogörs för teckningsoptionsprogram som föreligger. Under året beslutades om ett nytt teckningsoptionsprogram till samtliga anställda och vissa andra nyckelpersoner. Teckningsoptionerna medför rätt att under tiden 1 maj 2003 till 30 april 2005 teckna nya B-aktier till en kurs av 1,83 SEK.

De teckningsoptioner som löper ut 2004-12-31 tecknades av Intactix Acquisition Corp i syfte att säkerställa optionsprogram som övertagits från Intactix i samband med Intactix Acquisition Corp:s förvärv av Intactix. I övriga optionsprogram har skuldebrev med avskiljbara teckningsoptioner tecknats av helägda dotterbolaget

Pricer Communication AB, varefter teckningsoptionerna erbjudits anställda i bolaget. 2002-04-30 löpte teckningstiden för ett teckningsoptionsprogram med en lösenkurs om 5,82 SEK ut, utan att programmet utnyttjades.

Instrument	Sista lösendag	Antal aktier	Lösenkurs
Teckningsoptioner T05B	2004-02-28	2 500 000	4,36
Teckningsoptioner 1997/2004	2004-12-31	271 369	33,00 ¹⁾
Teckningsoptioner T07B	2005-04-30	3 000 000	1,83

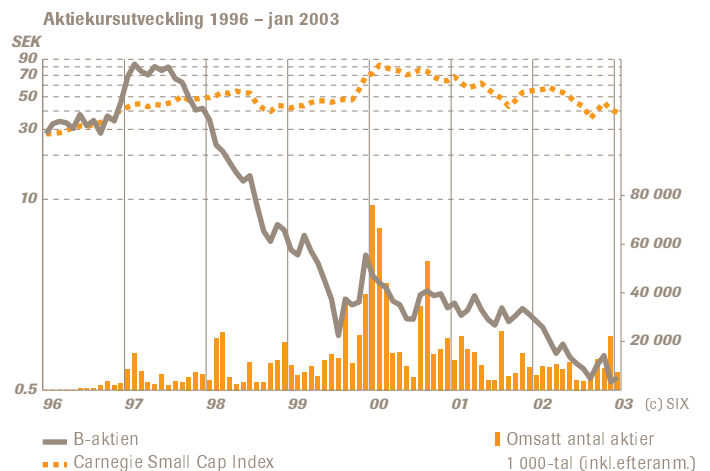
¹⁾ Lösenpris: 3,74 USD

Utspädningseffekten, vid fullt utnyttjande av utestående teckningsoptionsprogram till anställda, kan maximalt komma att bli två procent av aktiekapitalet och två procent av rösterna, utan hänsyn tagen till optionsrätter i nyemissionen 2002.

TECKNINGSOPTIONER NOTERADE PÅ STOCKHOLMSBÖRSEN

Vid nyemissionen i mars 2002 erhöles vid teckning av fyra nyemitterade B-aktier en optionsrätt. Optionsrätterna medför rätt att under tiden från och med den 15 september 2003 till och med den 17 oktober 2003 teckna nya aktier i Pricer till en kurs om 1,90 SEK per aktie. Vid full konvertering kommer antalet aktier i Pricer AB att öka med 23 418 398.

Instrument	Lösenperiod	Antal optioner	Lösenkurs
Teckningsoptioner T06B	2003-09-15 – 2003-10-17	23 418 398	1,90



AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING 1996–2002

År		Ökning av antal aktier	Totalt antal aktier	Förändring * av aktiekap. MSEK	Totalt aktiekap. MSEK
1996	Apportemission	244 000	14 406 747	0,5	28,8
1996	Nyemission	2 058 106	16 464 853	4,1	32,9
1997	Apportemission	200 000	16 664 853	0,4	33,3
1997	Nyemission	1 380 404	18 045 257	2,8	36,1
1997	Kombinerad ny- och apportemission	2 092 725	20 137 982	4,2	40,3
1998	Nyemission	1 805 195	21 943 177	3,6	43,9
1998	Nyemission via utnyttjande av optioner	136 678	22 079 855	0,3	44,2
1999	Nyemission	22 079 855	44 159 710	44,2	88,4
1999	Nyemission via konvertering av förlagslån	24 000 000	68 159 710	48,0	136,4
1999	Nyemission	170 399 275	238 558 985	340,8	477,1
2000	Nedsättning av aktiekapital	–	238 558 985	–238,5	238,6
2001	Nedsättning av aktiekapital	–	238 558 985	–214,7	23,9
2002	Nyemission	93 673 594	332 232 579	9,4	33,2

* Under de tre senaste åren har nyemissioner gjorts i april 1999 till en teckningskurs om 5 SEK, i november 1999 till en teckningskurs om 0,625 USD, i november 1999 till en teckningskurs om 1 SEK och i mars 2002 till en teckningskurs på 1,15 SEK.

ÄGARSTRUKTUR PER 30 DECEMBER 2002

Antal aktier	Antal aktieägare	Procent av aktieägarna	Antal aktier	Procent av röster	Procent av kapital
1-1 000	10 447	39	4 935 454	1,46	1,49
1 001-10 000	13 343	50	51 220 921	15,06	15,42
10 001-100 000	2 940	11	78 330 027	23,06	23,58
100 001-	225	1	197 746 177	60,42	59,52
Summa	26 955	100	332 232 579	100,00	100,00

Källa: VPC AB, direkt- och förvaltarregistrerade.

STÖRRE AKTIEÄGARE PER 30 DECEMBER 2002

Namn	Antal röster	Antal aktier	Procent av röster	Procent av kapital
Salvatore Grimaldi och helägda bolag	53 030 423	44 588 023	15,53	13,42
Egeria B.V.	18 220 500	18 220 500	5,34	5,48
Den Norske Bank ASA Clients	9 462 400	9 462 400	2,77	2,85
Erik Danielsson och helägda bolag	9 248 459	9 248 459	2,71	2,78
SEB Merchant Banking	8 750 000	8 750 000	2,56	2,63
Övriga	242 761 121	241 963 197	71,09	72,84
Totalt	341 472 903	332 232 579	100,00	100,00

Källa: VPC AB, direkt- och förvaltarregistrerade samt SIS Ägarservice AB.

DATA PER AKTIE 1998–2002

SEK per aktie	2002	2001	2000	1999	1998
Resultat	–0,16	–0,19	–1,29	–1,76	–36,67
Utdelning	–	–	–	–	–
Eget kapital	0,26	0,18	0,38	1,61	11,64
P/S-tal	2,3	11,3	5,5	3,4	1,6

Med hänsyn till full konvertering av
samtliga optioner:

Resultat	–0,16	–0,19	–1,29	–1,76	–36,67
Eget kapital	0,24	0,18	0,37	1,58	10,76
P/S-tal	2,8	11,5	5,6	3,4	1,7

Börskurs, slutkurs

årshögsta	1,77	2,60	4,40	6,8	150
årslägsta	0,46	1,20	1,35	1,1	11
vid årets slut	0,57	1,72	1,90	4,35	21,80
Antal aktier, 31 dec, tusental	332 233	238 559	238 559	238 559	22 080
Marknadsvärde 31 dec, MSEK	189	410	453	1 038	481
Genomsnittligt antal aktier, tusental	299 896	238 559	238 559	135 382	20 920
Börskurs 31 dec/eget kapital, %	219	950	506	270	187

Styrelsen och verkställande direktören för Pricer AB (publ), organisationsnummer 556427-7993, får härmed avge årsredovisning för verksamhetsåret 1 januari – 31 december 2002. Belopp inom parentes avser belopp föregående period.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER ÅRET

Försäljning

Antalet installationer för Pricer ökade under året i framförallt Japan, Sverige och Belgien. Orderingången 2002 uppgick till 55,0 (328,2) MSEK. En av Pricers största kunder, detaljhandelskedjan Metro i Tyskland, svarade för cirka hälften av orderingången. Orderstocken vid periodens utgång uppgick till 259 (337) MSEK per den 31 december 2002, i USA-dollar till 29,3 (31,6) MUSD. Övervägande delen av Pricers order var i USA-dollar och valutaförändringarna påverkade värderingen av orderstocken i svenska kronor. I orderstocken ingår en order från Pricers partner i Japan, Ishida, tagen under 2001 på cirka 241 MSEK. Ordern från Ishida innebär att leveranser kommer att ske löpande under fem år, 2002–2007 i stigande takt under perioden. Ordern medger utrymme för förhandling om att införliva nya produkter utan att värdet på ordern underskrids. Om Ishida skulle överskrida de beställda volymerna kraftigt kan priserna per enhet eventuellt omförhandlas. Avtalet medger också en eventuell omförhandling av priserna om den japanska yenen försämras drastiskt gentemot USA-dollar. I båda parterns intresse ligger att Pricers produkter är konkurrenskraftiga över hela perioden så att Ishida kan tillmötesgå de japanska slutkundernas önskemål.

