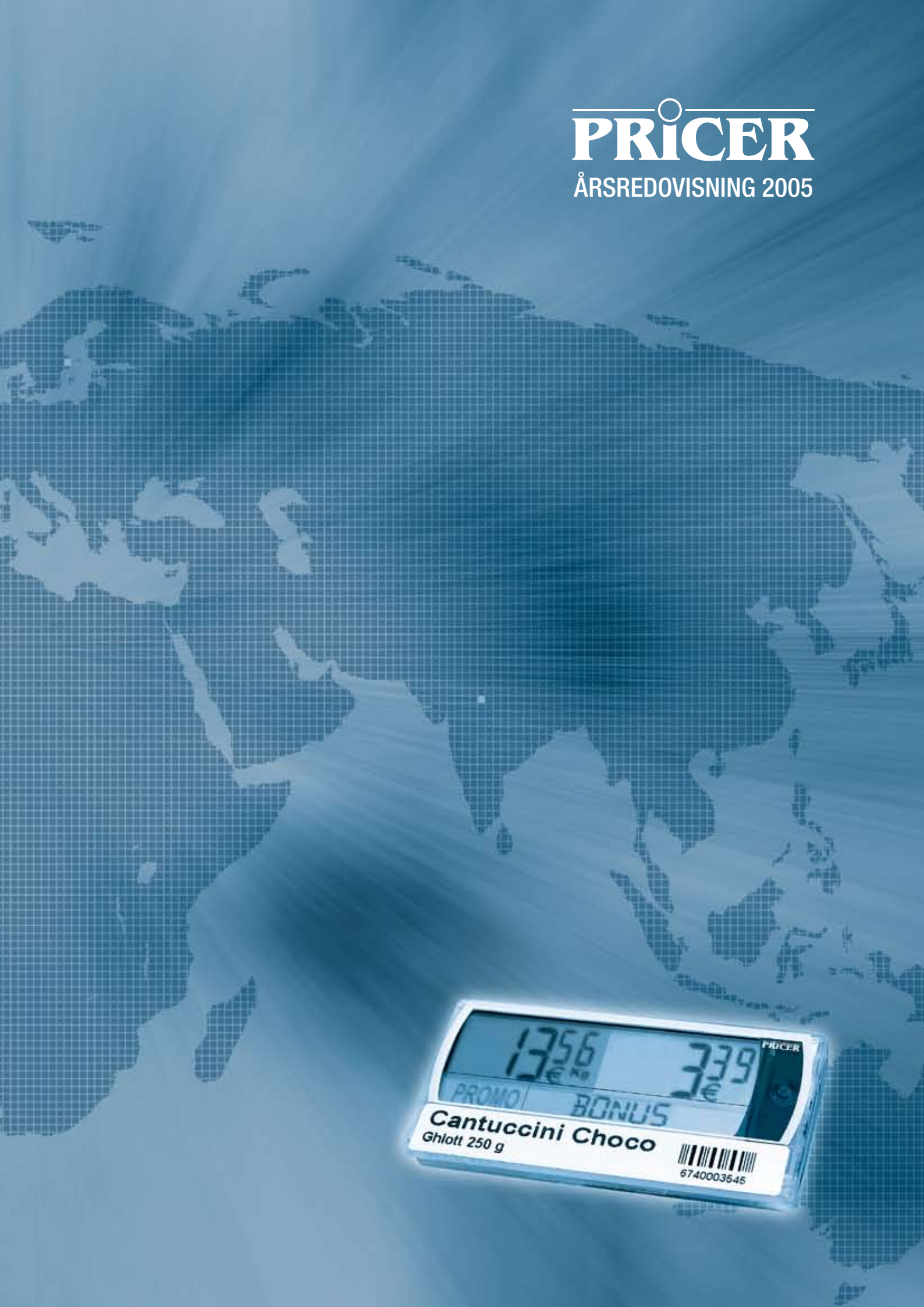
PRICER

ÅRSREDOVISNING 2005



Innehåll

2005 i korthet	3
VD har ordet	4
Pricer-aktien	6
Affärsidé, vision, mål, strategi	8
Marknad	10
Konkurrenter	13
Produkten	14
Kundnytta	16
Affärsmodell	18
Organisation, medarbetare	21
Affärsrisker och möjligheter	22
Definitioner	23

Ekonomisk redovisning

Förvaltningsberättelse	24
Resultaträkning för koncernen	27
Balansräkning för koncernen	28
Förändringar i koncernens eget kapital	29
Kassaflödesanalys för koncernen	30
Resultaträkning för moderbolaget	31
Balansräkning för moderbolaget	31
Förändringar i moderbolagets eget kapital	32
Kassaflödesanalys för moderbolaget	33
Noter till de finansiella rapporterna	34
Revisionsberättelse	49
Femårsöversikt	50
Bolagsstyrning	52
Styrelse och ledning	54
Aktieägarinformation, historik	55

Alla värden uttrycks i svenska kronor. Tusen kronor förkortas TSEK, miljoner kronor förkortas MSEK och miljarder kronor MDR. Sifferuppgifter inom parentes avser 2004 eller motsvarande period föregående år, om inte annat uppges. Data om marknader och konkurrenssituation är Pricers egna bedömningar, om inte specifik källa anges.

Detta är Pricer

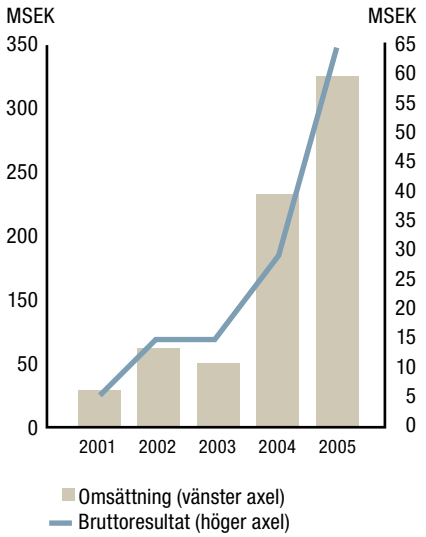
- Pricer erbjuder elektroniska pris- och informationssystem, så kallade ESL-system (Electronic Shelf Label), avsedda att väsentligt öka kundnyttan och förbättra detaljhandelns effektivitet och lönsamhet.
- Pricer är den världsledande ESL-leverantören med en marknadsandel på cirka 36 procent mätt i uppskattat antal installerade etiketter globalt.
- Primär målgrupp är detaljhandeln, med fokus på dagligvaruhandeln.
- Prioriterade marknader är Japan, Västeuropa och USA.
- Pricers system är baserade på infraröd (IR) teknologi vilket ger snabb, trådlös och störningsfri etikettuppdatering med hög bandbredd och tillförlitlig tvåvägskommunikation.
- Produktutveckling är en strategiskt viktig kärnkompetens för företaget och bedrivs i moderbolaget samt i dotterbolagen PIER AB och Appulse Ltd. Produktion sker hos välrenommerade internationella underleverantörer.
- Vid utgången av 2005 hade Pricer-koncernen 112 anställda, varav 50 i delägda dotterbolag.
- Pricer, som grundades 1991 i Sverige, är noterat på Stockholmsbörsens O-lista sedan 1996. Antalet aktieägare är 27 300, varav de tio största svarade för cirka 32 procent av röstetalet 30 december 2005.

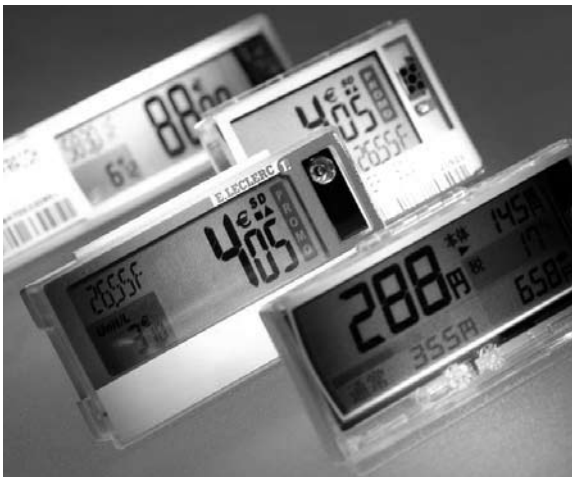
Året som gått

- Omsättningen ökade markant och Pricer stärkte sin marknadsledande ställning.
- I Japan slutförde Asiens största detaljhandelskedja Ito-Yokado installationen av Pricers system i cirka 180 butiker, vilket är den största ESL-installation som gjorts utanför Europa. Mer än 70 andra japanska detaljhandelskedjor har installerat Pricers system.
- Europas största detaljhandelskedja, Carrefour, fortsatte den installation som påbörjades under 2004 och lade ytterligare order motsvarande cirka 140 MSEK i Frankrike, Spanien och Italien. Den franska butikskedjan Grand Frais, som säljer färska livsmedel, utrustade samtliga sina 37 butiker med Pricers ESL-system. Nio butiker inom Konsumentföreningen Bohuslän-Älvsborg i Sverige valde också Pricers system. Socamil, en av Leclercs regionala inköpsorganisationer med 30 stormarknader och referensorganisation för Leclercs IT-arbete, började installera Pricers system i 12 av sina butiker.
- På den amerikanska marknaden har den stora kedjan Costco beslutat att införa systemet i samtliga fem butiker i Connecticut och pilotinstallationer genomförs i butiker runt om i landet.
- Den nya ESL-plattformen C^2 lanserades på alla stora marknader, med de nya displayteknikerna elektroniskt papper och dot matrix, samt nya displaymöjligheter såsom ADS (Automated Display Slide Shows) för ESL.

Nyckeltal	2005	2004	Förändring
Nettoomsättning, MSEK	325,8	227,2	43,4 %
Bruttoresultat, MSEK	64,7	30,3	113,5 %
Bruttomarginal, %	19,9	13,3	49,6 %
Rörelseresultat, MSEK	-43,5	-52,0	16,3 %
Årets resultat, MSEK	-36,4	-52,0	30,0 %
Resultat per aktie, SEK	-0,05	-0,10	50,0 %
Soliditet, %	67	61	9,8 %

Omsättning och bruttoresultat





VD har ordet

När jag ser tillbaka på det gångna året är det ur två olika perspektiv jag vill beskriva utvecklingen för Pricer och den marknad som vi är verksamma på. Å ena sidan var året ännu ett mycket starkt tillväxtår med ytterligare stärkta marknadsandelar och produktnyheter kopplade till morgondagens teknologi. Å andra sidan hade jag gärna sett att marginaler och resultat varit bättre än de utfall vi haft och det krävs ytterligare fokusering och effektivisering för att nå dit.

Dessa två synsätt är båda talande för året, och jag börjar med det första och kan konstatera att 2005 var ett mycket framgångsrikt år för Pricer marknadsmässigt. Tillväxten var mycket stark (43 %), där vi under den bästa månaden förra året levererade fler etiketter än under hela 2003. Vi erhöll betydande order från franska Carrefour, Leclerc och Grand Frais och vi genomförde omfattande installationer hos den ledande japanska kedjan Ito-Yokado. Året präglades dessutom av framgångar hos nya kunder på både gamla och nya marknader, som Frankrike, Japan, Spanien, Sverige, Sydkorea, USA med flera länder. Med dessa framgångar har vi ytterligare stärkt vår marknadsledande ställning, vilket gläder mig mycket.

Året var ännu ett mycket starkt tillväxtår.

Av världens 20 största detaljhandelskedjor har 10 valt en väg med Pricer. Tre har valt Pricer för volyminstallationer (”roll-out”), och ytterligare sju har valt vårt system för pilotinstallationer och mindre installationer. Det är viktigt att slå fast att Pricer idag är en industriell leverantör.

Jag är övertygad om att det sker en fortlöpande professionalisering av ESL-industrin som helhet, att marknaden fortsätter att växa, att detaljhandelns beredskap att investera i elektronisk prismärkning ökar, och detta i en förhållandevis snabb takt.

Om den positiva marknadsutvecklingen utgör det ena synsättet för att beskriva 2005 så visade året även att lönsamhet inte kommer per automatik i en tillväxtmarknad. Därmed kommer jag in på det andra sättet att betrakta det gångna året på. Det räcker inte med att sälja, det gäller att sälja till tillfredsställande marginaler. Pricers strategi har varit att säkra marknadsledarskapet och påskynda marknadstillväxten, delvis till priset av lägre marginaler, vilket dock inte på sikt är en hållbar riktning. Industrin idag kännetecknas av att ett antal mindre tillverkare konkurrerar om ett förhållandevis begränsat antal order från stora kunder. Detta skapar lite av köparens marknad och det är inte givet att en leverantör i det skedet får fullt betalt för högre specifikation och bättre funktion.

Priset är en starkt påverkande konkurrensfaktor och möjligheterna till prishöjningar för att skapa bättre marginaler är inte uteslutet, men de är dock relativt små då ett ”marknadspris” håller på att stabiliseras. Det är i sig inte så överraskande, då vi är medvetna om att detaljhandeln själv är en bransch med i många fall låg eller otillfredsställande lönsamhet.

Analysen av situationen är inte komplicerad och slutsatsen är enkel. Pricer måste forma sin egen framtid – något stöd av förbättrade omvärldsfaktorer som i ett slag skulle spela oss i händerna är inte att räkna med. Det finns inga genvägar, det är upp till oss själva att skapa förutsättningar för uthållig tillväxt och lönsamhet. Marginalförbättringar måste ske genom en kombination av produktutveckling och offensiva satsningar för att ytterligare förbättra erbjudandet till våra kunder. Detta i kombination med att aktivt och tydligt beskriva våra produktsystems styrkor och fördelar och vad dessa kan ge kunden, samt volymfördelar, effektiviseringar och kostnadsnedskärningar.

Möjligheterna att driva en lönsam ESL-verksamhet ligger således till stor del i våra egna händer, och jag vill påstå att Pricers utgångsläge inför 2006 är mycket bra. Jag vågar till och med påstå att vi har det bästa utgångsläget av något företag i den här branschen baserat på vår produkt, vår organisation och våra kundrelationer.

Pricer är den dominerande aktören på marknaden, väl positionerat och ett företag i snabb tillväxt. Vi är framgångsrika på viktiga marknader och inom strategiska områden. Vår teknologiplattform är överlägsen, i ständig utveckling och uppdaterad för att möta kundernas behov. Vill man vara kritisk så kanske vi har ett lite för bra system för dagens marknadsbehov vilket har påverkat vår kostnadsbild. Det är dock vår övertygelse att det långsiktigt är bättre att leverera flexibilitet, kvalitet och funktionalitet som svarar mot framtida branschprocesser och skapar möjligheter än det motsatta.

Det räcker inte med att sälja, det gäller att sälja till tillfredsställande marginaler.

Pricer har också ett växande antal referensinstallationer hos några av världens största, och mest krävande kunder. Våra star-

ka internationella partners Ishida, IBM, StoreNext och Toshiba gör det möjligt att nå ut till viktiga marknader, som vi av egen kraft ej på samma sätt skulle ha kunnat bearbeta. Efter ett par års målinriktat arbete har vi nu också en kunnig och professionell organisation på plats.

För 2006 skall vi fortsätta att växa på marknaden men vår högsta prioritet är att nå ett positivt kassaflöde. Det skall vi åstadkomma genom en kombination av offensiva satsningar, volymeffekter i produktionen och skärpt kostnadskontroll:

- Vi strävar efter att befästa och stärka vår ställning i Japan, en krävande och professionell marknad
- USA kommer att stå ännu mer i fokus, utgångsläget är utmärkt - stark organisation, kvalificerade partners, pilotinstallationer på gång
- Vi skall utnyttja den goodwill vi fått från våra framgångar i Frankrike till att bearbeta ytterligare marknader i Europa
- Vårt produkterbjudande skall fortsätta standardiseras för att nå positiva produktionseffekter och samtidigt tillgodose våra kunders skiftande behov för både ”high-end-” och ”low-end-lösningar”
- I ännu högre grad än tidigare skall vi uppmärksamma kundernas önskemål och prioriteringar samtidigt som vi skall assistera och sälja in det nya enklare och mer effektiva sättet att driva butiker med ESL-system
- Effektiviseringen av produktionen skall drivas fortsatt kraftfullt, i syfte att ytterligare sänka produktkostnaderna
- Vi skall utnyttja alla möjligheter till effektivt utnyttjande av nuvarande resurser (i relativa termer med tanke på att bolaget växer kraftigt)
- Slutligen, vi skall fortsätta studera de möjligheter till konsolidering som uppkommer på den fragmenterade marknaden för elektronisk prismärkning

Detaljhandeln befinner sig i ett intressant läge där automatisering, effektivisering och även aktiv prissättning står i fokus – allt i syfte att förbättra lönsamhet samt förebygga befintliga och förväntade personalutmaningar. Pricer kommer att spela en viktig roll i den framtiden genom att fortsätta och kontinuerligt stärka sitt erbjudande om en attraktiv, innovativ och högkvalitativ produkt som förbättrar detaljhandelns lönsamhet, effektivitet och kundtillfredsställelse.

Jan Forssjö
VD Pricer

Pricer-aktien

Pricer-aktien

Pricers B-aktie är sedan 1996 noterad på Stockholmsbörsens O-lista. En handelspost motsvarar 10 000 aktier. Aktiekapitalet i Pricer uppgick den 30 december 2005 till 75,4 MSEK. Antalet aktier uppgick till 754 332 200 fördelat på 2 297 132 A-aktier och 752 035 068 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 kan omvandlas till B-aktier på begäran av ägare till A-aktier.

Under 2005 genomförde Pricer en nyemission som uppgick till 93,4 MSEK före emissionskostnader. Totalt emitterades 186 811 613 B-aktier, varav cirka 97 procent tecknades av befintliga aktieägare med företrädessrätt. Utöver detta emitterades 7 085 746 B-aktier till medlemmar i det konsortium som garanterade full teckning i emissionen.

För att öka Pricer-aktiens tillgänglighet för amerikanska investerare finns genom Bank of New York ett ADR-program (American Depository Receipt) etablerat i USA. Detta innebär att B-aktien finns tillgänglig som depåbevis i USA utan formell börsregistrering. En ADR motsvarar en B-aktie.

Omsättning och kursutveckling 2005

Aktiekursen vid årets början låg på 1,12 SEK och slutade året på 1,13 SEK justerat för nyemissionen. Högsta stängningskurs under året var 1,17 SEK, vilken noterades den 19 september, och lägsta stängningskurs på 0,78 SEK noterades vid flera tillfällen i februari och mars. Det totala börsvärdet den 30 december 2005 uppgick till 852 MSEK.

Under helåret 2005 omsattes 985 429 134 aktier till ett sammanlagt värde av 1 026 MSEK, vilket i genomsnitt motsvarar 3 894 977 aktier till ett värde av 4 MSEK per handelsdag. Antalet avslut blev 34 611 för helåret, vilket motsvarar 137 per handelsdag. Avslut har skett varje dag.

Utdelning

Pricer har sedan bildandet inte lämnat utdelning och planerar inte att lämna utdelning innan stabil lönsamhet uppnåtts.

Teckningsoptioner

Pricer hade inga teckningsoptioner den 31 december 2005. Pricers teckningsoptionsprogram TO7B med en lösenkurs på 1,80 SEK löpte ut den 30 april 2005, utan att några nya aktier tecknades inom ramen för programmet.

Ägarstruktur

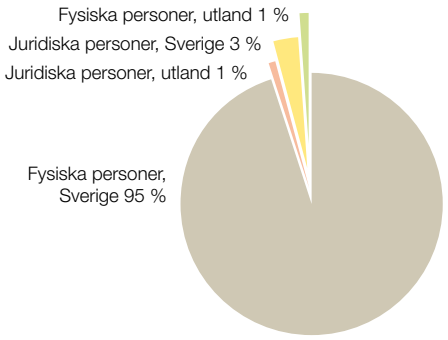
Antal aktieägare uppgick per 30 december 2005 till 27 300. De tio största ägarna svarade för 31 procent av antalet aktier och 32 procent av rösterna. Juridiska personer svarade för 51 procent av såväl antalet aktier som antalet röster, och det utländska ägandet uppgick till 25 procent av antalet aktier och antalet röster.

Ägarstruktur per 30 december 2005

Antal aktier	Antal aktieägare	% av aktieägarna	Antal aktier	% av kapital	% av röster
1- 1 000	7 248	27	3 390 851	0,45	0,45
1 001- 10 000	13 693	50	55 420 360	7,35	7,28
10 001- 100 000	5 648	21	166 555 569	22,08	21,87
100 001-	711	3	528 965 420	70,12	70,41
Summa	**27 300**	**100**	**754 332 200**	**100,00**	**100,00**

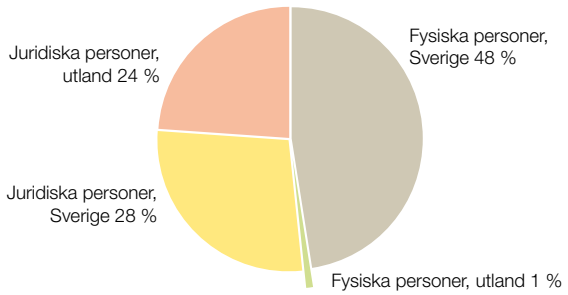
Källa: VPC

Aktieägarkategorier 2005-12-30



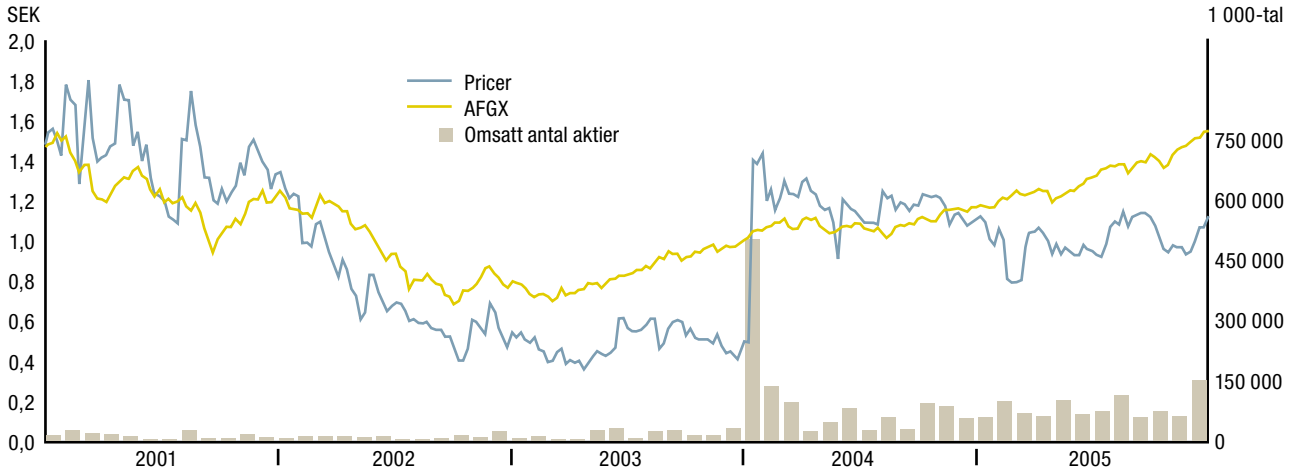
Källa: VPC

Röster 2005-12-30



Källa: VPC

Pricer-aktiens totalavkastning 2001-2005



Källa: SIX

Större aktieägare per 30 december 2005

Ägare	A-aktier	B-aktier	Antal aktier	Röster, %	Innehav, %
Sagri Development AB	2 110 600	103 090 895	105 201 495	14,88	13,95
EFG Investment Bank AB (Publ)	0	19 047 599	19 047 599	2,49	2,53
DNB NOR Bank ASA	0	18 463 702	18 463 702	2,42	2,45
Egeria B.V	0	18 220 500	18 220 500	2,39	2,42
Akelius Insurance Public Ltd	0	15 864 678	15 864 678	2,08	2,10
Straumur-Burdanés Investment Bank	0	14 806 666	14 806 666	1,94	1,96
Christiania Securities ASA	0	12 677 332	12 677 332	1,66	1,68
Nordea Bank AB (Publ), Group Control/GCC Contro	0	11 014 000	11 014 000	1,44	1,46
Orvelin Trademarks Ltd	0	10 000 000	10 000 000	1,31	1,33
Swebank Luxenbourg S.A.	0	8 638 659	8 638 659	1,13	1,15
Övriga	186 532	520 211 037	520 397 569	68,26	68,97
Totalt	**2 297 132**	**752 035 068**	**754 332 200**	**100,00**	**100,00**

Källa: VPC

Data per aktie 2001-2005

SEK per aktie	2005	2004	2003	2002	2001
Resultat	-0,05	-0,09	-0,15	-0,14	-0,17
Utdelning	-	-	-	-	-
Eget kapital	0,20	0,15	0,18	0,23	0,16
Kassaflöde	-0,09	-0,11	-0,10	-0,19	-0,26
P/S-tal	2,37	2,60	2,30	2,05	9,98
Med hänsyn till full konvertering av optioner:					
Resultat	-0,05	-0,09	-0,11	-0,13	-0,16
Eget kapital	0,20	0,15	0,23	0,25	0,16
Kassaflöde	-0,09	-0,11	-0,08	-0,19	-0,26
P/S-tal	2,37	2,60	3,10	2,25	10,14
Börskurs:					
årshögsta	1,17	1,69	0,67	1,49	2,19
årslägsta	0,78	0,49	0,38	0,39	1,01
vid årets slut	1,13	1,15	0,43	0,48	1,44
Antal aktier, 31 dec, tusental	754 332	560 435	451 870	332 233	238 559
Marknadsvärde 31 dec, MSEK	852	645	192	159	344
Genomsnittligt antal aktier, tusental	684 314	512 485	335 479	299 896	238 559
Börskurs 31 dec/ eget kapital, %	560	780	243	215	950

Aktiekapitalets utveckling, 2001–2005

År		Ökning av antal aktier	Totalt antal aktier	Förändringar av aktiekapital [1], MSEK	Totalt aktiekapital, MSEK
2001	Nedsättning av aktiekapital	-	238 558 985	-214,7	23,9
2002	Nyemission	93 673 594	332 232 579	9,4	33,2
2003	Nyemission [2]	119 637 686	451 870 265	12,0	45,2
2004	Nyemission via utnyttjande av optioner TO8B	108 564 576	560 434 841	10,9	56,0
2005	Nyemission [3]	193 897 359	754 332 200	19,4	75,4

[1] Under de tre senaste åren har nyemissioner gjorts i november 2003 till en teckningskurs på 0,50 SEK och i april 2005 till en teckningskurs på 0,50 SEK.
[2] Aktierna registrerades hos VPC i februari 2004.
[3] Inkluderar både nyemission med företrädesrätt och emission till garantikonsortium.

Strategi för tillväxt och lönsamhet

Affärsidé

Pricer erbjuder kompletta och integrerade IT-lösningar bestående av elektroniska pris- och informationssystem, så kallade ESL-system (Electronic Shelf Label). Systemet, bestående av elektroniska etiketter med tillhörande infrastruktur för trådlös kommunikation och programvara, är avsedda att väsentligt öka kundnyttan och förbättra detaljhandelns effektivitet och lönsamhet.

Vision

Pricers vision är att som marknadsledare förse detaljhandeln med attraktiva, innovativa och högkvalitativa lösningar och verktyg för prissättning och information i realtid. Pricer ska aktivt stötta detaljhandelns verksamhet i syfte att:

- förbättra lönsamheten
- öka kundnyttan
- öka kundtillströmning och köpupplevelser
- öka effektivitet och prisintegritet

Utöver detta ska Pricer aktivt verka för ett nära samarbete med kunder för att utveckla ytterligare mervärden och affärsmöjligheter.

Mål

Övergripande mål är att:

- genom högkvalitativa och kundanpassade system stärka företagets position som den ledande aktören på marknaden.
- uppnå en uthållig lönsamhet. Ett första steg mot detta är att uppnå ett positivt kassaflöde senast under loppet av 2006.

Strategi

- Prioritering av tillväxt. Pricer har bedömt att det är av avgörande vikt att på den lågt penetrerade marknaden för ESL skaffa sig en ledande position och bolaget har därför i ett kortare perspektiv valt en tillväxtstrategi som tillåter lägre marginaler i strategiskt viktiga fall.
- Koncentration på kundnytta vid utveckling, tillverkning och försäljning. Genom att i nära samarbete med kunderna identifiera deras behov skapas förutsättningar för att leverera ytterligare mervärden. Samtidigt ger samarbetet viktig kunskap för den fortsatta produktutvecklingen inom Pricer.
- Utveckling av ett komplett erbjudande gentemot kunden. Pricers åtagande gentemot kunden upphör inte med installationen utan fortsätter under systemets livslängd, vilket ökar kundnyttan och möjliggör kontinuerliga merintäkter för bolaget. Erbjudandet inbegriper behovsanalys, installation, service och underhåll samt framtida uppgradering.
- Fokusering på kunder med bas i Japan, Europa och USA. Pricer har identifierat dessa tre marknader som de med störst potential och acceptans för ESL-system i ett kortare perspektiv. I ett längre perspektiv, med en växande global marknad, ska marknadsföring och kundbearbetning vidgas till att omfatta även nya potentiella tillväxtregioner.
- Partnersamarbete för försäljning och marknadsföring. Genom att samarbeta med utvalda partners på prioriterade marknader kan Pricer nå potentiella kunder. Partnerstrategin är flexibel, där kunder på vissa marknader bearbetas av Pricer självt, både beroende på kundens önskemål och Pricers ambition om närhet till kund.
- Tillverkning av hårdvara i Pricers system sker externt. Avgörande för valet av tillverkningspartners är att de har en skalbar produktionsapparat, som snabbt kan leverera betydande volymer med hög och jämn kvalitet.
- Satsning på professionell organisation. Pricer har en rekryteringspolitik som syftar till att på samtliga områden stärka bolagets kärnkompetens och därigenom skapa förutsättningar för att behålla och förstärka den marknadsledande ställningen inom ESL-industrin.

48 10
28 90
JÄMFÖRPRIS kr/kg
Big Wok
Topp
600 g
X: 12
P: 45
4256020

ESL genomför butikernas prisstrategier

Pricer verkar på en global marknad där den viktigaste målgruppen är detaljhandeln, och då främst dagligvaruhandeln. Dagligvaruhandeln kännetecknas av ett stort antal snabbrörliga konsumentvaror på hyllor för vilka priset är det viktigaste konkurrensmedlet.

Butikernas prisstrategier kan variera på grund av faktorer som kulturella och ekonomiska skillnader, vilket även tenderar att påverka acceptansen för ESL. Pricers nyckelmarknader är Japan, Västeuropa och USA, där Pricer har totalt installerat närmare 19 miljoner etiketter i 1 200 butiker hos mer än 150 kedjor i 20 länder.

Internationella trender inom detaljhandeln

Stora kedjor såsom Wal-Mart, Carrefour, Tesco, Casino och Metro har expanderat såväl nationellt som internationellt genom förvärv, allianser och nyetableringar. Koncentrationen av branschen har drivits fram av en allt hårdare konkurrens, pressade marginaler och ett behov av skalfördelar, vilket har gjort att branschen satsat på att effektivisera den egna verksamheten. Hård konkurrens och en trend med ständigt låga priser inom detaljhandeln, framför allt i Västeuropa och USA, innebär att marginalerna pressas allt mer.

Pricer har noterat två strategiska butikstrender bland sina kunder. Den första är fokus på effektivisering av värdekedjan genom att automatisera alla processer, och den andra är att förhöja köpupplevelsen för kund genom mycket marknadsföring i butik. I båda fallen är det av stor vikt att ha korrekt information på hyllkanten, både när det rör sig om pris- och lagerinformation. För de detaljhandelskedjor som redan har inlett den här processen är ESL ett accepterat och pålitligt verktyg för att effektivisera arbetsflöde och öka kundvärde.

En annan viktig utveckling på marknaden är fokusering på aktiv prispolitik och strategiska verktyg för att öka marginalerna och lönsamheten inom branschen. Prisstyrning och prisoptimering gör att antalet prisändringar ökar markant. För att kunna genomföra dessa strategier är ett taktiskt verktyg såsom ESL-system nödvändigt.

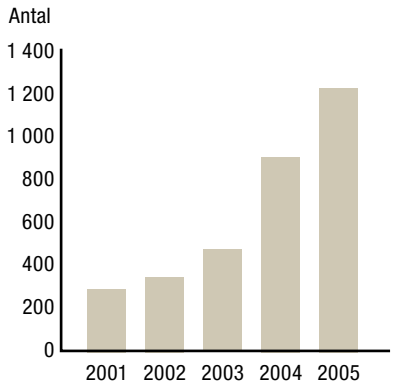
Japan

Den japanska detaljhandeln, där dagligvaruhandeln domineras av små butiker med mycket hög omsättning per kvadratmeter, är världsledande inom ESL-användande. Kundernas höga krav på färska råvaror innebär att det är vanligt att butikerna får flera leveranser om dagen och de japanska butikerna arbetar ofta mer aktivt med prissättningen. På grund av konsumenternas känslighet för högre priser i kassan än på hyllan, i kombination med flera dagliga prisändringar, lider butikerna ofta av stora förluster då kassans pris är lägre än hyllkantens.