Pricer inledde under året samarbete med två av Europas ledande kassasystemsleverantörer som ska sälja, distribuera och installera Pricers ESL-system. TOSHIBA TEC EUROPE har under året installerat ett flertal ESL-system i butiker på den belgiska marknaden. Samarbetet med AWEK Nord C-POS systems GmbH avseende

den tyska marknaden inleddes i slutet av året. Bolaget är helhetsleverantör av POS-system (Point of Sales).

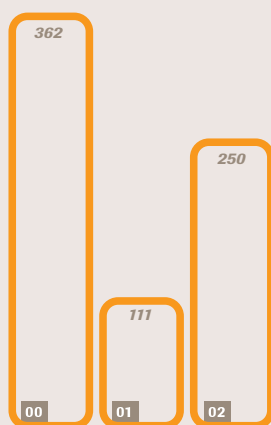
Omstrukturering och åtgärdsprogram

Det åtgärdsprogram som beslutades om i november 2001 innebar att försäljnings- och marknadsföringsverksamheten skulle förstärkas. Dessutom skulle intäktsbasen breddas och en genomgripande rekonstruktion av verksamheten genomföras i syfte att reducera kostnaderna.

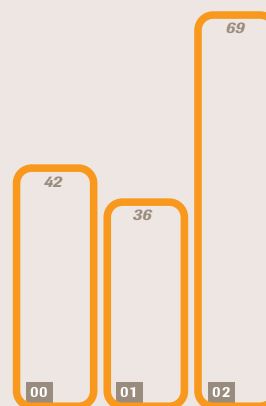
Partnerstrategin omarbetades under året och kompletterades med direktförsäljning på valda marknader och till större internationella kunder. Pricers dotterbolag i Frankrike återstartades med fokus på försäljning till kunder i Frankrike, Storbritannien, Belgien och Nederländerna. En försäljnings- och supportorganisation bildades för den nordiska marknaden och bearbetade under året främst Sverige och Norge. De första åtgärderna togs för att bredda intäktsbasen genom komplettering av tjänster och produkter till existerande kunder. En rekonstruktion av verksamheten genomfördes och kostnaderna reducerades kraftigt. En rad funktioner lades utanför företaget (outsourcades) och därigenom minskade de fasta kostnaderna vilket möjliggjorde en större flexibilitet i resursanvändningen.

Forskning och utveckling

Arbetet med att vidareutveckla nuvarande och kommande produktgenerationer fortsatte under året. Utvecklingsarbetet inriktade sig på att anpassa produkterna efter kundernas önskemål och på att ytterligare sänka produkt- och installationskostnaderna. Pricer avser även fortsättningsvis att patentskydda den egna produktutvecklingen.



Kassalikviditet %



Soliditet %

Tillverkning

Tillverkningen sker med hjälp av partners. SMT tillverkar etiketterna och Simclair tillverkar transceivrar och basstationer till infrastrukturer. Försäljningsökningen har medfört att tillverkningen ökat kraftigt under året.

NETTOOMSÄTTNING OCH RESULTAT

Koncernens nettoomsättning ökade 2002 till 73,9 (36,4) MSEK. Leveranserna gick främst till Pricers partner på den japanska marknaden, Ishida, den tyska detaljhandelskedjan Metro och till svenska ICA Ahold.

Bruttoresultatet ökade till 14,0 (4,6) MSEK, en förbättring jämfört med föregående år som främst beror på en ökad omsättning och förbättrade bruttomarginaler på 19 (13) procent.

Rörelsens totala omkostnader uppgick till 58,8 (90,3) MSEK inklusive engångskostnader om 1,5 (17,9) MSEK. Engångskostnaderna avsåg omkostnader till följd av flytten av moderbolaget från Uppsala till Sollentuna. Av de totala omkostnaderna exklusive engångskostnader svarade försäljning för 40 (38) procent, administration för 34 (39) procent och FoU för resterande 26 (23) procent.

Rörelseresultatet förbättrades jämfört med föregående år och uppgick till -44,9 (-85,7) MSEK. Rörelseresultatet exklusive engångskostnader förbättrades till -43,4 (-67,8) MSEK.

Finansnettot uppgick till -1,7 (41,2) MSEK. Finansnettot påverkades negativt av USA-dollarns nedgång under det första halvåret. Under det andra halvåret förbättrades finansnettot genom ränteintäkter till följd av den förstärkta likviditeten. Finansnettot föregående år påverkades av slutregleringen av skulden till Telxon som medförde en finansiell intäkt om 46,8 MSEK.

Nettoresultatet uppgick till -46,5 (-44,5) MSEK.

TILLGÅNGAR OCH FINANSIELL STÄLLNING

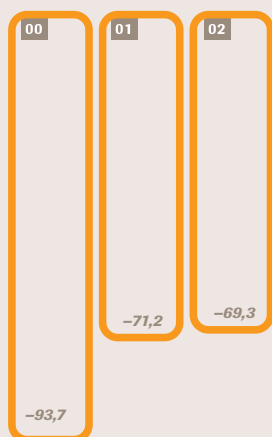
De totala tillgångarna uppgick 31 december 2002 till 127,0 (120,4) MSEK och utgörs till övervägande delen av likvida medel. Likvida medel uppgick till 70,5 (72,8) MSEK. Under året genomfördes en nyemission som fulltecknades och tillförde bolaget 91,1 MSEK efter emissions- och garantikostnader. En av medlemmarna i garantikon-sortiet betalade inte sin andel om cirka 1,7 MSEK och därför förverkades 1 750 000 aktier och aktiekapitalet sattes ned.

Omkostnaderna för avyttringen av Intactix belastade kassaflödet från investeringsverksamheten, men inte resultatet med 0,6 MSEK under 2002. För avvecklingen av Intactix-koncernen återstår cirka 6 MSEK som är skuldförda. De likvida medel, cirka 24 MSEK, som i enlighet med avtalet angående försäljningen av Intactix placerades på spärrad inlåning i bank som säkerhet för potentiella avtalsåtaganden släpptes i sin helhet under andra kvartalet till Pricers disposition.

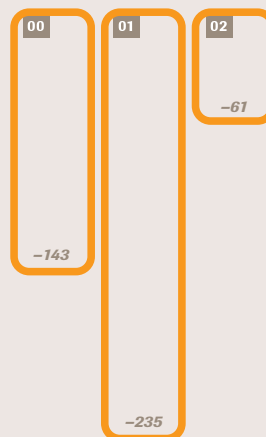
Den sista återstående betalningen till Telxon Corp. fullgjordes under andra kvartalet.

Skattemyndigheten i Sverige meddelade under 2001 ändrad taxering avseende moms på emissionskostnader 3,4 MSEK, som 1999 deklarerades enligt då gällande uppfattning från RSV. Pricer har överklagat beslutet och har inte skuldfört beloppet. Skulle högsta instans beslut vara detsamma som skattemyndighetens kommer Pricer att redovisa återbetalningen direkt mot eget kapital.

Pricers kassalikviditet förbättrades under året från 111 procent 2001 till 250 procent per 31 december 2002. Soliditeten uppgick till 69 (36) procent per 31 december 2002.



Kassaflöde från den löpande verksamheten MSEK



Rörelsemarginal %

KASSAFLÖDE

Det negativa kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till –69,3 (–71,2) MSEK. Kassaflödet från finansieringsverksamheten var 70,1 MSEK och bestod av nyemissionen 91,1 MSEK, den sista betalningen enligt uppgörelsen med Telxon –21,3 MSEK och teckningsoptionsprogram till anställda 0,3 MSEK. Rörelsekapitalet påverkades negativt av utflödet till följd av omstruktureringen av verksamheten.

Investeringarna uppgick till 2,2 (1,1) MSEK och avsåg främst datorer och kontorsutrustning. All produktutveckling kostnadsfördes.

MODERBOLAGET

Pricer AB är moderbolag. Moderbolagets nettoomsättning för året var 72,8 (35,9) MSEK. Resultatet före bokslutsdispositioner var –46,4 (–62,4) MSEK. Av moderbolagets totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 0 (0) procent av inköpen och 2 (2) procent av försäljningen andra koncernföretag.

Moderbolagets likvida medel uppgick till 68,6 (43,3) MSEK per 31 december 2002.

PERSONAL

Medelantalet anställda i koncernen under 2002 uppgick till 35 (44). Antalet anställda per 31 december 2002 uppgick till 32 (43). För uppgifter om löner och ersättningar hänvisas till not 22.

STYRELSENS ARBETE

Enligt Pricers bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst sju ledamöter. Vid ordinarie bolagsstämma den 25 april 2002 valdes Salvatore Grimaldi (ordf), Arve Kristoffersen, Göran Lindén och Jan Forssjö (VD).