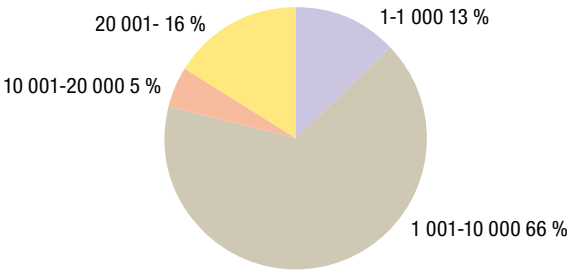
Infrarött ljus, vilket är den teknologi som Pricer använder, har blivit ESL-standard eftersom etiketterna både kan sända och ta emot information och på grund av att tekniken kan samverka med de radiobaserade lösningar som är mycket vanliga idag inom den japanska detaljhandeln.

Pricers ESL-system säljs endast genom den japanska leverantören Ishida. Ishida har implementerat Pricers system i cirka 80 detaljhandelskedjor, varav flera har valt att implementera systemet i alla sina butiker. I takt med att allt fler av dessa kedjor inför ESL, väntas de senaste årens kraftiga marknadstillväxt fortsätta. Idag finns Pricers system i mer än 600 butiker i Japan, vilka tillhör ledande detaljhandelskedjor som Okuwa, Inageya, Maruetsu och Heiwado, inklusive cirka 180 installationer hos Japans ledande detaljhandelskedja Ito-Yokado. Ito-Yokado är aktiv och välkänd över stora delar av världen med mer än 17 000 butiker, inklusive kedjor som Oshman's, Robinson's, Denny's och de flesta 7-Eleven-butikerna. ESL-installationerna i Japan inkluderar vanligtvis mellan 8 000 och 10 000 ESL-etiketter per butik.

Pricers butiksinstallationer, ackumulerat



Storleksfördelning av Pricers installationer, i antal ESL per butik



Europa

Det land i Europa där ESL har vunnit störst insteg är Frankrike, följt av Belgien. Det är marknader som kännetecknas av kraftig priskonkurrens och starka oberoende butiksnätverk, med åtföljande intensiv kostnadsjakt och rationaliseringar. Flera ledande internationella franska kedjor har infört ESL-system. Marknadsledaren Carrefour, som är världens näst största detaljhandelskedja med mer än 7 000 butiker i cirka 30 länder, är en av Pricers största kunder med cirka 140 installationer på europeiska hypermarkets med upp till 70 000 etiketter per butik. Carrefour har gått vidare med ESL i sin internationella organisation, och hittills har Pricer installerat eller erhållit order för att installera system i Belgien, Grekland, Italien, Korea, Portugal, Spanien och Taiwan. Utöver Carrefour har två andra franska detaljhandelskedjor, E. Leclerc och Grand Frais, valt Pricers system i flera butiker. Den franska marknaden och de flesta europeiska kunder betjänas av Pricers europeiska försäljningskontor i Paris och Barcelona, och via partners som Toshiba.

Tyskland är en viktig marknad för Pricers installationsbas och det land där världens första fullskaliga ESL-installation genomfördes, nämligen Pricers implementation inom Metro Cash & Carry. Det starka samarbetet med Metro har lett till nya produktfunktioner, vilket har bidragit till Pricers framgång på andra marknader. Metro är världens tredje största detaljhandelskedja.

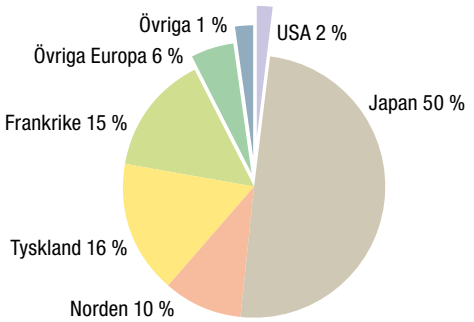
Pricer har cirka 120 system installerade i Norden, en marknad som betjänas av försäljningsorganisationen på Pricers huvudkontor och lokala återförsäljare. Den svenska marknaden består i huvudsak av oberoende butiker med installationer med allt ifrån 5 000 till mer än 20 000 ESL-etiketter per butik. Pricers första installation gjordes i Sverige 1993, och installationerna finns idag huvudsakligen inom ICA och COOP.

USA

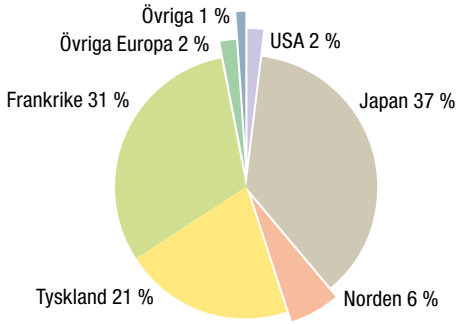
USA är världens största detaljhandelsmarknad och utvecklingen där är av stort intresse för Pricer. Acceptansen för ESL-system i USA är jämförelsevis låg, men den pågående omstruktureringen av branschen, där stora kedjor som Wal-Mart, Kroger, Albertson's, Royal Ahold och Safeway satsar på kraftfulla tillväxtstrategier, talar för starkare incitament för automatiserade processer i butikerna, inklusive ESL. På en marknad med så stark prispress har detaljhandeln inte så många andra alternativ för att upprätthålla marginalerna än att sänka kostnaderna och automatisera arbetsflödet. Även lagstiftning i vissa delstater som tillkommit för att minska eller till och med helt eliminera skillnaderna mellan hyllkantens pris och kassans bedöms främja tillväxten av ESL-system inom den amerikanska detaljhandeln. I Connecticut, den delstat som varit först med att anta en lag mot felaktiga hyllpriser, har övergången till automatiserade prismärkningsprocesser accelererat. Andra delstater förväntas följa efter i den utvecklingen och även i Europa har detta på senare tid uppmärksammats.

I USA sker försäljningen via Pricers försäljningskontor i New York, och kundbasen består av cirka tio detaljhandelskedjor. Merparten av dessa finns i Connecticut där branschens sjätte största kedja Costco Wholesale har installerat Pricers ESL-system i alla sina butiker. För att stärka Pricers försäljningsnärvaro har Pricer inlett samarbeten med IBM och StoreNext, två ledande informationsföretag inriktade på detaljhandeln. Samarbetet med IBM är inriktat på större kedjor och pilotprojekt pågår för närvarande. StoreNext, som är en av de ledande detaljhandelsleverantörerna, är Pricers återförsäljare till mellanstora kedjor. En genomsnittlig amerikansk butik har 20 000 ESL-etiketter.

Geografisk fördelning av Pricers installationer, i antal installationer



Geografisk fördelning av Pricers installationer, i antal ESL



Växande ESL-marknad

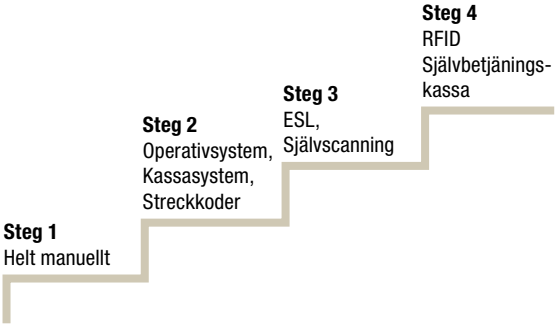
Pricer uppskattar att det totala antalet installerade ESL-etiketter i världen uppgår till 53 miljoner, och att dessa finns i ungefär 4 300 butiker. Trots att marknaden mer än fördubblats under de senaste två åren, är marknadspenetrationen fortfarande mycket låg. Pricer uppskattar att den totala marknaden för ESL-etiketter ligger på 6–10 miljarder enheter, enbart i livsmedelsbutikerna.

De största kedjorna visar vägen och är föregångare när det gäller att installera ESL-system. Såväl nya som befintliga butiker som satsar på ny teknik och vill modernisera sig investerar i ESL. Detaljhandeln ser också den potential som ESL har att kunna visa även annan information än pris på hyllkanten och öka produktiviteten i det dagliga arbetet. Mindre detaljhandelskedjor i sin tur måste hitta sin plats i denna nya verklighet och anpassa sig till de stora aktörernas utveckling.

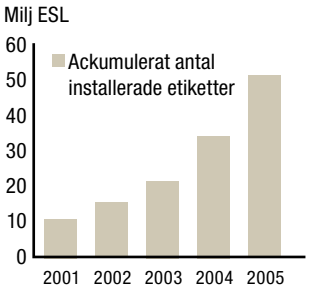
ESL-marknaden har växt tack vare bättre produkter, acceptans av tekniken, skalfördelar och ökad förståelse för fördelarna med produkten. Dessa faktorer fortsätter att driva utvecklingen av ESL-branschen, och marknadstillväxten påverkas även av de omfattande installationer som de större detaljhandelskedjorna genomför. Den ökande användningen av sofistikerade prissättningsverktyg och kundernas ökade efterfrågan för korrekta priser kommer att driva på ESL-marknaden i framtiden. Användningen av nya applikationer i butikerna som kräver prissättning i realtid kan få ESL-branschen att växa ytterligare. Ny design och ny displayteknik kommer att öka marknadens acceptans och göra att de befintliga installationerna uppgraderas.

ESL – en del av automatiseringsprocessen

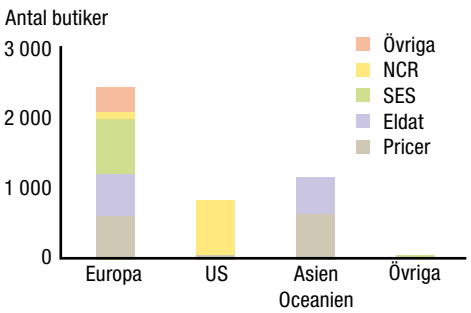
Aktörerna inom detaljhandeln antar ny teknik i olika takt, där geografisk marknad, image och butikskoncept är påverkande faktorer. Det första steget i automatiseringsprocessen är att investera i en datoriserad miljö med moderna kassasystem och streckkodsteknik. Först därefter är butiken mogen att ta till sig de fördelar som ett ESL-system eller självscanning ger. Pricer anser att detaljhandeln på företagets prioriterade marknader har nått denna mognad. Blickar man framåt ytterligare i utvecklingsprocessen kommer det i framtiden att gå att identifiera varje enskild vara med ett litet chip för att kontrollera varuflöde och underlätta logistik och betalningsrutiner med hjälp av så kallad RFID-teknik. Även system för att eliminera butikspersonal vid kassan, såsom självbetjäningskassor, kan komma att bli vanligare i framtiden.



ESL-branschens utveckling



Fördelning av ESL-installationer per leverantör



Pricer är den ledande ESL-leverantören

Pricer störst av fyra ESL-leverantörer

Pricers främsta konkurrenter är israeliska Eldat, franska SES och amerikanska NCR. Pricer har en marknadsandel på cirka 36 procent mätt i antal installerade etiketter, SES har cirka 24 procent, Eldat har cirka 23 procent och NCR cirka 9 procent. I Nordamerika finns även ett antal system i drift vars leverantörer i princip har avvecklat sin verksamhet.

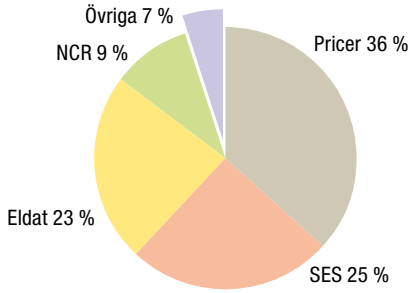
Pricer har en global närvaro, medan övriga aktörer har koncentrerat sig på en eller ett par marknader. Eldat har huvudsakligen inriktat sig på de europeiska och japanska marknaderna, medan SES som är noterat på Eurolist by Euronext främst är aktivt i Europa. NCR, som är noterat på NYSE, tillhandahåller hård- och mjukvara samt service inom butiksautomation, inklusive ESL-lösningar. På ESL-området är NCR framför allt verksamt i Nordamerika och Nederländerna.

Skillnader i erbjudanden

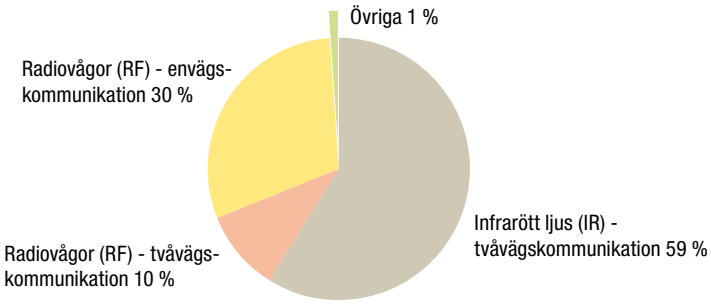
I huvudsak finns tre konkurrerande ESL-tekniker i bruk: ett system som är baserat på infrarött ljus (IR) och tvåvägskommunikation som erbjuds av Pricer och Eldat, ett system med radiovågor och tvåvägskommunikation (TW-RF) som erbjuds av NCR samt det system som SES säljer och som använder radiobaserad teknik och envägskommunikation (OW-RF). IR är den vanligaste tekniken.

De fyra ESL-leverantörernas erbjudanden skiljer sig åt i flera avseenden än val av överföringsteknik, bland annat överföringskapacitet, batteriernas livslängd, en- eller tvåvägskommunikation, kompatibilitet med andra butikssystem, skalbarhet, installationsprocess, kundservice, kontroll- och rapportfunktioner, etikettdesign och kundanpassning. Pricers system ligger i framkant i jämförelse med konkurrenternas erbjudande. De konkurrerande systemen har testats av ett antal kunder i Japan, Europa och USA där Pricers system har funnits hålla den ledande positionen.

Marknadsandelar per leverantör, i antal ESL



Marknadsandelar per teknologi, i antal ESL



Snabb och korrekt information på hyllkanten

Pricers ESL-system är en helhetslösning för elektronisk prissättning och information i butiker. Systemet består av elektroniska hyllkantsetiketter som stöds av infrastruktur för trådlös kommunikation samt programvara. Med Pricers system kan butikerna snabbt, enkelt och korrekt genomföra prisändringar när som helst. Priskampanjer och prisstrategier per vara, avdelning eller för hela butiken kan på så sätt genomföras med omedelbar verkan. Det elektroniska systemet eliminerar nästan allt manuellt arbete i butiken när priser ska justeras, och genom att ersätta pappersetiketterna med ESL kan butikerna få bukt med felaktiga priser, snabbare reagera på konkurrens och maximera försäljning och lönsamhet.

Systemet ger inte bara korrekt prisinformation, utan är också ett värdefullt verktyg för lagerkontroll och hyllutnyttjande eftersom etiketterna kan uppdateras med lagernivå, leveransdatum, senaste orderdatum, leveranskvantitet och antal produkter vid påfyllning i hyllorna. ESL-system implementeras i allt större utsträckning i hyllkantskoncept som en del i butikernas marknadsföringsprogram och ESL kan också användas för att visa information om rabatter, försäljningsdatum och bonuspoäng.

Pricers system

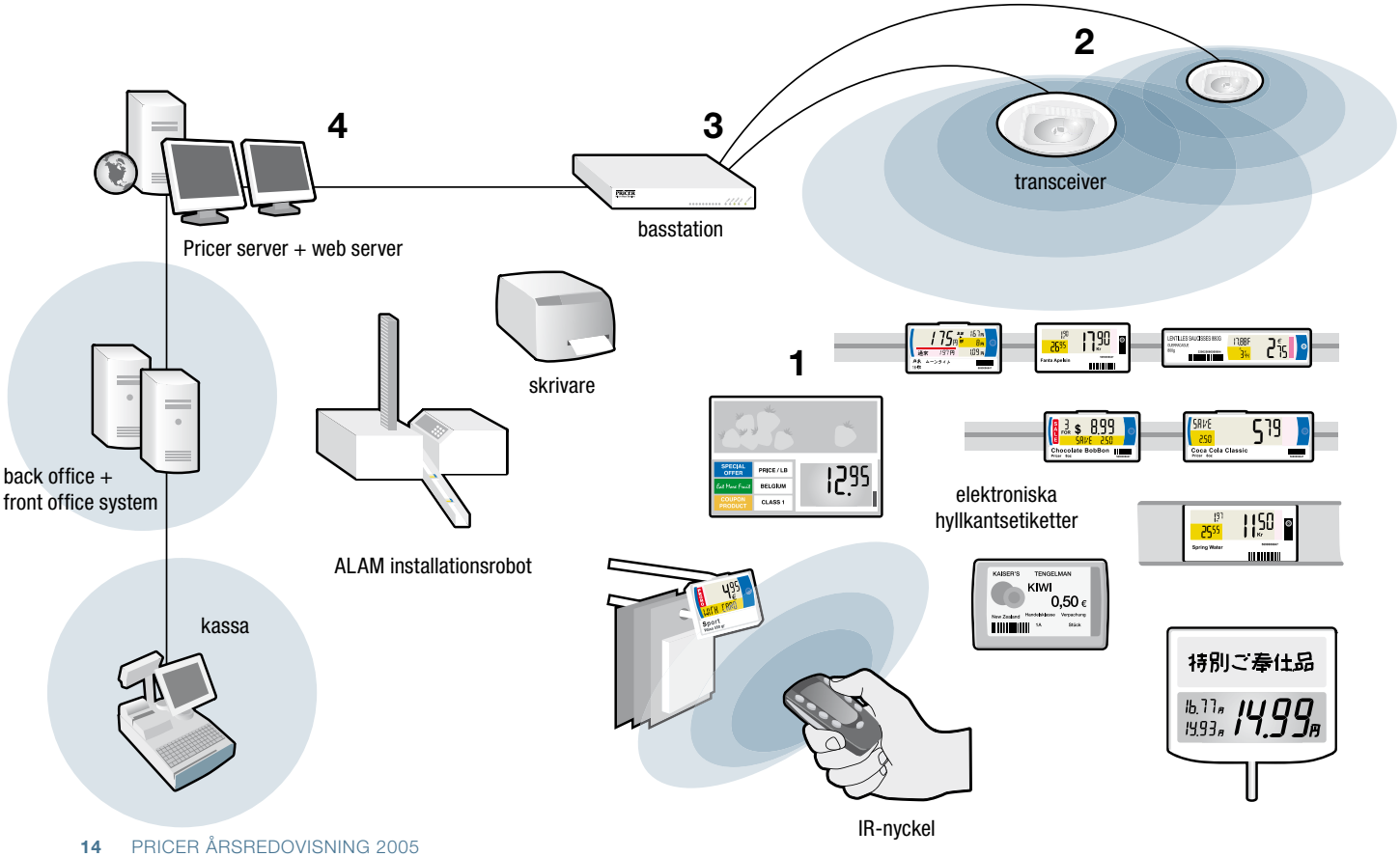
Pricers ESL-system automatiserar pris- och informationsändringar i butiken. Med Pricers system kan prisändringar som görs i kassan samtidigt ske på hyllkantsetiketten, vilket alltid garanterar samma pris. Systemet är uppbyggt som bilden visar och består av följande komponenter:

Elektroniska hyllkantsetiketter
Pricer tillhandahåller ett brett utbud av elektroniska etiketter (1) för olika ändamål, till exempel hyllkanter i varierande storlekar, för frukt- och gröntavdelningar eller frysar. Etiketterna kan både ta emota och sända information med hjälp av infrarött ljus. LCD-displayerna (Liquid Crystal Display) kan förutom automatiska bildspel och prisscenarion förmedla information om pris per enhet, pris i olika valutor, försäljningsinformation, orderkvantitet osv. Butiken kan välja vilken information som ska vara tillgänglig för alla kunder, utvalda kunder och butikens personal.

Infrastruktur för trådlös kommunikation
ESL-etiketterna uppdateras trådlöst av transceivrar (2) som placeras ut i butikens tak. Transceivern kommunicerar snabbt och effektivt med etiketterna med hjälp av infrarött ljus, och kan både sända information till och ta emot information från etiketterna. En transceiver täcker ett område i butiken på mellan 80 och 150 kvadratmeter beroende på hur butiken är uppbyggd. Basstationen (3) är knutpunkten mellan mjukvara och transceivrar, och bearbetar och vidarebefordrar data.

Programvara
ESL-systemet styrs av Pricers egen programvara (4) som integreras med butikens befintliga system, såsom kassasystem och varu- och lagerhanteringssystem. När butikspersonalen gör en prisändring i butikens eget system skickas ändringen inte bara ut till kassan, utan går även automatiskt vidare ut till ESL-systemets etiketter som också kvitterar tillbaka till butikssystemet att ändringen är genomförd.

Tillbehör
Med hjälp av en handenhet, IR-nyckel, kan etiketten under några sekunder visa kompletterande information från ett dataregister som normalt är dold. Personalen kan använda sig av denna funktion för att kontrollera lagernivåer eller produktspecifikationer. Informationen kan även innehålla detaljer kring varans stapelutrymme för att optimera produkternas exponering på hyllan.



Två systemplattformar

Pricers standardplattform Promoline finns installerad i mer än 1 000 butiker världen över. Den innehåller alla grundläggande systemfunktioner, och gör det möjligt för butikerna att effektivisera och kontrollera verksamheten och öka produktiviteten.

Utöver branschledande Promoline tillhandahåller Pricer den nya C^2-plattformen för att kunna erbjuda butikerna mer avancerade etikettfunktioner allt eftersom deras prissättning blir mer komplex och pixelbaserade displayer blir mer vanligt förekommande. C^2-plattformen grundar sig på Promolines datakapacitet och självständighet, och stöder de nya Continuum etiketterna. Dessutom stöder den de nya displayenheterna Epop paper och Dot Matrix.

Continuum-etiketterna innehåller fält för alfanumeriska tecken och kan utöver produktpriset även visa skriftlig information. Etiketterna har inte bara en ny modern design med större LCD-display, utan innehåller även en ny viktig funktion som kallas ADS (Automated Display Slide Shows). Funktionen gör det möjligt att visa minipresentationer, liknande PowerPoint-presentationer, för att animera allt mer flexibla och avancerade priskampanjer och prisinformation. Epop paper är en lätt och pappersliknande segmentbaserad display med hög bildkontrast som används för större etiketter och grundar sig på elektronisk lågenergiteknik. En annan teknik, dot matrix, används i Pricers flexibla lösning Dot Matrix, och är mycket lämplig för marknadsföringsändamål eftersom den kan visa logotyper, bilder och färg.

Pricers tjänster

Pricers produkter är tekniskt avancerade, sofistikerade och säkra, samtidigt som de är mycket enkla att använda. Som ett ytterligare stöd för kunderna har Pricer utvecklat projektresurser som kan genomföra mycket stora internationella installationer, såsom den för Carrefour. Efter den första installationen av ESL-systemet stödjer Pricer kunderna med underhåll och utbildning av kundens egen supportpersonal och erbjuda förstahandssupport direkt eller via samarbetspartners.

En av Pricers styrkor ligger i förmågan att på ett flexibelt sätt anpassa sig till kundernas behov, vare sig det gäller kundanpassning av LCD-displayen eller gränssnitten i butikens datasystem. Även äldre butikssystem kan integreras med hjälp av anpassade gränssnitt.

En viktig komponent och konkurrensfördel i Pricers erbjudande är tillgången till en etiketteringsmaskin, ALAM (Automatic Labelling and Addressing Machine). ALAM är en robot som automatiskt skriver ut de informationsetiketter som sätts på ESL-etiketterna och som innehåller produktinformation såsom varans namn, vikt och produktnummer. Dessutom kopplar den ESL till produkten i applikationen och uppdaterar till aktuellt pris – allt på samma gång. Att Pricer kan erbjuda automatisering av även denna process är en viktig konkurrensfördel vid upphandlingar, då den avsevärt underlättar och snabbar på installationsprocessen och minskar avbrotten i butiksverksamheten.

Modern och flexibel teknik

Pricer deltar aktivt i detaljhandelns utveckling genom nära samarbeten med sina kunder och genom att ständigt uppgradera sina produkter. Resultatet är att Pricer nu har internationellt rykte om sig att kunna leverera de bästa och mest tillförlitliga systemen med en skalbar och kostnadseffektiv lösning.

Pricers system grundar sig på infraröd teknik (IR) som är betydligt snabbare än de konkurrerande radiovågsbaserade (RF) lösningarna. Den möjliggör också omedelbar flexibilitet av informationen vid pris- och lagerhantering och den är dessutom kompatibel med ny teknik såsom elektroniskt papper och dot matrix. IR är helt kompatibel med andra RF-system i butiken, såsom radiobrus från trådlös kommunikation och WIFI, övervakningssystem och antistöldsystem. Pricers system, som är baserad på en öppen teknik som accepteras världen över, kan hantera mer än 50 000 uppdateringar per timme, vilket är fler än något annat ESL-system. Radiofrekvenser har även den nackdelen att de på vissa marknader är reglerade av myndigheter.

Användningen av infraröd teknik ger också möjlighet till tvåvägskommunikation, en funktion i Pricers system som bekräftar att etiketten har mottagit den önskade informationsändringen. Detta ger möjligheter till löpande kontroller av systemet och varningar vid eventuella driftstörningar. Systemet bedömer om störningen måste åtgärdas omedelbart, vilket gör att personalen kan prioritetsordna sina arbetsuppgifter. Tvåvägssystem är också ett värdefullt verktyg för personalen som vet att systemet kontrollerar sig själv och för ledningen är tvåvägskommunikationen positiv genom att den när som helst kan kontrollera systemets status. I ett radiobaserat system har hyllkantsetiketten en svagare svarssignal än ett IR-system med tvåvägskommunikation.

Pricers LCD-etiketter är mycket tåliga och har en batterilivslängd på 8–10 år. Den långa livslängden är möjlig tack vare batteribesparande teknik, takthållande teknik, IR-hastigheten, ultraljudsvetsningen som skyddar ESL-etiketterna från fukt och andra speciella funktioner.

ESL ökar effektiviteten och lönsamheten för butikerna

Pricers system stöder och förbättrar butikernas verksamhet och resultat, främst genom att försäljningen ökar och kostnaderna minskar när processen automatiseras och effektiviseras. Det är inte bara butikernas produktivitet och lönsamhet som förbättras, utan såväl kunder som personal är nöjdare i butiker med Pricers ESL-system.

Ökad lönsamhet och försäljning

Aktiva prissättningsstrategier för att öka försäljning och intäkter, så kallad prisoptimering, är en växande trend inom livsmedelshandeln. ESL-systemen är viktiga instrument för att införa denna strategi för att alltid kunna sälja varor till det mest optimala priset i förhållande till efterfrågan.

Inom detaljhandeln är det vanligt att differentierad prissättning används aktivt i form av tidsbestämda priskampanjer, exempelvisveckovisa priser eller ”happy hour”, vilket underlättas betydligt med ett ESL-system. Olika prisscenarion kan utformas för olika kundgrupper. Det gäller både i den enskilda butiken och centralstyrda kampanjer i butikskedjorna.

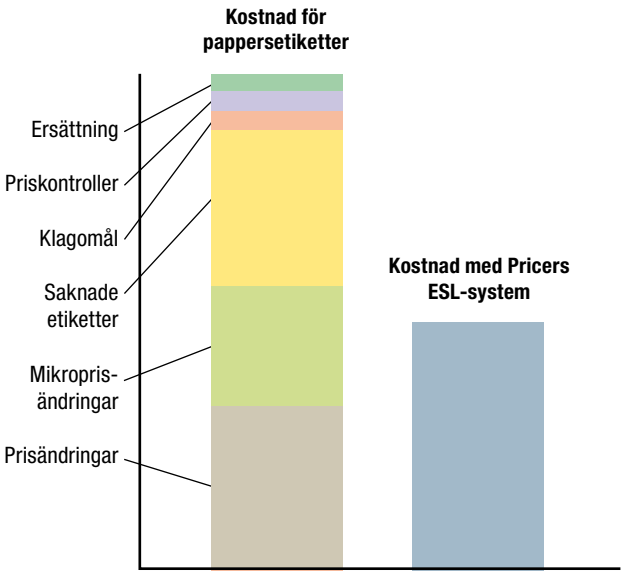
Pricers ESL-system ökar också butikernas försäljning eftersom logistikprocessen effektiviseras genom lagerkontroll och kontroll av staplingsutrymme på hyllan. Systemet är ett värdefullt instrument för att balansera lagret, inte binda onödigt kapital och inte gå miste om försäljning på grund av tomma hyllor. Dessutom kan systemet informera om den optimala placeringen av en vara för att ge största möjliga försäljning.

Marknadsföring av varor i butiken stärks också genom informativa hyllkantsetiketter med tilltalande produktinformation och logotyper för kända varumärken. Flera butikskedjor väljer också att stärka sin image av att ligga i teknologisk framkant och att visa komplexa prisscenarion och bilder för mer exakt information och bättre kundservice.

Lägre kostnader

Detaljhandeln möter ett växande behov av automatiserade processer och merparten av de stora kedjorna har också uttalade automatiseringsstrategier för att effektivisera verksamheten. En viktig fördel med ESL är att man får bort den tidsödande och personalkrävande manuella prismärkningen, men också att man minskar de störningar och förluster som uppstår när hyllkanten har en prisinformation och kassan en annan.

Pricers teknik möjliggör snabba och enkla prisändringar och eliminerar nästan allt fysiskt arbete i butiken när priser ska justeras. Även prisdiskussionerna vid kassan blir färre och svarstider för kontroll av varor i lager vid hyllkanten förkortas. Dessutom minskar ersättningar till kunder som upptäcker prisdifferenser. Eftersom systemet kontrollerar sig själv minskar arbetet med att kontrollera priser ute i butiken.



En butik som gör prisändringar manuellt har ofta högre kostnader än en butik med ett ESL-system. Utöver skillnad i kostnad kan en ESL-utrustad butik ytterligare öka omsättningen genom att aktivt arbeta med aktiviteter som ökar försäljning och lönsamhet, vilket gör effekten av ett ESL-system ännu tydligare.

Ovan uträkning och uppskattad kostnad är baserad på en genomsnittlig butik med 2 000 m^2 i butiksyta, 10 000 installerade ESL, en årlig försäljning på 150 MSEK och en arbetskostnad på 200 kr/tim, som genomför ca 400 prisändringar/vecka. All statistik är tagen från riktiga butiksfall.

Minskade förluster i försäljning och lönsamhet

Manuella prisändringar är mycket tidskrävande och leder till direkta kostnader i form av personalkostnad och ersättning till kund. Dessutom leder de till minskad försäljning på flera olika sätt. Ett exempel på detta är så kallade mikroprisändringar som bör utföras när små höjningar görs av butikernas inköpspris. Dessa prisändringar genomförs dock oftast inte eftersom vinsten inte skulle överstiga kostnaden för hantering av de manuella prisändringarna. Med ett ESL-system kan emellertid till och med dessa mycket små höjningar genomföras och bidra till en högre lönsamhet.

En annan faktor som minskar försäljningen men som kan avhjälpas med ett ESL-system är problem med avsaknade etiketter, dvs. att pappersetiketter inte sätts dit, tas bort eller sätts ovanpå varandra, vilket gör det omöjligt att se vad varan kostar. En vanlig reaktion bland kunder är att de inte köper varan och butiken missar på så sätt en försäljningsmöjlighet. Med Pricers etiketter minskar detta problem eftersom de sitter fast på hyllkanten.

Prisintegritet, det vill säga enhetligheten mellan priser i kassa

och på hylla, är ett omfattande och onödigt problem inom detaljhandeln. Att prisändringar genomförs i kassan men inte på hyllkanten medför stora kostnader eftersom de flesta avvikelser är till kundernas fördel. Detta betyder att butiken tar betalt för ett lägre pris än det pris som kunden accepterade när han eller hon fattade sitt köpbeslut vid hyllan, vilket är en ren förlust för butiken. Med ett ESL-system får prisändringar avsedd effekt.

Nöjdare kunder och personal

En viktig faktor för kunden är att priset är detsamma vid kassan som på hyllkanten. Problem med prisintegritet är ett irritationsmoment för både butiksägare, kassapersonal och kunder, men är något som kan elimineras med ett automatiserat system. ESL förbättrar också lagerinformation genom att butikspersonal kan kontrollera lagernivåer, orderpunkter, leveransdatum och staplingsutrymme på hyllan och snabbt svara på kundernas frågor.