Styrelsen sammanträder normalt vid fem tillfällen under ett verksamhetsår. Dessa möten hålls i anslutning till bolagets ekonomiska rapportering och följer ett antal återkommande föredragspunkter och specifika ärenden för varje mötestillfälle vilka finns angivna i styrelsens arbetsordning. Under 2002 sammanträdde sty-

relsen vid ytterligare fem tillfällen. En av de mest angelägna frågorna var den fortsatta finansieringen som resulterade i den under våren genomförda nyemissionen. Underlag skickas ut till styrelsemedlemmarna en vecka innan kommande möte.

Styrelsen antog under året en oförändrad arbetsordning för styrelsen. Även instruktionen till den verkställande direktören lämnades oförändrad. Ersättning till styrelse och verkställande direktör har inte ändrats under 2002.

HÄNDELSE EFTER VERKSAMHETSÅRETS UTGÅNG

Under våren 2003 har arbete påbörjats för att tillsätta nominerings-, ersättnings- och revisionskommittéer. Utifrån bolagets och styrelsens storlek har styrelsen tidigare valt att inte tillsätta några kommittéer. Kontakter har tagits med de större aktieägarna inför frågor om val av styrelse och ledande befattningshavare.

PROGNOS

Åtgärdsprogrammet har syftat till att genom en kraftig minskning av de fasta kostnaderna och förbättrade marginaler möjliggöra en snabbare förbättring av rörelseresultatet i takt med att omsättningen ökar. Marknadsutvecklingen får även fortsättningsvis anses vara svårbedömd, dock finns alltmer positiva indikationer på ett generellt ökat intresse.

Styrelsen bedömer att likviden från nyemissionen ska tillgodose Pricers kapitalbehov intill dess att verksamheten genererar positivt kassaflöde, vilket beräknas ske under första halvåret 2004.

FÖRSLAG TILL RESULTATDISPOSITION

Disponibla vinstmedel saknas i koncernen. Avsättning till bundna fonder erfordras ej. Årets resultat i moderbolaget uppgår till –46,4 MSEK. Styrelsen och verkställande direktören föreslår att den ansamlade förlusten, 120 888 856,40 SEK avräknas mot överkursfonden. Någon utdelning till aktieägarna föreslås ej.

RESULTATRÄKNING

BELOPP I KSEK	KONCERNEN			MODERBOLAGET	
	Not	2002	2001	2002	2001
Nettoomsättning	1	73 850	36 434	72 762	35 935
Kostnad för såld vara		-59 895	-31 837	-58 355	-31 483
Bruttoresultat		13 955	4 597	14 407	4 452
Försäljningskostnader		-22 865	-27 224	-18 287	-22 985
Administrationskostnader	2	-21 216	-46 272	-19 884	-42 111
Forsknings- och utvecklingskostnader		-14 740	-16 768	-10 159	-11 719
Jämförelsestörande poster, rörelsen	3	-	-	12 227	-50 958
Rörelseresultat		-44 866	-85 667	-21 696	-123 321
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	4	2 923	8 064	5 931	23 738
Räntekostnader och liknande resultatposter	5	-4 583	-13 700	-30 269	-8 005
Nedskrivning av aktier i dotterbolag		-	-	-367	-
Jämförelsestörande poster, finansiella	6	-	46 830	-	45 186
Resultat efter finansiella poster		-46 526	-44 473	-46 401	-62 402
Lämnade koncernbidrag		-	-	-	124
ÅRETS RESULTAT	7	-46 526	-44 473	-46 401	-62 278
Resultat per aktie					
Resultat per aktie i SEK		-0,16	-0,19		
Resultat per aktie i SEK efter utspädning		-0,16	-0,19		
Antal aktier, miljoner		299,9	238,6		

VÄRDEN ENLIGT KVARTALSRAPPORTER FÖR KONCERNEN UNDER 2002

BELOPP I MSEK OM EJ ANNAT ANGES	Kvartal 1	Kvartal 2	Kvartal 3	Kvartal 4
Orderingång ESL-system	22,7	18,1	4,9	9,3
Nettoomsättning	17,7	20,5	13,7	22,0
Rörelseresultat	-13,1	-11,7	-8,4	-11,7
Resultat efter finansiella poster	-13,7	-13,9	-8,0	-10,9
Resultat efter skatt i SEK per aktie	-0,06	-0,04	-0,02	-0,03

BALANSRÄKNING

RÄKENSKAPSÅRET SLUTAR 31 DECEMBER

19

BELOPP I KSEK	KONCERNEN			MODERBOLAGET	
	Not	2002	2001	2002	2001
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	8	15 918	19 155	13 447	15 688
Materiella anläggningstillgångar	9	3 576	2 953	3 403	2 910
Finansiella anläggningstillgångar	10	–	–	6 313	6 680
Summa anläggningstillgångar		19 494	22 108	23 163	25 278
Omsättningstillgångar					
Varulager	11	10 006	12 853	9 981	12 664
Kundfordringar		16 710	7 257	16 710	6 946
Övriga kortfristiga fordringar	12	10 297	5 355	10 200	24 259
Kassa och bank	13	70 544	72 822	68 581	43 314
Summa omsättningstillgångar		107 557	98 287	105 472	87 183
SUMMA TILLGÅNGAR		127 051	120 395	128 635	112 461
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER					
Eget kapital	14				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital		33 223	23 856	33 223	23 856
Överkursfond		269 633	–	173 110	90 671
Bundna reserver		–	236 055	–	–
<i>Ansamlad förlust</i>					
Fria reserver		–168 342	–172 269	–74 488	–12 210
Årets resultat		–46 526	–44 473	–46 401	–62 278
Summa eget kapital		87 988	43 169	85 444	40 039
Avsättningar					
Garantiavsättningar		6 624	9 691	6 624	9 513
Summa avsättningar	15	6 624	9 691	6 624	9 513
Skulder					
Räntebärande skulder	16	–	21 335	–	21 335
Leverantörsskulder		10 511	9 528	10 257	9 478
Övriga ej räntebärande skulder	17	21 928	36 672	26 310	32 096
Summa skulder		32 439	67 535	36 567	62 909
SUMMA EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		127 051	120 395	128 635	112 461
Ställda säkerheter	18	33 925	58 300	33 925	33 925

KASSAFLÖDESANALYS

BELOPP I KSEK	KONCERNEN			MODERBOLAGET	
	Not	2002	2001	2002	2001
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN					
Resultat efter finansiella poster	19	-46 526	-44 473	-46 401	-62 402
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	20	3 164	-37 250	3 586	-9 175
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		-43 362	-81 723	-42 815	-71 577
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL					
Förändring av varulager		2 847	-6 318	2 684	-6 176
Förändring av rörelsefordringar		-17 596	983	911	-495
Förändring av rörelseskulder		-11 201	15 811	-3 605	15 299
		-25 950	10 476	-10	8 628
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		-69 312	-71 247	-42 825	-62 949
INVESTERINGSVERKSAMHETEN					
Avyttring av verksamhetsgren	21	-645	-5 560	-	-
Maskiner och inventarier		-2 202	-1 140	-1 996	-1 140
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-2 847	-6 700	-1 996	-1 140
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN					
Nyemission		91 116	-	91 116	-
Teckningsoptioner till anställda		306	-	306	-
Amortering av lån och långfristiga skulder		-21 335	-21 335	-21 335	-21 335
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		70 087	-21 335	70 087	-21 335
ÅRETS KASSAFLÖDE		-2 072	-99 282	25 266	-85 424
Likvida medel vid årets början		72 822	169 193	43 314	128 738
Kursdifferens i likvida medel		-206	2 911	-	-
Likvida medel vid årets slut		70 544	72 822	68 580	43 314
Avgår spärrade bankmedel		-200	-24 775	-200	-200
Outnyttjad checkkredit		3 088	3 420	3 088	3 420
Disponibla medel vid årets slut		73 432	51 467	71 468	46 534

NOTER MED REDOVISNINGSPRINCIPER OCH BOKSLUTSKOMMENTARER

(Belopp i KSEK om inte annat anges)

21

Allmänna redovisningsprinciper Årsredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer och Akutgruppsuttalanden. Från och med den 1 januari 2002 tillämpas följande rekommendationer från Redovisningsrådet: RR 1:00 Koncernredovisning, RR 15 Immateriella tillgångar, RR 16 Avsättningar, ansvarsförbindelser och eventualtillgångar, RR 17 Nedskrivningar, RR 19 Verksamheter under avveckling, RR 21 Lånekostnader samt RR 23 Upplysningar om närstående.

Tillämpningen av dessa rekommendationer har inte haft någon väsentlig inverkan på bolagets resultat och ställning.

Värderingsprinciper Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om annat ej anges nedan. Fordringar har efter individuell värdering tagits upp till det belopp varmed de beräknas inflyta.