ESL ökar inte bara kundservice, utan tar också bort monotona arbetsmoment för butikspersonal och ger dem möjlighet att fokusera på service till kund och andra uppgifter som kan öka intäkterna och samtidigt ge större arbetstillfredsställelse. Det sistnämnda är viktigt i en bransch som brottas med rekryteringsproblem.

Investeringen intjänad på mindre än två år

I Pricers erbjudande ingår att genomföra studier i enskilda butiker för att kartlägga hur just den butiken snabbt kan eliminera kostnader och förbättra sitt resultat med hjälp av Pricers ESL-system. I en sådan studie utvärderas de kostnader som skapas i prishanteringsprocessen. Även konsekvenser av felaktiga priser mäts och analyseras och butiksägaren får en kostnads- och intäktsanalys som inkluderar potentiella resultatförbättringar och återbetalningstid. Både Pricers egna studier och de analyser som Pricers kunder genomför visar att en genomsnittlig butik som investerar i Pricers system tjänar in investeringen på mindre än två år.

Prisintegritet - samma pris i kassa och hylla

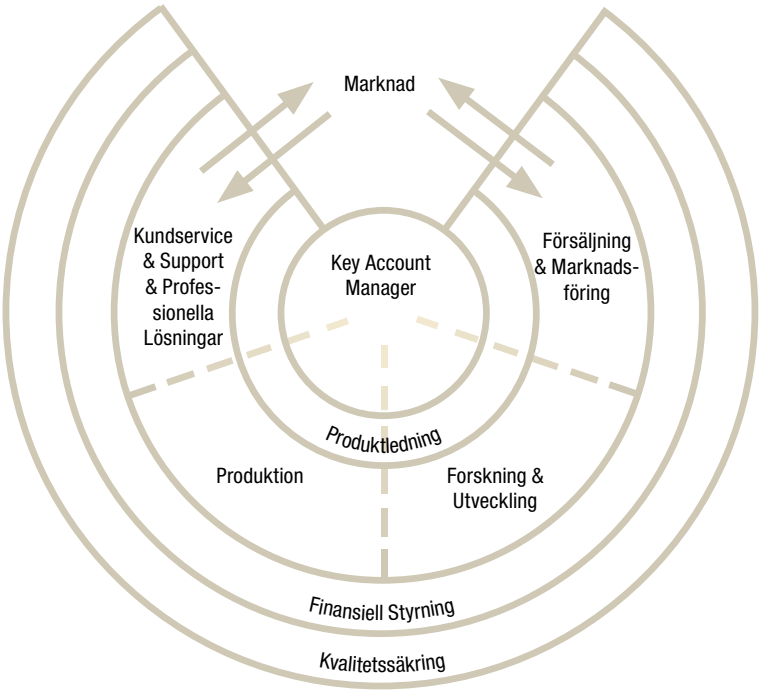
En vanlig stormarknad hanterar 20 000–40 000 artiklar med kontinuerliga prisuppdateringar som sker automatiskt till kassan, men som i de flesta fall sker manuellt på hyllan. Det är skälet till att en rad butiksstudier visar att mer än fem procent av alla varor i en livsmedelsbutik har avvikande pris. Som alltid vid manuellt arbete bidrar den mänskliga faktorn till oönskade avvikelser. Att ge rätt ekonomisk signal till kunderna vid rätt tillfälle är avgörande för att skapa förtroende och nå en ökad försäljning. Ett lägre pris i kassan än på hyllan, kallat underpris, leder till förlorade intäkter för handlaren. Om priset i kassan är högre än priset på hyllan, så kallat överpris, innebär det irritation och minskat förtroende från kunderna vilket också påverkar omsättningen negativt på längre sikt, även om det ökar omsättningen i de fall prisfelet inte uppmärksammas.

ESL hjälper butikerna att

- genomföra prisändringar utan att begränsas av arbetskraft,
- snabbare reagera på konkurrensen
- öka försäljningen
- förbättra lönsamheten
- eliminera prisfel
- minska personalberoendet
- förbättra servicen till kunderna
- eliminera priskontroller
- förkorta kassatiderna
- undvika risken för att en vara tar slut
- minska antalet klagomål
- undvika personalkonflikter
- öka produktiviteten
- minska personalkostnaderna
- genomföra effektivare priskampanjer
- få bättre kontroll över hyllorna

Den funktionella värdekedjan

Den funktionella värdekedjan



Pricers affärsmodell bygger på att i varje skede av företagets utveckling anpassa organisationen för att möta olika behov i värdekedjans olika delar. Inför den väntade starka marknadstillväxten tog Pricer under 2004 ett strategiskt steg och lanserade ett omfattande kvalitetshanteringsprojekt för att formulera, införa och kvalitetssäkra en processinriktad affärsmodell som även fungerar med en betydligt större verksamhet. Den funktionella värdekedjan beskriver bolagets funktioner och kontaktytor.

Key Account Management

Key Account Management är av central betydelse i Pricers marknadsdrivna organisation. En Key Account Manager ansvarar för ett helhetsåtagande mot en större kund. Dessa nyckelpersoner fungerar som projektledare och beställare hos övriga delar av organisationen, såsom kundservice och support, produktion, produktledning och finans, vilket ger fullständig fokus på de behov som Pricers kunder har.

Produktledning

Produktledningen säkerställer att bolagets produktmix motsvarar de krav som kunder på Pricers prioriterade marknader ställer. Produktledningsorganisationen samarbetar med och samlar in information från marknaden, Key Account Managers, kundservice och support, produktion och finans. Produktledniongsorganisationen utvärderar och initierar utveckling av nya produkter och avveckling av befintliga produkter. Organisationen ansvarar också för produktens hela livscykel inklusive marknadsintroduktion.

Försäljning och marknadsföring

Pricers direktförsäljning sker via huvudkontoret i Stockholm och försäljningskontoren i Paris, Barcelona och New York vilka stöds av Pricers internationella nätverk av partnersamarbeten. På prioriterade marknader samarbetar Key Account Management-organisationen med återförsäljarna. På sekundära marknader eller marknader där kulturella skillnader kräver starka allianser, sker försäljningen av samarbetspartner. Ett exempel på ett lyckat samarbete är det med Ishida, en världsledande tillverkare av vågar för detaljhandeln och livsmedelsbranschen. Samarbetet har säkrat den japanska marknaden och Pricers ledande ställning. Andra viktiga samarbetspartners är IBM och StoreNext i USA och Toshiba i Europa.

- Omsättningen under 2005 ökade med 44 procent, från 227 MSEK 2004 till 326 MSEK under 2005, vilket innebar att den kraftiga tillväxttrenden från 2003 fortsatte. Stora order lades av Ishida, Carrefour, Leclerc, Grand Frais, Toshiba och Konsumentföreningen Bohuslän-Älvsborg.
- Den nya C^2-plattformen lanserades vid de inflytelserika detaljhandelsmässorna under 2005, Euroshop i Tyskland, Marketechnics i USA och SMTS i Japan. Dessutom lanserades den nya produktfamiljen Continuum och revolutionerande displaytekniker såsom i produkterna Epop paper och Dot Matrix.
- Försäljnings- och marknadschefer anställdes för att leda det amerikanska försäljningskontoret och det nyöppnade försäljningskontoret i Spanien.

Forskning och utveckling

Produktutveckling är en strategiskt viktig funktion för Pricer. Tidigare investeringar i forskning och utveckling har resulterat i ett konkurrenskraftigt och marknadsledande system. För att säkra marknadspositionen fortsätter Pricer att förbättra systemets funktionalitet, prestation och stabilitet. Pricer strävar även efter att sänka tillverkningskostnaderna. Ny teknik möjliggör förbättringar och uppgraderingar som ger mervärde, och allt eftersom ESL-marknaden mognar kräver kunderna ännu mer av produkterna i form av funktion och design.

Pricers strategi bygger på att egna utvecklingsresurser i huvudsak används för kundstyrd utveckling och anpassning. Samtidigt har Pricer haft som ambition att knyta till sig långsiktiga partners som en integrerad del i forsknings- och utvecklingsarbetet. Ett exempel på detta är PIER AB som är ett joint venture mellan Pricer och den japanska samarbetspartnern Ishida. Syftet med PIER är att utveckla Pricers ESL-system med hjälp av ny teknik för att möta framtidens krav, främst i Japan, men även på andra marknader. Appulse Ltd, som Pricer äger till 51 procent, är ett annat exempel. Appulse är baserat i Indien och specialiserat på utveckling av programvaror för detaljhandeln. Genom den kompetens Appulse besitter kan Pricer möta kundernas behov av system- och mjukvaruutveckling till konkurrenskraftiga priser och hög kvalitet.

Pricer fortsätter att patentskydda de egna produkterna. Företaget har 15 godkända patent och ett trettiotal inlämnade patentansökningar.

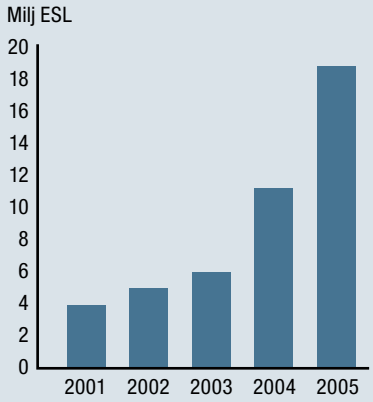
- Under 2005 genomfördes projekt för att minska kostnaderna för befintliga produkter.
- Utvecklingsarbetet har fokuserat på att förbättra ESL-etiketterna med dot matrix teknologi, utveckla nya och billigare komponenter för ökad funktionalitet och support av systemfunktionerna.
- Aktiviteter har genomförts för att förbättra mjukvarumodulerna för att systemet snabbt och enkelt ska kunna kundanpassas, integreras och underhållas.
- Tekniska studier har genomförts av nästa generations ESL-system som erbjuder betydligt snabbare kommunikationshastighet.

Produktion

Pricer har valt att lägga ut all produktion på underleverantörer, eftersom detta möjliggör en flexibel produktionsapparat som snabbt kan skala upp produktionen till stora volymer. Samtliga produktionspartners är kompetenta, kvalitetscertifierade leverantörer som arbetar på en internationell marknad och som tillför värde till Pricers produkter och organisation. För produktionen anlitar Pricer fyra företag: ett företag som har specialiserat sig på tillverkning av applikationsspecifika IC-chip (Integrated Circuit) för energisnåla produkter, två OEM-företag (Outsourced Electronic Manufacturing) som tillverkar transceivrar och basstationer samt ett fjärde företag som tillverkar Pricers ESL-etiketter. Samtliga leverantörer är ISO-certifierade och återfinns i Danmark, Hongkong, Kanada, Kina, Storbritannien och Sverige.

- Produktionsvolymen 2005 blev den högsta någonsin med närmare åtta miljoner etiketter. Produktionstoppar inträffade i oktober och november då över en miljon etiketter levererades varje månad.
- Under 2005 vidtog produktionsavdelningen kostnadsbesparande åtgärder och förberedde Pricers produkter för att anpassa dem till RoHS EU-direktiv om begränsning av farliga ämnen under första halvåret 2006.

Tillverkade etiketter 2000-2005



Den funktionella värdekedjan (forts.)

Kundservice & Support & Professionella lösningar

Pricer har utvecklat ett brett utbud av tjänster för sina kunder, och har nyligen omorganiserat verksamheten för att möta den allt mer globala spridningen av bolagets lösningar.

Inom varje affärsenhet finns tre ansvarsområden som har gemensamt ansvar för att kunderna får de bästa lösningarna och den bästa supporten. Professionella lösningar och den produktspecialist som ingår i teamet ansvarar för att bistå Key Account Management-organisationen med specifikationer, teknisk anpassning, mervärde till kundernas lösningar och kundrådgivning, från det att produkten introduceras till tester som garanterar ett lyckat pilotprogram. Specifikationerna lämnas därefter över till Kundservice som hanterar implementeringen, från lösningar för integrering i butiken till robottillverkning av ESL-etiketterna, kartläggning av kommunikationen i butiken, implementering i butiken och utbildning. Allt detta sker inom ramen för Key Account Management och projektledningen.

När systemet är i drift i butiken lämnas ansvaret över till Kundsupport för underhåll och support. Kundsupportteamet erbjuder support och utbildning åt alla återförsäljare.

- Under 2005 fokuserades Pricers resurser inom Kundservice & Support & Professionella lösningar på lanseringen av den nya produktfamiljen Continuum.
- I Europa dominerades verksamheten under 2005 av de internationella installationerna hos Carrefour, Grand Frais och Leclerc.
- Flera viktiga pilotsystem togs i drift i USA, Europa och Asien.

Kvalitetssäkring

För att kunna fortsätta vara en professionell aktör på en växande marknad har Pricer formulerat, infört och kvalitetssäkrat en affärsmodell som även fungerar när verksamheten växer. I Pricers kvalitetsmanual definieras och beskrivs bolagets processer och rutiner för övervakning och kontroll i syfte att avsevärt förbättra kvaliteten och effektiviteten.

- Under 2005 deltog samtliga medarbetare inom Pricer AB i införandet av Pricers kvalitetsmanual som är ett effektivt kvalitetsledningssystem.

Finansiell styrning

Ekonomiskt ansvar och befogenhet är strukturerat och delegerat i organisationen innebärande fördelat affärsansvar på olika nivåer och dimensioner. Verksamheten bedrivs målorienterat där koncernens övergripande mål bryts ned och stöttas av de olika enheternas, projektens och individernas enskilda mål. Koncernen använder ett rapporteringssystem där utfall följs upp mot ekonomiska planer, budget och prognoser för enheter, projekt och verksamheter i olika plan. Order- och säljinformation rapporteras månadsvis och de legala enheterna rapporterar fullständiga månadsbokslut. Konsoliderad resultaträkning tas fram månadsvis och balansräkning för koncernen kvartalsvis.

- För att underlätta samordning, öka genomlysning och ytterligare öka kontrollen infördes ett koncernomfattande affärssystem under 2005.
- I takt med att organisationen vuxit och ökat även utanför Sverige har funktionen för ekonomisk styrning och kontroll förstärkts både personellt och systemmässigt.
- Som ett led i utvidgningen av Pricers verksamhet uppgraderades datasystemet under 2005 för att garantera åtkomsten och öka effektiviteten i hela den internationella organisationen.

Pricers styrka är människor

Pricers företagskultur kännetecknas av flexibilitet och korta beslutsvägar. Genom att arbeta kund- och processorienterat kan organisation, resurser och kompetens anpassas till marknadens villkor och fokus läggas på kundtillfredsställelse.

Kompetensbyggande

Under 2005 fortsatte Pricer AB det EU-finansierade utbildningsprogram som togs fram efter kompetensanalysen som genomfördes 2004. Bland annat ingick utbildning i ett nytt affärssystem, projektledning för samtliga medarbetare och individuella coachningsprogram för nya chefer inom koncernen. Områden som uppmuntras är breddning av tjänster och byte av tjänster inom organisationen. Kunskap om och förståelse för detaljhandeln och de fördelar som ESL-systemen erbjuder är prioriterade frågor inom kompetensutveckling, och kundbesök ingår därför som ett återkommande inslag i personalutvecklingen. Pricer använder också medarbetarundersökningar som ett verktyg i organisations- och kompetensutvecklingsarbetet. Undersökningen som genomfördes under 2005 visar att medarbetarna känner att de kan bidra i stor utsträckning med kunskap, initiativ och ansvar.

Medarbetarna i siffror

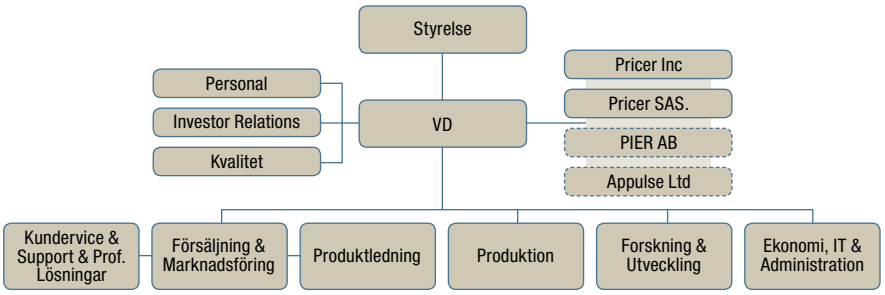
Vid utgången av 2005 hade Pricer-koncernen 112 (99) medarbetare. Dessa fördelar sig på 43 (39) i moderbolaget, 15 (14) i Pricer SAS, 4 (2) i Pricer Inc, 2 (2) i PIER AB och 48 (42) i Appulse Ltd 21 (28) procent av medarbetarna är kvinnor och Pricer arbetar aktivt för en jämnare könsfördelning på samtliga funktioner och uppmuntrar mångfald. Hälsoriskerna inom Pricer är små, och varje år genomförs arbetsmiljörevisioner. Sjukfrånvaron i Pricer är fortsatt mycket låg och under 2005 uppgick den till endast 1,1 (1,4) procent. Under 2005 ökade antalet anställda från 55 till 62 i de helägda bolagen och från 44 till 50 i de delägda bolagen. Antalet anställda låg i stort på samma nivå som 2004, och nyanställningarna gjordes huvudsakligen på chefsnivå.

Legal struktur

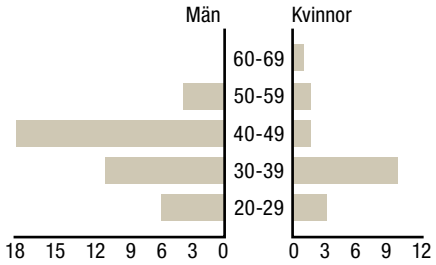
Pricer AB (publ) är moderbolag i Pricer-koncernen. Verksamheten bedrivs, förutom i moderbolaget, i Pricer SAS (Frankrike) inklusive en filial i Spanien, Pricer Inc (USA) och de delägda utvecklingsbolagen Pricer Ishida Explorative Research (PIER) AB i Sverige och Appulse Retail Software Solutions Private Ltd. i Indien. Pricers innehav i PIER AB är 50 procent och i Appulse Ltd 51 procent.

Medarbetarpolicy

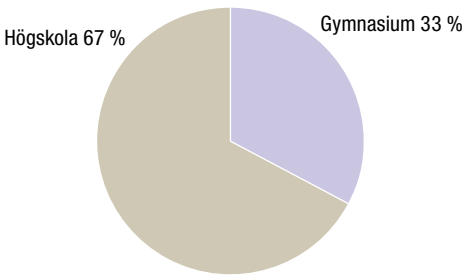
På Pricer arbetar vi i en internationell och mångkulturell miljö. Hög kompetens, professionalism och ansvar med fokus på kunder och marknad genomsyrar kulturen, organisationen och vårt sätt att göra affärer. Vi värdesätter öppenhet, framåtanda och ett positivt tänkande hos våra medarbetare. Tydlig kommunikation, initiativrikedom, ärlighet och ömsesidig respekt mellan individer och yrkesområden är viktiga värderingar för oss.



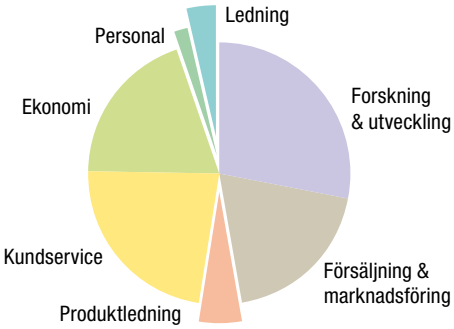
Ålders- och könsfördelning



Utbildningsnivåer



Anställda per funktion



Affärsrisker och möjligheter

Pricer ser en stor potential inom detaljhandeln där bolaget, med sin starka tekniska plattform och sina starka kundreferenser, är väl positionerat för att möta en växande efterfrågan. Samtidigt finns hot och risker som måste beaktas vid en bedömning av bolaget och dess framtidspotential, både hänförliga till hela branschen och Pricers speciella situation. Dessa faktorer är inte framställda i prioritetsordning och gör inte anspråk på att vara heltäckande.

Affärsrisker

Marknad. ESL-marknaden växer, men det är svårt att uppskatta när marknadspenetrationen når en nivå där ESL-leverantörernas marginaler kan förbättras genom högre marknadspriser och lägre kostnader tack vare volymproduktion. Det går inte att utesluta att den förväntade marginalförbättringen inte infrias.

Kundberoende. Pricer har ett relativt litet antal större kunder som står för större delen av försäljningen. Genom att prioritera nuvarande kundåtaganden samt skapa partnersamarbeten på nya marknader samt egen bearbetning av ett större antal kunder söker Pricer minska beroendet av enskilda kunder.

Leverantörer. Pricer samarbetar med underleverantörer för att skapa en flexibel produktionslösning och använder standardkomponenter så långt som möjligt. Det kan dock inte uteslutas att komponentbrist uppstår eller att leveranser kan försvåras vid stora volymökningar i produktionen.

Nyckelkompetens. Genom kunskapsöverföring och dokumentation av arbetsprocesserna söker Pricer säkerställa att kompetensen behålls inom företaget.

Framtida kapitalbehov. Pricers bedömning är att ingen ytterligare finansiering är nödvändigt fram till det att ett positivt kassaflöde kan nås från den löpande verksamheten. Pricer kan behöva ytterligare kapitaltillskott om försäljningen av ESL-systemen inte ökar i den takt som förutspås, eller om bruttomarginalen inte blir tillräcklig för att åstadkomma ett positivt kassaflöde i verksamheten, eller om andra händelser inträffar som kan innebära ytterligare kapitalbehov.

Konkurrenter. En strukturering av branschen, till exempel att någon eller några konkurrenter lierar sig med en stark partner, skulle kunna innebära ett hot. Pricer arbetar nära sina kunder för att bibehålla sin position och stärka sitt erbjudande och därigenom inte riskera att tappa marknadsandelar.

Konkurrerande teknik. Den infraröda tekniken är idag överlägsen vad gäller prestanda. Pricer studeras och utvärderas alternativa teknologier för branschen. Idag har Pricer inte identifierat någon teknik som utgör ett tydligt hot mot företagets teknologi.

Patent. Pricer patentskyddar sina produkter, vilket på grund av snabb teknikutveckling kanske inte är tillräckligt i framtiden. Risk föreligger dessutom för kostsamma patenttvister som kräver uppmärksamhet från ledningen.

Finansiell riskhantering och valutarisker. Se not 25.

Möjligheter

Marknad. Omfattande förändringar sker för närvarande i detaljhandeln, framför allt i dagligvaruhandeln. Strukturförändringar, hårdnande konkurrens och allt större fokus på priset gör att automatiseringsstrategier blir allt mer utbredda. Detta kommer att gynna ESL-branschen på sikt i en marknad där penetrationen ännu är försumbar, men där potentialen har beräknats till mellan 6 och 10 miljarder etiketter. Pricer är väl positionerat för att möta en ökande efterfrågan.

Kunder. Pricer har en stark marknadsnärvaro, ett starkt varumärke i dagligvaruhandeln och en av marknadens bredaste installationsbaser med över 1 200 installationer i drift hos prestigefyllda kunder.

Erbjudande och produkter. Tack vare flera års kontinuerlig utveckling bedömer Pricer att företaget har en modern och rationell teknisk plattform som möjliggör marknadens mest effektiva och högpresterande system. Detta rymmer dessutom en potential för vidareutveckling och en rad anpassade tillämpningar. Pricer erbjuder ett helhetsgrepp i sitt åtagande mot kunden och har också byggt upp förutsättningar för ett utökat tjänste- och produktutbud i en intressant eftermarknad.

Definitioner

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 och långfristiga skulder.

Nettolåneskuld
Räntebärande skulder reducerat med räntebärande tillgångar.

Nettomarginal
Årets resultat i procent av nettoomsättning.

Nettoskuldsättningsgrad
Nettolåneskuld i förhållande till eget kapital.

P/S (Price/Sales)
Aktiekursen på balansdagen dividerat med nettoomsättning per genomsnittligt antal aktier.

Resultat per aktie
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.

Rörelsekapital
Icke räntebärande omsättningstillgångar reducerade med icke räntebärande långfristiga och kortfristiga skulder.

Rörelsemarginal
Rörelseresultat i procent av nettoomsättning.

Rörelsens kassaflöde
Kassaflödet för den löpande verksamheten.

Soliditet
Eget kapital inklusive minoritetsintresse i procent av balansomslutningen.

Sysselsatt kapital
Tillgångar enligt balansräkningen exklusive räntebärande tillgångar reducerat med icke räntebärande skulder.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Pricer AB (publ), organisationsnummer 556427-7993, får härmed avge årsredovisning för verksamhetsåret 1 januari – 31 december 2005. Belopp inom parentes avser föregående år.

Koncernen består av moderbolaget Pricer AB med de helägda dotterföretagen, Pricer SAS, Pricer Inc, Pricer Communication AB, Pricer Consulting AB, Pricer GmbH samt de delägda dotterbolagen Pricer Ishida Explorative Research (PIER) AB (PIER AB) samt Appulse Retail Software Solutions Private Limited (Appulse Ltd).

Moderbolaget har huvudansvar för marknadsföring, produktutveckling, produktledning samt inköp. Försäljning och kundservice hanteras gemensamt tillsammans med dotterföretag i Frankrike och USA. Under året etablerade franska dotterföretaget Pricer SAS en filial på den spanska marknaden för att bättre betjäna denna marknad. PIER AB, som är samägt med Pricers partner i Japan, Ishida Co Ltd, svarar för viss produktutveckling. Appulse Ltd i Indien, utvecklar mjukvara och är samägt med den lokala bolagsledningen.

Verksamhet

Pricer erbjuder elektroniska pris- och informationssystem, så kallade ESL-system (Electronic Shelf Label), avsedda att väsentligt öka kundnyttan och förbättra detaljhandelns effektivitet och lönsamhet. Pricer är världsledande ESL-leverantör och har en andel på mer än 35 procent av marknaden som främst utgörs av dagligvaruhandel i Japan, Europa och USA.

Under 2005 präglades verksamheten av stark tillväxt på de japanska och franska marknaderna. I Japan har Pricer genom sin partner Ishida ytterligare befäst sin ledande ställning och ökat marknadsandelen. Under året erhöll Pricer ånyo en stor order i Frankrike från världens näst största detaljhandelskedja Carrefour. System har under året levererats och installerats i ett stort antal butiker för Carrefour och andra kunder i Frankrike och Spanien.

Vid utgången av året hade Pricer totalt cirka 1 200 butiksinstallationer. Dessa butiker finns främst i Japan, Tyskland, Frankrike, Norden och övriga Europa.

Marknad och försäljning

Marknaden för ESL fortsätter enligt Pricers bedömning att utvecklas positivt. Signalerna från de geografiska marknader som Pricer prioriterar är tydliga och många detaljhandelskedjor har tagit beslut om eller startat projekt för att inkludera ESL som ett operativt verktyg i automatiseringsprocessen. Pricers bedömning är att bolaget under 2005 har bibehållit och ytterligare befäst sina marknadsandelar och sin position som marknadsledande ESL-leverantör.

Orderingången för året uppgick till 279,1 (179,9) MSEK, motsvarande en ökning med 55 procent. Den bestod främst av order från Carrefour Frankrike om cirka 110 MSEK varav huvuddelen levererats under året. Orderstocken per 31 december 2005 uppgick till cirka 107 (131) MSEK och bestod främst av order från Ishida från 2001 som skall levereras fram till mars 2007.

Pricers position i Europa fortsätter att stärkas genom den relation som skapats med detaljhandelskedjan Carrefour, som under 2004 och 2005 utrustat väl över ett hundratal av sina större butiker med ESL-system från Pricer. I början av 2006 förnyade Carrefour en tredje gång sitt förtroende för Pricer i Frankrike med en ny order för detta år. Erfarenheter från Carrefour Frankrike exporteras till andra strategiska marknader vilket piloter för ESL-system som Pricer erhållit under 2005 i Korea, Taiwan och Grekland visar.

Leclerc är en ledande fransk detaljhandelskedja verksam i Europa med cirka 500 butiker av större format. En av Leclercs regionala inköpsorganisationer valde i juni 2005 Pricer som leverantör av ESL-system i en första fas för installation i ett tiotal regionala hypermarkets under 2005 och 2006 med leveranser till ett förväntat värde av 14 MSEK. I februari 2006 tecknade ytterligare en av Leclercs regionala inköpsorganisationer ett avtal omfattande leveranser av ESL-system till ett tjugotal hypermarkets till ett totalt värde om cirka 23 MSEK.

Efterfrågan för ESL-system på den japanska marknaden ökar stadigt och med över 600 installationer i drift hos kunder som Ito-Yokado, Okuwa, Inageya, Maruetsu och Heiwado så är förväntan stor på denna marknad. Ett starkt fokus på prisändringar, automatisering och effektivisering tillsammans med kulturellt betingade krav på korrekt informationsgivning är viktiga drivkrafter som talar för ESL-system. Pricers kundbas består av ett 80-tal detaljhandelskedjor med ESL-installationer främst inom de större butikskoncepten och den japanska detaljhandeln kännetecknas av bred acceptans för specialiserade IT-stöd och ESL-system varför en fortsatt stadig tillväxt förväntas.

Trender på den amerikanska marknaden med omstrukturering, ökad prispress och lagstiftning kring prisinformation talar för starkare incitament för automatiserade processer i butikerna, inklusive ESL. Marknaden, som hittills haft en jämförelsevis låg penetration av ESL-system, visar tecken på ökat intresse och Pricer har totalt ett 30-tal installationer i USA. En pilotinstallation, via Pricers partner IBM i USA, togs i drift i augusti hos en av de fem ledande detaljhandelskedjorna i USA. Ett beslut om leveranser i större skala har skjutits på framtiden på grund av

strukturella förändringar hos kunden. Dagligvarukedjan Costco beslutade att gå vidare med ytterligare tre butiker i Connecticut och har därmed utrustat samtliga butiker i delstaten med Pricers ESL-system. Försäljning via StoreNext, en annan av Pricers partner i USA, har ökat även utanför Connecticut.

Forskning och utveckling

Pricers ambition är att nyutvecklade produkter ska kunna kombineras och anpassas till olika marknader och kunder i syfte att uppnå en rationell tillverkning och därigenom sänka enhetskostnaderna.

Produktutvecklingen leds från moderbolaget i Stockholm. Under 2005 var insatserna inom produktutveckling fortsatt betydande och uppgick till 37,4 (27,8) MSEK, motsvarande 35 (34) % av de totala rörelseomkostnaderna. Nya produktfamiljer har utvecklats under året för den japanska och amerikanska marknaden och etiketter med dot matrix teknologin har ytterligare förfinats. Prestandan på ESL-systemets infrastruktur har förbättrats, utveckling av nya och billigare komponenter för ökad funktionalitet har genomförts liksom projekt för utökad modularitet i mjukvaran för ytterligare flexibilitet. Pricer eftersträvar att ligga i framkant genom fortsatt utveckling och anpassning till nya teknologier och kunders specifika krav. Företaget utvecklar kontinuerligt systemet för att uppnå kostnads- och tillverkningsfördelar. Pricers policy är att patentskydda nya produkter.

Pricer har sedan tidigare ett långsiktigt samarbete med Ishida. I ett samägt bolag, PIER AB, bedrivs verksamhet som syftar till att utveckla ESL-system med hjälp av ny teknik för att möta framtidens krav, främst i Japan, men även för andra marknader.

Inom mjukvaruutveckling har Pricer ett hälftenägt bolag, Appulse Ltd, som är baserat i New Dehli, Indien. Under året har arbetet med att möta kundernas behov av nya högkvalitativa och kundanpassade programvaror till Pricers system intensifierats, främst genom detta bolag.

Nettoomsättning och resultat

Nettoomsättningen ökade till 325,8 (227,2) MSEK, motsvarande en ökning med 43 procent. Leveranser under året gick främst till Carrefour i Frankrike och Spanien samt till Ishida med Ito-Yokado och flera andra slutkunder.

Bruttoresultatet var 64,7 (30,3) MSEK och bruttomarginalen 20 (13) procent. Förbättringen i bruttomarginalen förklaras av lägre produktkostnader som ett resultat av den produktutveckling som ägt rum samt förbättrade försäljningspriser.

Rörelseomkostnaderna ökade till 108,2 (82,3) MSEK, motsvarande en ökning med 31 procent. Ökningen förklaras av de ökade satsningarna inom forskning och utveckling samt en expansion i antalet anställda, främst inom försäljning.

Rörelseresultatet uppgick till -43,5 (-52,0) MSEK för året.

Finansnettot uppgick till 7,3 (0,0) MSEK för året och består av positiva valutadifferenser på likvida medel i USD samt en positiv valutapost om 0,7 MSEK hänförlig till valutaeffekten av lagda beställningar under året med leverans i senare perioder.

Nettoresultatet uppgick till -36,4 (-52,0) MSEK.