Intäktsredovisning och resultatavräkning Försäljningsintäkter redovisas vid leverans och motsvarar försäljningsbelopp efter avdrag för mervärdesskatt, rabatter och returer. Mjukvaruförsäljning intäktsförs efter fullgjord leverans och påskrivet licensavtal. Fakturerade underhållsavgifter intäktsförs jämnt fördelade över avtalstiden.

Forsknings- och utvecklingskostnader Koncernen kostnadsför samtliga forsknings- och utvecklingskostnader när de uppstår då samtliga kriterier för aktivering inte anses vara uppfyllda.

Garantikostnader Beräknade kostnader för produktgarantier belastar rörelsens resultat vid försäljningstidpunkten.

Lånekostnader Lånekostnader belastar resultatet i den period till vilken de hänförs, oavsett hur de upplånade medlen har använts.

Nedskrivningar De redovisade värdena för koncernens tillgångar kontrolleras vid varje balansdag för att utröna om det finns någon indikation på nedskrivningsbehov. Om någon sådan indikation finns, 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. För en tillgång som inte oberoende av andra tillgångar genererar något kassaflöde, beräknas återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet som tillgången tillhör.

En nedskrivning reverseras om det har skett en förändring av beräkningarna som användes för att bestämma återvinningsvärdet. En reversering görs endast i den utsträckning som tillgångens bokförda värde inte överstiger det bokförda värdet som skulle ha redovisats, med avdrag för avskrivning, om ingen nedskrivning skulle gjorts.

Skatt Pricer redovisar inte värdet av framtida skattemässiga underskottsavdrag som tillgång då samtliga kriterier för aktivering av uppskjuten skatt inte anses uppfylla.

Jämförelsestörande poster Redovisningsrådets rekommendation nr 4 tillämpas, vilket innebär att resultateffekter av särskilda händelser och transaktioner av väsentlig betydelse specificeras inom respektive resultatbegrepp.

Varulager Varulagret, värderat enligt Redovisningsrådets rekommendation nr 2, är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt FIFU-principen respektive verkligt värde. Inkuransrisker har därvid beaktats.

Fordringar och skulder i utländsk valuta Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 8. Kursdifferenser på rörelsefordringar och rörelseskulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster. Moderbolagets fordran på dotterbolaget Pricer Inc. bedöms från och med 2001 som en bestående del av finansieringen och omräkningsdifferensen redovisas därmed i koncernredovisningen direkt mot eget kapital.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och beräknad ekonomisk livslängd. Nedskrivning sker vid bestående värdenedgång. Följande avskrivningar tillämpas i både koncernen och moderbolaget:

Industriella rättigheter	20 %
Patent- och licensrättigheter	8,3–20 %
Investeringar i data, tele och elektronik	33 %
Övriga inventarier	20 %

Patent- och licensrättigheter skrivs av över respektive rättighets giltighetstid.

Leasing 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 så är det fråga om operationell leasing. I överensstämmelse med Redovisningsrådets rekommendation nr 6 redovisas moderbolagets finansiella leasingavtal ingångna före 1997 inte i koncernen. Vidare redovisas i moderbolaget samtliga leasingavtal som operationella.

Koncernredovisning har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 1:00. Koncernredovisningen omfattar de företag i vilka moderbolaget direkt eller genom dotterföretag innehar mer än 50 procent av röstetalet.

Principer för konsolidering Vid konsolideringen av Pricer Communication AB har poolingmetoden använts. Pricer Communications ägarstruktur var till stor del identisk med Pricer AB, varför bolagens ägare med tiden fann det naturligt att söka sammanföra verksamheten som i realiteten bedrevs av samma organisation.

För övriga i koncernen ingående bolag har förvärvsmetoden använts.

Intresseföretag Aktieinnehav i intresseföretag, i vilka koncernen har lägst 20 procent och högst 50 procent av rösterna eller på annat sätt har ett betydande inflytande över den driftsmässiga och finansiella styrningen, redovisas enligt kapitalandelsmetoden.

Omräkning av utländska dotterbolag Intactix och Pricer Inc.'s bokslut har omräknats enligt dagskursmetoden då dessa bedömts vara självständiga dotterföretag i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 8.

De övernärden som uppkommit i samband med förvärv av utländska dotterbolag har fastställts i lokal valuta.

Pricer S.A. och Pricer GmbH har klassificerats som s.k. integrerade företag och omräknats med den s.k. monetära - icke monetära metoden (MIM-metoden).

Valutakurser De större utländska dotterbolagen i nedanstående länder har omräknats till svenska kronor enligt följande kurser:

		MEDELKURS		BOKSLUTSKURS	
Land	Valuta	2002	2001	2002	2001
EU	EUR	9,16	9,26	9,19	9,42
Storbritannien	GBP	14,57	14,90	14,15	15,48
USA	USD	9,73	10,34	8,82	10,67

Förlustavdrag Förlustavdrag per den 31 december 2002 enligt nedan:

Pricer AB	740
Pricer Inc	332
Pricer Communication	4

Möjligheten att fullt utnyttja underskotten i Pricer Inc är tidsbegränsade och behäftade med en viss osäkerhet.

Not 1

Nettoomsättning per geografisk marknad

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Norden	13 892	2 900	13 892	2 900
Övriga Europa	24 443	12 600	23 355	12 600
Asien	35 298	18 534	35 298	18 534
Övriga	217	2 400	217	1 901
Totalt Pricer	73 850	36 434	72 762	35 935

Not 2

Administrationskostnader

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
I administrationskostnader ingående engångskostnader				
Omkostnader för flytt av svenska verksamheten	1 489	–	1 489	–
Avgångsvederlag	–	7 506	–	4 286
Omstruktureringskostnader	–	10 357	–	9 896
Totalt	1 489	17 863	1 489	14 182

Arvode till revisorerna KPMG				
Revision	929	518	929	518
Övriga tjänster	159	71	159	69
Totalt	1 088	589	1 088	587

I kostnader för revision ingår granskning av prospekt.

Not 3

Jämförelsestörande poster, inom rörelseresultatet

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Upplösning Pricer Inc.	–	–	16 483	–
Nedskrivning Pricer Inc.	–	–	–	–50 411
Fordran Pricer S.A.	–	–	–4 256	–547
Totalt	–	–	12 227	–50 958

Not 4

Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Ränteintäkter	2 178	6 004	1 135	5 249
Ränteintäkter, koncernbolag	–	–	3 150	5 473
Valutakursvinster	745	2 060	1 646	13 016
Totalt	2 923	8 064	5 931	23 738

Not 5

Räntekostnader och liknande resultatposter

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Räntekostnader	–704	–5 668	–704	–50
Valutakursförluster	–3 693	–7 948	–29 379	–7 871
Övrigt	–186	–84	–186	–84
Totalt	–4 583	–13 700	–30 269	–8 005

Not 6

Jämförelsestörande poster, finansiella

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Skuldavskrivning	–	46 830	–	46 830
Nedskrivning Pricer Communication	–	–	–	–1 644
Totalt	–	46 830	–	45 186

Not 7

Valutakursdifferenser som påverkat resultatet

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Valutakursdifferenser som påverkat rörelseresultatet	–734	–544	–734	–544
Finansiella valutakursdifferenser	–2 948	–5 888	–27 733	5 145
Totalt	–3 682	–6 432	–28 467	4 601

Not 8

Immateriella anläggningstillgångar

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
PATENT- OCH LICENS RÄTTIGHETER				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början	38 080	37 412	31 893	31 893
Årets omräkningsdifferenser	–1 065	668	–	–
	37 015	38 080	31 893	31 893

Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Vid årets början	–18 925	–15 705	–16 205	–13 714
Årets avskrivningar enligt plan	–2 679	–2 956	–2 241	–2 491
Årets omräkningsdifferenser	507	–264	–	–
	–21 097	–18 925	–18 446	–16 205

Planenligt restvärde patent- och licensrättigheter	15 918	19 155	13 447	15 688
--	--------	--------	--------	--------

INDUSTRIELLA RÄTTIGHETER				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början	18 088	16 029	–	–
Årets omräkningsdifferenser	–3 114	2 059	–	–
	14 974	18 088	–	–

Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Vid årets början	–18 088	–16 029	–	–
Årets omräkningsdifferenser	3 114	–2 059	–	–
	–14 974	–18 088	–	–

Planenligt restvärde industriella rättigheter	0	0	–	–
---	---	---	---	---

MARKNADSRÄTTIGHETER				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början	309 784	274 522	–	–
Årets omräkningsdifferens	–53 326	35 262	–	–
	256 458	309 784	–	–