Tillgångar och finansiell ställning

De totala tillgångarna uppgick 31 december 2005 till 228,4 (153,2) MSEK och utgjordes till stor del av kundfordringar, likvida medel och varulager. Likvida medel per 31 december 2005 uppgick till 69,5 (42,5) MSEK. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -69,5 (-72,4) MSEK. Pricers kassalikviditet uppgick till 259 (204) procent per 31 december 2005. Soliditeten uppgick till 67 (61) procent.

I maj förstärktes Pricers likviditet och finansiella ställning genom nyemission till aktieägarna som tillförde bolaget drygt 90 MSEK. Antalet aktier ökade därmed med 193,9 miljoner aktier till 754,3 miljoner aktier.

Investeringar

De totala investeringarna, netto, uppgick till 4,3 (6,9) MSEK och bestod främst av produktionsverktyg, datorer och kontorsutrustning. All produktutveckling, vilken uppgick till 37,4 (27,8) MSEK, kostnadsförs, se not 1 Redovisningsprinciper.

Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning för året uppgick till 288,6 (216,9) MSEK och resultatet efter finansiella poster var -35,1 (-54,4) MSEK. Moderbolagets likvida medel uppgick till 56,1 (30,1) MSEK per 31 december 2005.

Personal

Medelantalet anställda under 2005 uppgick till 104 (72) varav Appulse Ltd och PIER AB svarade för 46 (28). Antalet anställda per 31 december 2005 uppgick till 112 (99) varav Appulse Ltd och PIER AB utgjorde 50 (44). För uppgifter om löner och ersättningar hänvisas till not 5.

Finanspolicy och valutarisker

Riskhanteringen styrs av en av styrelsen fastställd finanspolicy, se not 25.

Förvaltningsberättelse (forts.)

Redovisningsprinciper

Från och med 2005 tillämpar Pricer de av EU antagna International Financial Reporting Standards (IFRS). Effekterna har varit mycket begränsade vid övergången från tidigare principer till IFRS, se not 34 och 35.

Pricer omfattas inte av Svensk kod för bolagsstyrning. Hur Pricers bolagsstyrning sker framgår av sid 52.

Styrelse

Förslag till styrelse vid årsstämma utarbetas genom den av styrelsen i februari 2006 utsedda nomineringskommittén som utgörs av Salvatore Grimaldi, Tedde Jeansson Jr, Michael S Juuhl och John Örtengren. På grund av styrelsens storlek har Pricer funnit det rationellt att inte inrätta någon särskild revisions- eller ersättningskommitté, utan dessa frågor behandlas i styrelsen i sin helhet. För en beskrivning av styrelsens arbete, se sid 52.

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

Pricer valdes i februari 2006 att fullborda införandet av ESL-system i Carrefours återstående direktägda hypermarkets i Frankrike efter att ha genomfört installationerna under 2004 och 2005. Ordern uppgick till 120 MSEK och avser ett drygt 70-tal hypermarkets i Frankrike. Installationerna genomförs under 2006.

Den franska detaljhandelskedjan Leclercs regionala inköpsorganisation Socamaine har i februari 2006 valt Pricer som leverantör av ESL-system i en första installationsfas. Avtalet omfattar hårdvara, mjukvara och driftsättning för 15 av regionens 35 hypermarkets samt även för fem hypermarkets i Leclercs region Scarmor. Avtalet har ett totalt värde av cirka 23 MSEK och leveranser beräknas slutföras under 2006. Detta avtal stärker Pricers redan starka marknadsposition i Frankrike och Europa.

Prognos

Marknaden fortsätter enligt Pricer att utvecklas positivt med en ökning i total installerad bas och ett konkret intresse från ett antal större detaljhandelskedjor. Utvärderingar och förhandlingar med ett antal detaljhandelskedjor pågår kontinuerligt.

Styrelsens bedömning att bolaget når positivt kassaflöde under 2006 kvarstår.

Förslag till disposition beträffande bolagets förlust

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att den ansamlade förlusten i moderbolaget, 35 078 996,06 SEK, behandlas enligt följande:

Föres i ny räkning	35 078 996,06
Summa	**35 078 996,06**

Någon utdelning till aktieägarna föreslås ej. I enlighet med styrelsens policy kan utdelning inte lämnas förrän stabil lönsamhet uppnåtts.

Vad beträffar bolagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande bokslutskommentarer.

Resultaträkning för koncernen

1 januari - 31 december

Belopp i TSEK	Not	2005	2004
Nettoomsättning	2, 3	325 794	227 191
Kostnad för såld vara		-261 099	-196 921
Bruttoresultat		**64 695**	**30 270**
Övriga rörelseintäkter	4	46	119
Försäljningskostnader		-38 162	-24 176
Administrationskostnader		-32 601	-30 387
Forsknings- och utvecklingskostnader		-37 438	-27 819
Rörelseresultat	**3, 5, 6, 7, 26**	**-43 460**	**-51 993**
Finansiella intäkter		7 521	1 219
Finansiella kostnader		-244	-1 249
Finansnetto	**8**	**7 277**	**-30**
Resultat före skatt		**-36 183**	**-52 023**
Skatt	9	-219	-
Årets resultat		**-36 402**	**-52 023**
Hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare		-32 961	-49 460
Minoritetsintresse		-3 441	-2 563
		-36 402	**-52 023**

Resultat per aktie		2005	2004
Resultat per aktie i SEK före utspädning	19	-0,05	-0,09
Resultat per aktie i SEK efter utspädning		-0,05	-0,09
Antal aktier, miljoner		684,3	560,4
Antal aktier, miljoner, vid utspädning [1]		684,3	560,4

[1] Teckningsoptioner där nuvärdet av lösenpriset översteg genomsnittlig börskurs under 2004 har inte tagits med i beräkningen. I beräkningen innefattas således inte något utestående optionsprogram.

Balansräkning för koncernen

Per den 31 december

Belopp i TSEK	Not	2005	2004
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	10	7 733	10 221
Materiella anläggningstillgångar	11	8 037	8 009
Summa anläggningstillgångar		**15 770**	**18 230**
Varulager	14	14 916	12 812
Skattefordringar	9	685	715
Kundfordringar	15	106 147	69 114
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	8 877	2 057
Övriga fordringar	13	12 501	7 711
Likvida medel	17	69 513	42 542
Summa omsättningstillgångar		**212 639**	**134 951**
SUMMA TILLGÅNGAR		**228 409**	**153 181**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL	18		
Aktiekapital		75 433	56 043
Övrigt tillskjutet kapital		121 407	104 170
Reserver		-806	-561
Ansamlade förluster inklusive årets resultat		-46 858	-67 865
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		**149 176**	**91 787**
Minoritetsintresse		2 923	1 566
Summa eget kapital		**152 099**	**93 353**
SKULDER			
Långfristiga räntebärande skulder	20, 25	120	-
Garantiavsättningar	22	1 560	1 955
Övriga avsättningar	22	215	739
Summa långfristiga skulder		**1 895**	**2 694**
Förskott från kunder		8 040	1 252
Kortfristiga räntebärande skulder	20, 25	87	-
Leverantörsskulder		35 911	32 468
Skatteskulder	9	119	72
Övriga skulder	23	6 225	4 255
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24	20 734	16 183
Avsättningar	22	3 299	2 904
Summa kortfristiga skulder		**74 415**	**57 134**
Summa skulder		**76 310**	**59 828**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**228 409**	**153 181**

Information om koncernens ställda säkerheter och eventualförpliktelser, se not 28.

Sammandrag
avseende förändringar i koncernens eget kapital

		Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare						
	Not	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Ansamlade förluster inkl årets resultat	Summa	Minoritets-intresse	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2004-01-01		33 228	160 096		-105 871	87 453	1 878	89 331
Justering för ändrad redovisningsprincip [1]								
Justerat eget kapital 2004-01-01		**33 228**	**160 096**	**0**	**-105 871**	**87 453**	**1 878**	**89 331**
Ianspråkstagande av överkursfond			-48 219		48 219			
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital			-39 247		39 247			
Årets förändring av omräkningsreserv	18			-561		-561		-561
Årets resultat					-49 460	-49 460	-2 563	-52 023
Summa förmögenhetsförändringar, exkl transaktioner med bolagets ägare		33 228	72 630	-561	-67 865	37 432	-685	36 747
Utnyttjande av teckningsoption T08B		22 815	31 540			54 355		54 355
Aktieägartillskott från Ishida Co Ltd till Pier AB							2 251	2 251
Utgående eget kapital 2004-12-31		**56 043**	**104 170**	**-561**	**-67 865**	**91 787**	**1 566**	**93 353**
Ingående eget kapital 2005-01-01		**56 043**	**104 170**	**-561**	**-67 865**	**91 787**	**1 566**	**93 353**
Justering för ändrad redovisningsprincip					**-463**	**-463**		**-463**
Justerat eget kapital 2005-01-01		**56 043**	**104 170**	**-561**	**-68 328**	**91 324**	**1 566**	**92 890**
Ianspråkstagande av överkursfond			-54 431		54 431			
Årets förändring av omräkningsreserv	18			-245		-245	210	-35
Årets resultat					-32 961	-32 961	-3 441	-36 402
Summa förmögenhetsförändringar, exkl transaktioner med bolagets ägare		56 043	49 739	-806	-46 858	58 118	-1 665	56 453
Nyemission		19 390	81 672			101 062		101 062
Transaktionskostnader nyemission			-2 348			-2 348		-2 348
Garantikostnader			-7 656			-7 656		-7 656
Aktieägartillskott från Ishida Co Ltd till Pier AB							4 588	4 588
Utgående eget kapital 2005-12-31		**75 433**	**121 407**	**-806**	**-46 858**	**149 176**	**2 923**	**152 099**

[1] Ingen justering för ändrad redovisningsprincip av ingående eget kapital 2004-01-01 har krävts.

Kassaflödesanalys för koncernen

1 januari - 31 december

Belopp i TSEK	Not	2005	2004
	30		
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		-36 183	-52 023
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		776	7 073
Betald inkomstskatt		-219	-84
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet		**-35 626**	**-45 034**
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring av varulager		-2 104	-2 192
Förändring av rörelsefordringar		-48 344	-46 828
Förändring av rörelseskulder och avsättningar		16 610	21 667
		-33 838	-27 353
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**-69 464**	**-72 387**
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-4 377	-6 852
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		15	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**-4 362**	**-6 852**
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		93 406	-
Emissionskostnader		-2 348	-
Erhållet aktieägartillskott, minoritet [1]		3 908	1 381
Upptagna lån		207	-
Utnyttjade teckningsoptioner, T08B		-	54 282
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**95 173**	**55 663**
Årets kassaflöde		**21 347**	**-23 576**
Likvida medel vid årets början [2]		45 233	69 094
Valutakursdifferens i likvida medel [3]		5 864	-285
Likvida medel vid årets slut [2]		**72 444**	**45 233**

[1] Avser aktieägartillskott från Ishida Co Ltd till Pier AB (samägt företag mellan Pricer AB och Ishida Co Ltd).
[2] I likvida medel ingår checkräkningskredit som är omedelbart uppsägningsbar, se not 30.
[3] I valutakursdifferens i likvida medel ingår kursdifferens på checkräkningskredit i USD.

Resultaträkning för moderbolaget

1 januari - 31 december

Belopp i TSEK	Not	2005	2004
Nettoomsättning	2	288 558	216 935
Kostnad för såld vara		-239 016	-176 172
Bruttoresultat		**49 542**	**40 763**
Försäljningskostnader		-13 446	-9 122
Administrationskostnader		-32 602	-29 810
Forsknings- och utvecklingskostnader		-31 865	-24 218
Övriga rörelseintäkter	4	46	119
Rörelseresultat	5, 6, 26	**-28 325**	**-22 268**
Resultat från finansiella poster:			
Resultat från andelar i koncernföretag		-14 147	-34 759
Ränteintäkter och liknande resultatposter		7 523	3 643
Räntekostnader och liknande resultatposter		-130	-1 047
Resultat efter finansiella poster och före skatt	8	**-35 079**	**-54 431**
Skatt	9	-	-
Årets resultat		**-35 079**	**-54 431**

Balansräkning för moderbolaget

Per den 31 december

Belopp i TSEK	Not	2005	2004
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	10	6 723	8 965
Materiella anläggningstillgångar	11	7 044	7 232
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	29	8 833	6 002
Fordringar på koncernföretag	12	2 629	-
Summa finansiella anläggningstillgångar		*11 462*	*6 002*
Summa anläggningstillgångar		**25 229**	**22 199**
Omsättningstillgångar			
Varulager m m	14	11 335	10 144
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	15	27 381	32 277
Fordringar på koncernföretag	28	62 890	37 951
Skattefordringar	9	414	689
Övriga fordringar	13	10 319	6 059
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	7 368	1 458
Summa kortfristiga fordringar		**108 372**	**78 434**
Kassa och Bank		56 098	30 068
Summa omsättningstillgångar		**175 805**	**118 646**
SUMMA TILLGÅNGAR		**201 034**	**140 845**

Balansräkning för moderbolaget (forts.)

Belopp i TSEK	Not	2005	2004
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	18		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		75 433	56 043
Reservfond		-	87 604
Överkursfond		104 841	-
		180 274	143 647
Årets resultat		-35 079	-54 431
Summa eget kapital		**145 195**	**89 216**
LÅNGFRISTIGA SKULDER			
Skulder till koncernföretag	28	5 086	5 096
Avsättningar	22	1 775	2 694
Summa långfristiga skulder		**6 861**	**7 790**
KORTFRISTIGA SKULDER			
Leverantörsskulder		27 442	24 687
Skulder till koncernföretag	28	4 947	5 941
Övriga skulder	23	1 389	1 442
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24	11 901	9 504
Avsättningar	22	3 299	2 265
Summa kortfristiga skulder		**48 978**	**43 839**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**201 034**	**140 845**
Ställda säkerheter	27	**34 825**	**19 847**
Eventualförpliktelser	27	**200**	**4 047**

Sammandrag
avseende förändringar i moderbolagets eget kapital

		Bundet eget kapital				
	Not	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2004-01-01		33 228		103 626	-47 563	89 291
Ianspråkstagande av överkursfond				-47 563	47 563	
Årets resultat					-54 431	-54 431
Summa förmögenhetsförändringar, exkl transaktioner med bolagets ägare		33 228		56 063	-54 431	34 860
Utnyttjande av teckningsoption T08B		22 815		31 541		54 356
Utgående eget kapital 2004-12-31		**56 043**		**87 604**	**-54 431**	**89 216**
Ingående eget kapital 2005-01-01		56 043		87 604	-54 431	89 216
Ianspråkstagande av överkursfond				-54 431	54 431	
Årets resultat					-35 079	-35 079
Summa förmögenhetsförändringar, exkl transaktioner med bolagets ägare		56 043		33 173	-35 079	54 137
Nyemission		19 390		81 672		101 062
Transaktionskostnader nyemission				-2 348		-2 348
Garantikostnader				-7 656		-7 656
Omföring av överkursfond till reservfond	18		104 841	-104 841		
Utgående eget kapital 2005-12-31		**75 433**	**104 841**	**0**	**-35 079**	**145 195**

Ingen justering för ändrad redovisningsprincip av ingående eget kapital 2004-01-01 eller 2005-01-01 har krävts.

Kassaflödesanalys för moderbolaget

Belopp i TSEK	Not	2005	2004
	30		
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		-35 079	-54 431
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		13 266	25 666
Betald inkomstskatt		-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet		**-21 813**	**-28 765**
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring av varulager		-1 191	394
Förändring av rörelsefordringar		-18 636	-39 598
Förändring av rörelseskulder		4 253	11 213
		-15 574	-27 991
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**-37 387**	**-56 756**
Investeringsverksamheten			
Lämnade aktieägartillskott		-29 649	-20 296
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-3 520	-6 063
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		15	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**-33 154**	**-26 359**
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		93 406	-
Emissionskostnader		-2 348	-
Utnyttjade teckningsoptioner, T08B		-	54 282
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**91 058**	**54 282**
Årets kassaflöde		**20 517**	**-28 833**
Likvida medel vid årets början [1]		32 759	61 790
Kursdifferens i likvida medel [2]		5 753	-198
Likvida medel vid årets slut [1]		**59 029**	**32 759**

[1] I likvida medel ingår checkräkningskredit som är omedelbart uppsägningsbar, se not 30.
[2] I valutakursdifferens i likvida medel ingår kursdifferens på checkräkningskredit i USD.