Forts. not 8

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Akkumulerade avskrivningar enligt plan				
Vid årets början	-309 784	-274 522	-	-
Årets omräkningsdifferens	53 326	-35 262	-	-
	-256 458	-309 784	-	-
Planenligt restvärde marknadsrättigheter	0	0	-	-
Akkumulerade anskaffningsvärden	308 447	365 952	31 893	31 893
Akkumulerade av- och nedskrivningar	-292 529	-346 797	-18 446	-16 205
Planenligt restvärde immateriella anläggningstillgångar	15 918	19 155	13 447	15 688

Not 9

Materiella anläggningstillgångar

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
MASKINER OCH ANDRA TEKNISKA ANLÄGGNINGAR				
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början	18 046	17 740	18 046	17 740
Nyanskaffningar	1 794	306	1 794	306
	19 840	18 046	19 840	18 046
Akkumulerade avskrivningar				
Vid årets början	-16 068	-15 201	-16 068	-15 201
Årets av- och nedskrivningar	-949	-867	-949	-867
	-17 017	-16 068	-17 017	-16 068
Planenl. restvärde maskiner och andra tekniska anläggningar	2 823	1 978	2 823	1 978
INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATION				
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början	9 631	12 774	9 534	12 681
Avyttringar och utrangeringar	-	-3 981	-	-3 981
Nyanskaffningar	408	834	202	834
Årets omräkningsdifferenser	-17	4	-	-
	10 022	9 631	9 736	9 534
Akkumulerade avskrivningar				
Vid årets början	-8 656	-11 585	-8 603	-11 551
Avyttringar och utrangeringar	-	3 584	-	3 584
Årets av- och nedskrivningar	-621	-647	-553	-635
Årets omräkningsdifferenser	8	-8	-	-
	-9 269	-8 656	-9 156	-8 602
Planenligt restvärde inventarier, verktyg och installation	753	975	580	932
Akkumulerade anskaffningsvärden	29 862	27 677	29 576	27 580
Akkumulerade avskrivningar	-26 286	-24 724	-26 173	-24 670
Planenligt restvärde materiella anläggningstillgångar	3 576	2 953	3 403	2 910
Tillgångar som innehas under finansiella leasingavtal ingår med följande belopp				
Anskaffningsvärde	-	-	255	233
Akkumulerade avskrivningar	-	-	-28	-130
	-	-	227	103
Tillgångar som innehas via operationella leasingavtal				
Räkenskapsårets betalda leasingavgifter	137	400	137	400
Avtalade framtida leasingavgifter	207	323	207	323

Not 10

Finansiella anläggningstillgångar

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
ANDELAR I KONCERNFÖRETAG				
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början	-	-	654 710	654 710
	-	-	654 710	654 710
Nedskrivningar				
Vid årets början	-	-	-648 190	-646 546
Årets nedskrivningar	-	-	-367	-1 644
	-	-	-648 557	-648 190
Bokfört värde andelar i koncernföretag	-	-	6 153	6 520
ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG				
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början	160	160	160	160
	160	160	160	160
Akkumulerade nedskrivningar				
Vid årets början	-160	-160	-	-
	-160	-160	-	-
Bokfört värde andelar i intresseföretag	0	0	160	160
Andra långfristiga fordringar				
Akkumulerade anskaffningsvärden	160	160	747 819	747 819
Akkumulerade nedskrivningar	-160	-160	-741 506	-741 139
Bokfört värde finansiella anläggningstillgångar	0	0	6 313	6 680

SPECIFIKATION AV MODERBOLAGETS INNEHAV AV AKTIER OCH INNEHAV I KONCERNFÖRETAG

Koncernföretag/Org.nr/Säte	Andel i %	Antal aktier/andelar	Valuta	Nom. värde	Bokfört värde
Pricer Inc., Dallas, USA	100	223 000	USD	-	0
Pricer S.A., Paris, Frankrike	100	2 500	FRF	-	338
Pricer Communication AB (556450-7563), Uppsala	100	100 000	SEK	-	5 292
Intactix International, Inc., Irving, Texas, USA	100		USD	-	0
Intactix International GmbH, Hamburg, Tyskland	100		DEM	-	0
Intactix International Ltd, Guildford, England	100		GBP	-	0
Pricer Intactix BV, Hoorn, Holland	100		NLG	-	0
Pricer Intactix International South Africa Pty Ltd Johannesburg, Sydafrika	100		ZAR	-	0
Vilande bolag					523
					6 153

SPECIFIKATION AV MODERBOLAGETS OCH KONCERNENS INNEHAV AV AKTIER OCH ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

Intresseföretag/Org.nr/Säte	Just. EK/Årets vinst	Andelar, antal/%	Kap.andelens värde i koncernen	Bokfört värde hos moderbol.
Automark AB (556505-7535), Uppsala	Neg./Neg.	160 000/32	0	160
			0	160

Not 11

Varulager

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Råvaror och förnödenheter	3 418	2 885	3 418	2 885
Färdiga varor och handelsvaror	6 588	9 968	6 563	9 779
	10 006	12 853	9 981	12 664

Not 12

Övriga kortfristiga fordringar

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Kortfristiga fordringar koncernföretag	1 220	–	1 220	18 910
Förutbetalda kostnader	474	983	474	983
Övriga fordringar	8 603	4 372	8 506	4 366
Summa	10 297	5 355	10 200	24 259

Inga fordringar förfaller till betalning senare än 1 år.

Not 13

Kassa och bank

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Kortfristiga placeringar	55 000	23 643	55 000	23 643
Spärrade bankmedel	200	28 181	200	200
Övriga likvida medel	15 344	20 998	13 381	19 471
	70 544	72 822	68 581	43 314

Utöver redovisade kortfristiga finansiella tillgångar fanns vid årsskiftet följande krediter

Beviljad kreditlimit	3 088	3 420	3 088	3 420
Outnyttjat kreditbelopp	3 088	3 420	3 088	3 420

Not 14

Eget kapital

Antalet aktier uppgick den 31 december 2002 till 332 232 579 stycken, envar på nominellt 0,10 SEK. Fördelningen mellan A-aktier och B-aktier är följande:			
Aktieslag	Antal aktier	Röster per aktie	Antal röster
Serie A	2 310 081	5	11 550 405
Serie B	329 922 498	1	329 922 498
	332 232 579		341 472 903

Följande teckningsoptioner, som berättigar till att nyteckna motsvarande antal B-aktier är utställda av Pricer AB per 2002-12-31:

Tidpunkt	Program	Teckningstid	Antal aktier	Lösenpris
jun-97	1997/2004	970930-041231	271 369	33,00 ¹⁾
nov-99	TO 5B	000101-040228	2 500 000	4,36 ²⁾
feb-02	TO 6B	030915-031017	23 418 398	1,90 ³⁾
apr-02	TO 7B	030501-050430	3 000 000	1,83 ²⁾⁴⁾

¹⁾Lösenpris: 3,74 USD. Teckningsoptionerna tecknades av Intactix Acquisition Corp (sedermera Intactix International, Inc.) i syfte att säkerställa optionsprogram som övertagits från Intactix i samband med Intactix Acquisition Corp:s förvärv av Intactix. Lösenpriset är justerat till följd av nyemissioner.

²⁾Tecknades av Pricer Communication AB varefter optionsrätterna erbjöds förvärfvas av anställda i Pricer-koncernen. Beräkningen av teckningsoptionernas marknadsvärde är fastställt enligt Black & Scholes värderingsmodell och baserad på den för varje handelsdag genomsnittliga senaste betalkursen för aktier av serie B i bolaget på Stockholmsbörsen ABs O-lista under en period på en respektive två veckor före fastställandet av teckningsoptionsprogrammen.

³⁾Teckningsoptioner som förvärvades av aktieägare som deltog i nyemissionen 2002. Teckningsoptionen är noterad på Stockholmsbörsen.

⁴⁾1 670 500 st är otecknade.

Forts. not 14

Styrelsen gör bedömningen att värderingen av respektive teckningsoptions marknadsvärde har skett på marknadsmässiga grunder. Vid full konvertering kommer antalet aktier i Pricer AB att öka med 29 189 767 till 361 422 346.

Förändring av eget kapital

	Koncernen			Moderbolaget		
	Aktie-kapital	Bundna fonder	Fritt eget kapital	Aktie-kapital	Överkurs-fond	Balanserad vinst
Ingående balans 2001-01-01	238 559	223 106	–372 105	238 559	90 671	–226 913
Nedsättning av aktiekapital	–214 703		214 703	–214 703		214 703
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		1 276	–1 276			
Årets resultat			–44 479			–62 278
Årets omräknings-differens		11 674	–13 585			
Ingående balans 2002-01-01	23 856	236 056	–216 742	23 856	90 671	–74 488
Nyemission, kurs 1,15	9 367	81 749		9 367	81 749	
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		368	–368			
Teckningsoptions-program till anställda		306			690	
Årets resultat			–46 526			–46 401
Årets omräknings-differens		–48 836	48 773			
Vid årets slut	33 223	269 643	–214 863	33 223	173 110	–120 889

Emissionskostnader för den under 2002 genomförda emissionen uppgick till sammanlagt 16 641 KSEK som har reducerat överkursfonden.

Skattemyndigheten i Sverige meddelade under 2001 ändrad taxering avseende moms på emissionskostnader 3,4 MSEK, som 1999 deklarerades enligt då gällande uppfattning från RSV. Pricer har överklagat beslutet och har inte skuldfört beloppet. Skulle högsta instans beslut vara detsamma som skattemyndighetens kommer Pricer att redovisa återbetalningen direkt mot eget kapital.

Not 15

Avsättningar

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Garantiåtaganden	–6 624	–9 691	–6 624	–9 513
Totalt	–6 624	–9 691	–6 624	–9 513
Redovisat värde vid periodens ingång	–9 691	–13 701	–9 513	–13 632
Avsättningar som gjorts under perioden	–1 767	–947	–1 767	–838
Belopp som tagits i anspråk under perioden	3 442	7 284	3 442	7 284
Outnyttjade belopp som har återförts under perioden	1 392	–2 327	1 214	–2 327
Redovisat värde vid periodens utgång	–6 624	–9 691	–6 624	–9 513

Not 16

Räntebärande skulder

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Lån med löptid kortare än ett år	–	21 335	–	21 335
Summa kortfristiga räntebärande skulder	–	21 335	–	21 335

Koncernen har inga skulder som förfaller senare än 1 år.

Not 17

Övriga ej räntebärande skulder

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Skulder till koncernbolag	–	–	6 313	431
Upplupna kostnader	21 928	36 672	14 977	26 052
Summa ej räntebärande kortfristiga skulder ¹⁾	21 928	36 672	21 290	26 483
Långfristiga skulder, koncernbolag	–	–	5 020	5 613
Summa ej räntebärande långfristiga skulder	–	–	5 020	5 613
Summa ¹⁾	21 928	36 672	26 310	32 096

¹⁾ Koncernen har inga skulder som förfaller senare än 1 år.

Not 18

Ställda säkerheter

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
För egna skulder och avsättningar				
Företagsinteckningar	33 725	33 725	33 725	33 725
Bankkonton	200	24 575	200	200
Summa	33 925	58 300	33 925	33 925
Övriga ställda panter och säkerheter	Inga	Inga	Inga	Inga
Summa	33 925	58 300	33 925	33 925

Not 19

Betald och erhållen ränta

Resultat efter finansiella poster innehåller betald och erhållen ränta enligt nedan:

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Erhållen ränta	1 825	6 004	1 825	5 249
Betald ränta	– 700	–50	–693	–50
	1 125	5 954	1 132	5 199

Not 20

Poster som inte ingår i kassaflödet

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Avskrivningar	4 249	4 470	3 662	4 005
Avskrivning lån Telxon	–	–46 830	–	–46 830
Nedskrivningar	–	–	–19 220	47 553
Ackumulerad omräkningsdifferens	–	–	–	–
Omräkningsdifferenser	1 409	3 702	25 247	–4 236
Ränta	683	5 618	–3 214	–5 447
Avsättningar	–3 067	–4 210	–2 889	–4 220
	3 164	–37 250	3 586	–9 175

Not 21

Avyttring av verksamhetsgrenar

	K 2002	K 2001	M 2002	M 2001
Transaktionskostnader	–645	–5 560 ¹⁾	–	–
Påverkan likvida medel	–645	–5 560	–	–

¹⁾ Skulder på 6 751 (9 313) kvarstår.

Not 22

Anställda och personalkostnader

	2002		2001	
Medelantal anställda				
Moderbolaget	Män	Kvinnor	Män	Kvinnor
Sverige	25	8	26	14
Danmark			2	
Totalt moderbolaget	25	8	28	14
Dotterbolag				
USA		1		2
Frankrike	1			
Totalt Pricer ESL	26	9	28	16

Medelantalet anställda i koncernen uppgick 2002 till 35 (44) vid periodens utgång.

Löner och ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m.fl. och övriga anställda

	2002		2001	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige	4 093	14 869	6 525	23 024
varav bonus o dyl	[1 278]	[1 675]	[2 226]	[2 395]
Danmark		72	–	1 309
Totalt moderbolaget	4 093	14 941	6 525	24 333
Dotterbolag				
USA	–	642	–	5 395
Frankrike	–	1 008	–	–
Totalt koncernen	4 093	16 591	6 525	29 728

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2002		2001	
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Löner och ersättningar	Sociala kostnader
Moderbolaget	19 034	9 097	30 858	13 345
varav pensionskostnad		[1 909]		[2 692]
Dotterbolag	1 650	649	5 395	587
varav pensionskostnad		[115]		[161]
Totalt koncernen	20 684	9 746	36 253	13 932
varav pensionskostnad ¹⁾		[2 024]		[2 853]

¹⁾ Av moderbolagets och koncernens pensionskostnader avser 636 (991) gruppen styrelse och VD.

Företagets utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till 0 [0].

Forts. not 22

ERSÄTTNING TILL STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Ersättningarna är exklusive sociala avgifter

Arvoden till styrelseledamöter uppgick till 170 (170) KSEK, varav till styrelseordförande 70 (70) KSEK. Härutöver har inga ersättningar, förutom kostnadsutlägg, utgått till styrelsen.

Till verkställande direktören har lön och ersättningar utgått med totalt 3 923 (6 318) KSEK, varav bonus 1 278 (2 226) KSEK. I lönekostnaden föregående år ingår avgångsvederlag till tidigare VD med 1 440 KSEK. För VD baserades bonus för 2002 till 45 procent på koncernens rörelseresultat och 55 procent på individuella mål uppställda av styrelsen. Pensionskostnaderna uppgick till 636 (631) KSEK. VD omfattas av en tjänstepensionsförsäkring om cirka 25 procent av fast kontantlön. Dessutom betalas en kompletterande sjukförsäkring.

Till övriga ledande befattningshavare har lön och ersättningar utgått med 3 031 (6 758) KSEK, varav bonus 573 (1 294) KSEK. Som övriga ledande befattningshavare har fyra (sju) anställda erhållit lön och ersättningar. För övriga ledande befattningshavare baserades bonus för 2002 till 50 procent på koncernens rörelseresultat och 50 procent på individuella mål. Pensionskostnaderna uppgick till 424 (472) KSEK. Övrig ledning omfattas av tjänstepensionsförsäkring med varierande premier från motsvarande ITP-planen till en premie uppgående till 22 procent av fast kontantlön.

Uppsägningstiden för VD är 24 månader vid uppsägning från bolagets sida. Vid egen uppsägning är uppsägningstiden sex månader. Full lön och avtalade pensionsförmåner utgår under uppsägningstiden. För övriga ledande befattningshavare är uppsägningstiden sex månader. Vid uppsägning ifrån bolagets sida utgår lön under uppsägningstiden.

Teckningsoptioner och aktier

Verkställande direktör innehade per den 31 december 2002 20 000 B-aktier och 200 000 st teckningsoptioner från program TO7B som löper ut 2005-04-30 till ett lösenpris om 1,83 SEK. Ledande befattningshavare innehade per 31 december 2002 25 531 B-aktier och 400 000 st teckningsoptioner från program TO7B som löper ut 2005-04-30 till ett lösenpris om 1,83 SEK.

Lån till ledningen

Inga lån, garantier eller borgensförbindelser är lämnade till förmån för styrelseledamöter eller ledningen i koncernen. Inte heller har det förekommit eller föreligger någon affärstransaktion mellan bolaget och personer i styrelsen, ledning eller revisorer annan än som beskrivs i detta dokument.

Teckningsoptioner till anställda

Pricers aktierelaterade planer är teckningsoptionsprogram. Erhållen ersättning för teckningsoptioner och aktier redovisas direkt mot eget kapital. I balansräkningen redovisas 306 KSEK för teckningsoptioner mot överkursfonden. Inga teckningsoptioner har konverterats under 2002. Inga lån eller garantier har lämnats avseende nu gällande teckningsoptionsprogram. Teckningsoptionerna har emitterats till marknadsvärde.

Uppsala den 25 mars 2003

Salvatore Grimaldi
Ordförande

Göran Lindén

Arve Kristoffersen

Jan Forssjö
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 25 mars 2003

Per Bergman
Auktoriserad revisor

Kari Falk
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i Pricer AB (publ) org nr 556427-7993

27

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Pricer 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 ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

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

Uppsala den 25 mars 2003

Per Bergman
Auktoriserad revisor

Kari Falk
Auktoriserad revisor

FEMÅRSÖVERSIKT – KONCERNEN

Samtliga belopp i MSEK om annat ej anges	1998	1999	2000 ¹⁾	2001	2002
RESULTATINFORMATION					
Nettoomsättning Pricer ESL-systemet	109,9	113,2	29,9	36,4	73,9
Nettoomsättning Intactix programvara	188,9	196,1	53,0	–	–
Kostnad såld vara	–145,5	–131,6	–37,0	–31,8	–59,9
Bruttoresultat	153,3	177,7	45,8	4,6	14,0
Försäljningskostnader	–191,2	–169,8	–61,1	–27,2	–22,9
Administrationskostnader	–87,8	–80,8	–66,7	–46,3	–21,2
Forsknings- och utvecklingskostnader	–84,1	–55,6	–19,6	–16,8	–14,7
Jämförelsestörande poster	–426,4	–56,6	–200,2	–	–
Av- och nedskrivningar av bal. utv. samt avskr. av goodwill	–55,5	–24,3	–16,8	–	–
Rörelseresultat	–691,6	–209,4	–318,5	–85,7	–44,9
Finansiellt netto, inkl jämförelsestörande poster	–75,3	–29,1	10,7	41,2	–1,6
Resultat efter finansiellt netto	–766,9	–238,5	–307,8	–44,5	–46,5
Skatter	–0,2	–0,4	0,3	–	–
Årets resultat	–767,1	–238,9	–307,6	–44,5	–46,5
BALANSINFORMATION					
Immateriella anläggningstillgångar	400,0	346,2	21,7	19,2	15,9
Materiella anläggningstillgångar	39,2	20,3	3,9	2,9	3,6
Finansiella omsättningstillgångar	0,5	–	–	–	–
Varulager	33,5	9,7	6,5	12,8	10,0
Kundfordringar	71,1	47,3	7,8	7,3	16,7
Kassa och bank	41,3	124,9	169,2	72,8	70,5
Övriga omsättningstillgångar	14,7	12,1	5,9	5,3	10,3
Summa tillgångar	600,4	560,6	215,0	98,3	127,0
Eget kapital	257,0	384,4	89,6	43,2	88,0
Avsättningar	10,6	17,1	13,7	9,7	6,6
Skulder	332,7	159,1	111,7	67,5	32,4
Summa eget kapital, avsättningar och skulder	600,4	560,6	215,0	120,4	127,0
KASSAFLÖDESINFORMATION					
Resultat efter finansiella poster	–766,9	–238,5	–307,9	–44,5	–46,5
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	562,0	92,0	224,9	–37,2	–0,2
Förändring av rörelsekapitalet	2,7	28,6	–10,4	10,5	–22,6
Kassaflöde från den löpande verksamheten	–202,2	–117,9	–93,7	–71,2	–69,3
Nettoinvestering	–18,0	–7,1	–2,3	–1,1	–2,2
Förändring av lånefinansiering	136,9	–51,3	–	–21,3	–21,3
Förändring av aktieägarfinansiering	68,3	257,3	–	–	91,1
Förändring av övrig finansiering ²⁾³⁾	5,6	2,3	137,0	–5,6	–0,3
Årets kassaflöde	–9,4	83,2	41,0	–99,3	–2,1
NYCKELTAL					
Kapitalmått					
Rörelsekapital	–11,7	–43,5	–30,3	–30,4	–2,0
Sysselsatt kapital	413,1	310,9	–22,9	–8,3	17,5
Kassalikviditet, %	75	162	362	111	250
Nettolåneskuld	–156,1	–73,5	–112,4	–51,5	–70,5
Finansiella mått					
Soliditet, %	43	69	42	35,8	69,3
Nettoskuldsättningsgrad, ggr	0,61	–0,19	–1,25	–1,19	NA
Marginalmått					
Rörelsemarginal, %	–89	–49	–143	–235	–61
Nettomarginal, %	–256	–77	–371	–122	–63
Kapitalomsättningshastighet, ggr	0,46	0,85	0,57	–2,33	16,1
Avkastningsmått					
Avkastning på sysselsatt kapital, %	–106	–57	–221	–549	–974
Avkastning på eget kapital, %	–131	–74	–130	–67	–71
Övriga mått					
Orderstock ESL per 31 december	218	125	26	337	259
Medelantal anställda	311	277	45	44	35
Antal anställda vid utgången av respektive år	298	223	46	43	32
Löner	164	152	60	36	21

¹⁾ Intactix inkluderat under första halvåret förutom vid beräkning av medelantalet anställda.

²⁾ Likvida medel från förvärvade resp avyttrade rörelser ingår med –16,2 MSEK 2000.

³⁾ Likvida medel från teckningsoptioner till anställda uppgick till 0,3 MSEK 2002.

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital, beräknat som summan av ingående och utgående eget kapital dividerat med två.

AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL Rörelseresultat i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital, beräknat som summan av ingående och utgående sysselsatt kapital dividerat med två.

EGET KAPITAL PER AKTIE Eget kapital dividerat med antal aktier på balansdagen.

KAPITALOMSÄTTNINGSHASTIGHET Årets nettoomsättning dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital, beräknat som summan av ingående och utgående sysselsatt kapital dividerat med två.

KASSALIKVIDITET Totala omsättningstillgångar exklusive lager i procent av totala kortfristiga skulder och avsättningar.

NETTOLÅNESKULD Räntebärande skulder reducerat med räntebärande tillgångar.

NETTOMARGINAL Nettoresultat i procent av nettoomsättning.

NETTOSKULDSÄTTNINGSGRAD Nettolåneskuld i förhållande till eget kapital.

P/S-TAL (PRICE/SALES) Aktiekursen på balansdagen dividerat med nettoomsättning per aktie.

RESULTAT PER AKTIE Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.

RÖRELSEKAPITAL Icke räntebärande omsättningstillgångar reducerat med icke räntebärande kortfristiga skulder och avsättningar.

RÖRELSEMARGINAL Rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster i procent av nettoomsättning.

RÖRELSENS KASSAFLÖDE Kassaflödet för den löpande verksamheten exklusive jämförelsestörande poster i resultat- och balansräkning.

SOLIDITET Eget kapital i procent av balansomslutningen.

SYSSELSATT KAPITAL Tillgångar enligt balansräkningen exklusive räntebärande tillgångar reducerat med icke räntebärande skulder och avsättningar.

BASSTATION Centralenhet i Pricersystemet som svarar för kommunikationen med och strömförsörjning till transceivarna.

CASH&CARRY Butikskoncept som försörjer detaljister med varor, i allmänhet i storförpackningar. Oftast med restriktioner när det gäller tillträde för privatkonsumenter.

DAGLIGVARUHANDEL Handel av förbrukningsartiklar som i allmänhet köps ofta och i små poster. Det rör sig i regel om produkter som ingår i den dagliga hushållsrutinen, till exempel livsmedel, tobaksvaror och olika kemisk-tekniska artiklar. Källa: Nationalencyklopedin.

DATASERVER Värddator som organiserar, hyser, levererar och tar emot data från datorer i ett nätverk.

DETALJHANDEL Försäljning av varor till främst privathushåll. Motsats: partihandel. Källa: Handelns Utvecklingsinstitut (HUI)

ESL Förkortning för Electronic Shelf Label. Avser elektroniska pris- och informationssystem för butiksmiljö.

HYPERMARKET Stor detaljhandelsbutik med en butiksyta på minst 2 500 m². Definition av ACNielsen. Konceptet föddes i Frankrike och är i dag spritt över stora delar av världen.

IR-KOMMUNIKATION Kommunikation med infrarött ljus. Den typ av IR-kommunikation som Pricer använder medger överföring av stora datamängder med hög säkerhet och låg risk för störningar.

PRISINTEGRITET Överensstämmelse mellan pris på hyllkanten och priset i kassan. En hög prisintegritet betyder att man har en god överensstämmelse mellan de båda.

PRISOPTIMERING Att sätta det bästa priset på en vara utifrån ett antal kriterier. Idag använder man ofta optimeringsprogram för detta syfte. Med 'bästa pris' avses i detta sammanhang det pris som ger handlaren störst absolut täckningsbidrag per produkt.

SPACE MANAGEMENT Handelns system för att allokera plats i hyllorna för optimal vinst per hyllmeter. Det kan ofta vara dataunderstött och genererar då planer över hur varorna ska placeras i butiken.

SUPERMARKET Stor livsmedelsbutik med en butiksyta på mellan 400 – 2 500 m². Definition av ACNielsen.

TRANSCIVER Sändare och mottagare i en enhet, som monteras i taket och kommunicerar med de elektroniska hyllkantsetiketterna.

STYRELSE



Från vänster: Arve Kristoffersen, Jan Forssjö, Göran Lindén och Salvatore Grimaldi

Arve Kristoffersen 1955

Ledamot sedan 2001
Styrelseledamot i Nordisk terapi AS.
Verkställande direktör i Vensafe ASA
Aktieinnehav: 0

Jan Forssjö 1949

Ledamot sedan 2001
Verkställande direktör
Aktieinnehav: 20 000 B-aktier
Innehar teckningsoptioner med rätt
till förvärv av 200 000 B-aktier.

Göran Lindén 1944

Ledamot sedan 1998
Styrelseordförande i Arca System AB,
Gurlitta AB, Alterum AB, Flodins Filter AB,
Insplanet AB och ACT AB.
Styrelseledamot i Castellum AB, Cycleurope AB,
Wicander Förvaltning AB samt 6:e AP-fonden
Aktieinnehav: 0

Salvatore Grimaldi 1945

Styrelseordförande. Ledamot sedan 1998
Koncernchef och verkställande direktör
i Grimaldi Industri AB.
Styrelseordförande i styrelser inom
Grimaldi Industrikoncernen.
Styrelseledamot i Direct Försäkringsmäklarna
i Västerås AB.
Aktieinnehav: 2 110 600 A-aktier och
42 477 424 B-aktier (inkl. bolag)
Innehar teckningsoptioner med rätt
till förvärv av 30 661 140 B-aktier.

Aktieinnehaven gäller per 30 december 2002.

Ordinarie revisorer

Per Bergman 1946

Auktoriserad revisor KPMG
Revisor i Pricer sedan 1998

Kari Falk 1952

Auktoriserad revisor KPMG
Revisor i Pricer sedan 2000
(revisorssuppleant i Pricer
sedan 1998)

Revisorssuppleanter

Lennart Jakobsson 1947

Auktoriserad revisor KPMG
Revisorssuppleant i Pricer
sedan 1995

Klas van Lienden 1964

Auktoriserad revisor KPMG
Revisorssuppleant i Pricer
sedan 2000

Pricer AB**Jan Forssjö 1949**

Verkställande direktör

Anställd sedan 2001

Aktieinnehav: 20 000 B-aktier

Innehar teckningsoptioner med rätt till förvärv av 200 000 B-aktier.

**Marie Åström 1959**

Finansdirektör

Anställd sedan 2000

Aktieinnehav: 0

Innehar teckningsoptioner med rätt till förvärv av 50 000 B-aktier.

**Håkan Jonsson 1961**

Produktionschef

Anställd sedan 2001

Aktieinnehav: 10 000 B-aktier

Innehar teckningsoptioner med rätt till förvärv av 50 000 B-aktier.

**Björn Nilsson 1964**

Utvecklingschef

Anställd sedan 1992

Aktieinnehav: 2 731 B-aktier

Innehar teckningsoptioner med rätt till förvärv av 150 000 B-aktier

**Anders Norén 1967**

Chef för försäljning, marknad och support.

Anställd sedan 2002.

Aktieinnehav: 12 800 B-aktier.

Innehar teckningsoptioner med rätt till förvärv av 150 000 B-aktier.

Pricer S.A.**D. Charles Radisson-Jackson 1963**

Platschef och försäljnings- och

marknadschef Pricer S.A.

Anställd sedan 2002

Aktieinnehav: 0

Innehar teckningsoptioner med rätt till förvärv av 150 000 B-aktier.

HISTORIK

1991 Pricer grundas i juni. I samband med bildandet förvärvas licensrättigheter avseende de nordiska länderna för ett patent på elektronisk prismärkning från Unigrafic i Schweiz. Utvecklingen av Pricers första elektroniska prismärkningssystem påbörjas.

1993 Pricers system installeras på ICA Metro vid Brommaplan i Stockholm. Installationen är en av Pricers första och är fortfarande i drift. Den omfattar cirka 8 000 etiketter. I december tecknar PricerAB/Pricer Inc och Unigrafic licensavtal avseende en exklusiv licens till de ursprungliga patenten och patentansökningarna för hela världen.

1994 I februari tecknas avtal mellan Pricer och Pricer Inc, som bland annat innebär att Pricer Inc förvärvar industriella rättigheter och know-how för den nord- och sydamerikanska marknaden. Ett antal internationella pilotorder erhålls, bland annat från Metro i Tyskland.

1995 I augusti förvärvas Pricer Inc. Pilotordern från Metro 1994 leder till ett kontrakt på installationer i 53 Metrobutiker i Tyskland. Utveckling av ett nytt Pricersystem anpassat till dessa butiker inleds.

1996 Pilotorder erhålls från ett antal detaljhandelskedjor. Samma år noteras Pricer på Stockholmsbörsens O-lista.

1997 Pricer förvärvar Intactix, som specialiserat sig på system för butiksplanering. De båda företagens produkter kompletterar varandra och vänder sig till samma kundsegment. Vidare förvärvar Pricer samtliga av Unigrafic ägda patent och patentansökningar avseende Pricersystemet. Ett samarbete inleds med Telxon, en leverantör av radiobaserade lokala nätverk med mobila handdatorer för butiksmiljö. Metro gör sina första installationer.

1998 Pricer formulerar en ny strategi för sin marknadsbearbetning som innebär att bolaget i ökad utsträckning använder sig av fristående partners. Samarbete inleds med Ishida i Japan. Beslut fattas om att hitta en ny ägare till Intactix för att Pricer åter ska kunna koncentrera sig på kärnverksamheten, ESL, samt förbättra den finansiella situationen. Över 1,2 miljoner etiketter installeras i butik.

1999 Renodlingen av både Pricer och Intactix fortsätter, vilket leder till en omfattande minskning av antalet anställda. Avyttringen av Intactix fördröjs beroende på en stämning från de tidigare ägarna av företaget. Leveranserna till Metrobutikerna slutförs.

2000 I april genomförs försäljningen av Intactix till amerikanska JDA Software Group. Förlikning med de tidigare ägarna till Intactix innebär att dessa släpper alla krav på Pricer. Order från Korealink, Pricers partner i Sydkorea, och Ishida.

2001 Orderingången är rekordstor, främst tack vare en order från Pricers japanska partner Ishida. I november inleds arbete med att omstrukturera och effektivisera verksamheten. Partnerstrategin kompletteras med direktförsäljning på vissa marknader och till större internationella kunder. En ny version av ESL-systemet lanseras.

KUNDREFERENSER

ÅRETS BUTIK ÄNNU BÄTTRE MED PRICERS SYSTEM

EDEKA Munich Airport Center (MAC) i Bayern har valt att installera Pricers ESL-system. MAC utnämndes till Årets butik 2002 av en av Tysklands ledande detaljhandelstidningar, Lebensmittelzeitung.

– Det var självklart för oss att investera i Pricers system, säger Norbert Rumpf, IT-ansvarig för EDEKA i Bayern. MAC är ett av våra flaggskepp, där allt från inredning och dekoration till IT-system testas och utvärderas noga. Vi söker alltid de bästa lösningarna och de mest attraktiva leverantörerna. Pricer har länge varit EDEKAs leverantör, och jag har sett att systemet både är robust och tillförlitligt.

– Det finns flera anledningar till att använda Pricers ESL-system, fortsätter Rumpf. Vårt mål är att kunna erbjuda utmärkt kundservice, vilket innebär att det är mycket viktigt för oss att frigöra tid för våra anställda. En förbättrad prisintegritet med färre klagomål från kund som beror på felaktiga priser är en annan väldigt viktig aspekt. Dessutom förväntar vi oss mervärde och kompletterande applikationer integrerade med Pricers infrastruktur. Inför framtiden ser vi även stora möjligheter till aktiv prissättning och fler priskampanjer, och vår ambition är att installera Pricers system i flera butiker i regionen.



NÖJDA KUNDER UPPGRADERAR PRICERS SYSTEM

Vivo Ellbe Livs i Södertälje installerade Pricersystemet redan 1997. Nu planerar butiken i samband med ett byte av kassasystemet även en uppgradering till Pricers tredje systemgeneration.

– Att gå tillbaka till pappersetiketter är inget alternativ, säger butikens ägare Lars Thelin. Butikschefen och jag vägde ESL-systemets fördelar mot nackdelar och naturligtvis bad jag även min personal om deras åsikter. För både mig och dem är det otroligt värdefullt att snabbt kunna justera priser i butikssystemet och vara säkra på att ändringarna verkligen utförs. Vi är även mycket nöjda med hur driftsäkert systemet har varit och för oss är det självklart med en uppgradering.

– För mig är det viktigt att kunden känner sig trygg, fortsätter Lars. Jag tror att vi uppnår det genom att priserna på hyllan alltid är de rätta. Dessutom spar vi mycket arbetstid tack vare Pricers system som istället kan läggas på ökad kundservice.

Pricers årsredovisning publiceras på företagets hemsida samt skickas ut till aktieägare med över 3 000 aktier som har sina aktier direktregistrerade hos VPC den 7 april 2003.

PRICER

Bergkällavägen 20-22

192 79 Sollentuna

Telefon 08-505 582 00

Fax 08-505 582 01

www.pricer.se