Noter till de finansiella rapporterna

(Belopp i TSEK om ej annat anges. Koncern och moderbolag förkortas med K respektive M.)

Not 1 Redovisningsprinciper

Överensstämmelse med normgivning och lag
Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) såsom de har godkänts av EG-kommissionen för tillämpning inom EU. Denna års- och koncernredovisning innehåller de första fullständiga finansiella rapporterna upprättade i enlighet med IFRS. I samband med övergången från tidigare tillämpade redovisningsprinciper till en redovisning enligt IFRS har koncernen tillämpat IFRS 1 som är den standard som beskriver hur övergången till IFRS ska redovisas. Vidare har Redovisningsrådets rekommendation RR 30 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen utom i de fall som anges nedan under avsnittet ”Moderbolagets redovisningsprinciper”. De avvikelser som förekommer mellan moderbolagets och koncernens principer föranleds av begränsningar i möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget till följd av ÅRL och Tryggandelagen samt i vissa fall av skatteskäl.

I not 34 och 35 finns en sammanställning med förklaringar hur övergången till IFRS har påverkat koncernens finansiella resultat och ställning samt redovisade kassaflöden.

Förutsättningar vid upprättande av moderbolagets och koncernens finansiella rapporter
Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp, om inte annat anges, är avrundade till närmast tusental.

Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden, förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde. Dessa finansiella tillgångar och skulder består av derivatinstrument.

Anläggningstillgångar och avyttringsgrupper som innehas för försäljning redovisas till det lägsta av det tidigare redovisade värdet och det verkliga värdet efter avdrag för försäljningskostnader. Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Uppskattningarna och antagandena är baserade på historiska erfarenheter och ett antal andra faktorer som under rådande förhållanden synes vara rimliga. Resultatet av dessa uppskattningar och antaganden används sedan för att bedöma de redovisade värdena på tillgångar och skulder som inte annars framgår tydligt från andra källor. Verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

Uppskattningarna och antagandena ses över regelbundet. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

Bedömningar gjorda av företagsledningen vid tillämpningen av IFRS som har en betydande inverkan på de finansiella rapporterna och gjorda uppskattningar som kan medföra väsentliga justeringar i påföljande års finansiella rapporter beskrivs närmare i not 32.

De nedan angivna redovisningsprinciperna för koncernen har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter, om inte annat framgår nedan, och vid upprättandet av koncernens öppningsbalansräkning enligt IFRS per den 1 januari 2004 som förklarar övergången från tidigare tillämpade redovisningsprinciper till redovisningsprinciper enligt IFRS. Koncernens redovisningsprinciper har tillämpats konsekvent på rapportering och konsolidering av moderbolag, dotterföretag och joint venture företag.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 4 april 2006. Koncernens resultat- och balansräkning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 11 maj 2006.

Ändrade redovisningsprinciper
Övergången till redovisning enligt IFRS har för koncernen redovisats enligt IFRS 1 och beskrivs i not 34 och not 35. I enlighet med frivilligt undantag i IFRS 1 tillämpas IAS 39 och IFRS 4 och IFRS 5 ej på jämförelsesiffrorna för 2004 utan framåtriktat från den 1 januari 2005. Tillämpningen av IAS 39 har inneburit att eget kapital påverkats med en kostnad på 463 TSEK per den 1 januari 2005. Effekterna av IAS 39 i resultaträkningen har under 2005 varit positiva till följd av att valutakurserna för USD och EUR stigit i förhållande till SEK. För jämförelseåret 2004 tillämpas samma redovisningsprinciper som för moderbolaget avseende finansiella instrument.

Bolaget förtidstillämpar inte ny standard eller tolkning som inte har antagits av EU.

Segmentsrapportering
Ett segment är en redovisningsmässigt identifierbar del av koncernen som tillhandahåller produkter eller tjänster (rörelsegrenar), eller varor eller tjänster inom en viss ekonomisk omgivning (geografiskt område), som är utsatta för risker och möjligheter som skiljer sig från andra segment. Segmentsinformation lämnas i enlighet med IAS 14 endast för koncernen.

Klassificering
Anläggningstillgångar och långfristiga skulder i moderbolaget och koncernen består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder i moderbolaget och koncernen består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader räknat från balansdagen.

Konsolideringsprinciper
Dotterföretag
Dotterföretagen är företag som står under ett bestämmande inflytande från Pricer AB. Bestämmande inflytande innebär direkt eller indirekt en rätt att utforma dotterföretagens finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar. Detta gäller även delägda dotterföretag där bolaget innehar 50 procent eller mer av röstetalet samt har ordförandeposten och utslagsröst. Dotterföretagen redovisas enligt förvärvsmetoden med undantag för Pricer Communication AB.

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

Dotterföretagens finansiella rapporter tas in i koncernredovisningen från och med förvärvstidpunkten till det datum då det bestämmande inflytandet upphör.

Transaktioner som elimineras vid konsolidering
Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och orealiserade vinster eller förluster som uppkommer från koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag, elimineras i sin helhet vid upprättandet av koncernredovisningen. Orealiserade vinster och förluster som uppkommer från transaktioner med gemensamt kontrollerade företag elimineras i den utsträckning som de motsvarar koncernens ägarandel i företaget. Orealiserade förluster elimineras på samma sätt som orealiserade vinster, men endast i den utsträckning det inte finns någon indikation på nedskrivningsbehov.

Transaktioner i utländsk valuta
Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer i vilka bolagen bedriver sin verksamhet. Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på balansdagen. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i resultaträkningen. Valutakursdifferenser på fordringar och skulder av rörelsekaraktär redovisas i rörelseresultatet. Valutakursdifferenser som påverkat nettoomsättningen framgår av not 2 och valutakursdifferenser som påverkat kostnad för såld vara framgår av not 7. Valutakursdifferenser som påverkat finansnettot framgår av not 8.

Utländska verksamheters finansiella rapporter
Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter omräknas från utlandsverksamhetens funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta, svenska kronor, till den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor till genomsnittskurs. För Appulse Ltd är rapporteringsvalutan USD. Omräkningen från INR till USD har skett enligt vad som angetts ovan. Pricer GmbH som numera i princip är vilande, har klassificerats som så kallat integrerat företag och omräknats med den så kallade monetära - icke monetära metoden (MIM-metoden). Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas direkt mot eget kapital som en omräkningsreserv.

Ackumulerade omräkningsdifferenser hänförliga till utlandsverksamheter har bolaget valt att ange till noll vid tidpunkten för övergång till IFRS. Ackumulerade omräkningsdifferenser från och med 2004 framgår av not 18 Eget kapital.

Intäkter
Intäkter för försäljning av varor redovisas i resultaträkningen när väsentliga risker och förmåner som är förknippade med varornas ägande har överförts till köparen. Intäkter från tjänsteuppdrag redovisas i resultaträkningen när det ekonomiska utfallet för utfört tjänsteuppdrag kan beräknas på ett tillförlitligt sätt och de ekonomiska fördelarna tillfaller koncernen.

Intäkter redovisas inte om det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna inte kommer att tillfalla koncernen. Ersättningar i form av royalty på grund av annans användning av koncernens tillgångar redovisas som intäkt när det är sannolikt att de ekonomiska fördelar som är förknippade med transaktionen tillfaller koncernen och att de kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Kriterierna för intäktsredovisning tillämpas på varje transaktion för sig.

Statliga bidrag redovisas i balansräkningen som förutbetald intäkt när det föreligger rimlig säkerhet att bidraget kommer att erhållas och att koncernen kommer att uppfylla de villkor som är förknippade med bidraget. Bidrag periodiseras systematiskt i resultaträkningen på samma sätt och över samma perioder som de kostnader bidragen är avsedda att kompensera för.

Rörelsekostnader och finansiella intäkter och kostnader
Betalningar avseende operationella leasar
Betalningar avseende operationella leasingavtal redovisas i resultaträkningen linjärt över leasingperioden.

Finansiella intäkter och kostnader
Finansiella intäkter och kostnader består av ränteintäkter på bankmedel och fordringar, räntekostnader på skulder, valutakursdifferenser, orealiserade och realiserade vinster på finansiella placeringar samt resultat från inbäddade derivat.

Finansiella instrument
Finansiella instrument värderas och redovisas i koncernen i enlighet med reglerna i IAS 39.

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar på tillgångssidan likvida medel, kundfordringar och lånefordringar. Bland skulder och eget kapital återfinns leverantörsskulder och låneskulder.

Finansiella instrument redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader för alla finansiella instrument.

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part enligt instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar tas upp i balansräkningen när faktura har skickats. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiseras, förfaller eller bolaget förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld. Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen, som utgör den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången förutom i de fall bolaget förvärvar eller avyttrar noterade värdepapper då tillämpas likviddagsredovisning.

Vid varje rapporttillfälle utvärderar företaget om det finns objektiva indikationer på att en finansiell tillgång eller grupp av finansiella tillgångar är i behov av nedskrivning. Finansiella instrument grupperas enligt nedan:

Likvida medel
Likvida medel består av kassamedel samt omedelbart tillgängliga tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut samt kortfristiga likvida placeringar med en löptid från anskaffningstidpunkten understigande tre månader vilka är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer.

Finansiella placeringar
Finansiella placeringar utgör antingen finansiella anläggningstillgångar eller kortfristiga placeringar beroende på avsikten med innehavet. Om löptiden eller den förväntade innehavstiden är längre än ett år utgör de finansiella anläggningstillgångar och om de är kortare än 1 år kortfristiga placeringar. Vid värdering till verkligt värde via resultaträkningen redovisas värdeförändringen i finansnettot.

Övriga fordringar
Övriga kortfristiga fordringar är fordringar som uppkommer då företaget tillhandahåller pengar utan avsikt att idka handel med fordringsrätten. Om den förväntade innehavstiden är kortare än ett år utgör de övriga fordringar.

Kundfordringar
Kundfordringar redovisas till det belopp som förväntas inflyta efter avdrag för osäkra fordringar som bedömts individuellt. Kundfordrans förväntade löptid är kort, varför värdet redovisats till nominellt belopp utan diskontering. Nedskrivningar av kundfordringar redovisas i rörelsens kostnader.

Skulder
Finansiella skulder redovisas till erhållet belopp efter avdrag för transaktionskostnader. Långfristiga skulder har en förväntad löptid längre än 1 år medan kortfristiga har en löptid kortare än 1 år.

Leverantörsskulder
Leverantörsskulder har kort förväntad löptid och värderas utan diskontering till nominellt belopp.

Derivat och säkringsredovisning
Derivatinstrument i koncernen utgörs av terminskontrakt som utnyttjas för att täcka risker för valutakursförändringar. Derivat är också avtalsvillkor som är inbäddade i andra avtal. Inbäddade derivat särredovisas om de inte är nära relaterade till värdkontrakten. Värdeförändringar på fristående derivatinstrument liksom inbäddade redovisas i resultaträkningen baserat på syftet med innehavet. Används derivatet för säkringsredovisning till den del denna är effektiv redovisas värdeförändringar på derivaten på samma rad i resultaträkningen som den säkrade posten. Även om säkringsredovisning inte tillämpas i koncernen, redovisas värdeökningar respektive värdeminskningar på derivatet som intäkter respektive kostnader inom rörelseresultatet eller inom finansnettot baserat på syftet med användningen av derivatinstrumentet och huruvida användningen relateras till en rörelsepost eller en finansiell post.

Fordringar och skulder i utländsk valuta samt transaktionsexponering
För säkring av tillgång eller skuld mot valutakursrisk används valutaterminer. För dessa säkringar behövs ingen säkringsredovisning då både den säkrade posten och säkringsinstrumentet värderas till verkligt värde med värdeförändringar redovisade över resultaträkningen avseende valutakursdifferenser. Värdeförändringar avseende rörelserelaterade fordringar och skulder redovisas i rörelseresultatet medan värdeförändringar avseende finansiella fordringar och skulder redovisas i finansnettot. Valutaexponering avseende framtida prognostiserade flöden säkras genom valutatermin. Säkringsredovisning tillämpas ej.

Materiella anläggningstillgångar

Ägda tillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas som tillgång i balansräkningen om det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att komma koncernen till del och att anskaffningsvärdet för tillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt kostnader direkt hänförbara till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen.

Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort ur balansräkningen vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade värde med avdrag för direkta försäljningskostnader. Vinst och förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/kostnad.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter läggs till anskaffningsvärdet endast om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med tillgången kommer att komma företaget till del och anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra tillkommande utgifter redovisas som kostnad i den period de uppkommer.

Avgörande för bedömningen när en tillkommande utgift läggs till anskaffningsvärdet är om utgiften avser utbyten av identifierade komponenter, eller delar därav, varvid sådana utgifter aktiveras. Även i de fall ny komponent tillskapats läggs utgiften till anskaffningsvärdet. Eventuella oavskrivna redovisade värden på utbytta komponenter, eller delar av komponenter, utrangeras och kostnadsföres i samband med utbytet. Reparationer kostnadsförs löpande.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade utnyttjandeperiod. Bedömning av en tillgångs restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

Beräknade nyttjandeperioder (koncern och moderbolaget):
- maskiner och andra tekniska anläggningar: 3-5 år
- inventarier, verktyg och installationer: 3-5 år
- nedlagda kostnader annans fastighet: 3 år

Immateriella tillgångar

Samtliga utgifter för forskning och utveckling har redovisats som kostnader i resultaträkningen och kostnadsförs i den period de uppkommer. Utgifter för utveckling, där forskningsresultat eller annan kunskap tillämpas för att åstadkomma nya eller förbättrade produkter eller processer, redovisas som en tillgång i balansräkningen, om produkten eller processen är tekniskt och kommersiellt användbar och koncernen har tillräckliga resurser att fullfölja utvecklingen och därefter använda eller sälja den immateriella tillgången.

Övriga immateriella tillgångar som är förvärvade av koncernen är redovisade till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

Tillkommande utgifter för en immateriell tillgång läggs till anskaffningsvärdet endast om de ökar de framtida ekonomiska fördelarna. Alla andra utgifter kostnadsförs när de uppkommer.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade utnyttjandeperiod. Bedömning av en tillgångs restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

Beräknade nyttjandeperioder (koncern och moderbolaget):
- industriella rättigheter: 5 år (endast koncern)
- patent- och licensrättigheter: 5-12 år

Patent- och licensrättigheter skrivs av över respektive rättighets giltighetstid som i vissa fall överstiger fem år. Bedömning av de immateriella tillgångarnas restvärde och nyttjandeperiod görs årligen.

Varulager

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, efter avdrag för uppskattade kostnader för färdigställande och för att åstadkomma en försäljning. Inkuransrisk har beaktats vid värderingen av lagret.

Nedskrivningar

De redovisade värdena för koncernens tillgångar prövas vid varje balansdag för att bedöma om det finns indikation på nedskrivningsbehov. Undantag görs för varulager. Om någon indikation på nedskrivning finns beräknas tillgångens återvinningsvärde. För undantagna tillgångar enligt ovan prövas värderingen enligt respektive standard.

Om det inte går att fastställa väsentligen oberoende kassaflöden till en enskild tillgång vid prövning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångarna till den lägsta nivå där det går att identifiera väsentligen oberoende kassaflöden (en så kallad kassagenererande enhet). En nedskrivning redovisas när en tillgångs eller kassagenererande enhets redovisade värde överstiger återvinningsvärdet. En nedskrivning belastar resultaträkningen.

Återvinningsvärdet på tillgångar tillhörande kategorierna investeringar som hålles till förfall och lånefordringar och kundfordringar vilka redovisas till upplupet anskaffningsvärde beräknas som nuvärdet av framtida kassaflöden diskonterade med den effektiva ränta som gällde då tillgången redovisades första gången. Tillgångar med en kort löptid diskonteras inte.

Återvinningsvärdet på övriga tillgångar är det högsta av verkligt värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärdet. Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden med en diskonteringsfaktor som beaktar riskfri ränta och den risk som är förknippad med den specifika tillgången. För en tillgång som inte genererar kassaflöden som är väsentligen oberoende av andra tillgångar så beräknas återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet till vilken tillgången hör.

En nedskrivning återförs om det har skett en förändring i de antaganden som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet. En nedskrivning återförs endast i den utsträckning tillgångens bokförda värde efter återföring inte överstiger det redovisade värde som tillgången skulle ha haft om någon nedskrivning inte hade gjorts, med beaktande av de avskrivningar som då skulle gjorts.

Ersättning till anställda

Avgiftsbestämda planer

Pricer AB tillämpar avgiftsbestämd pensionsplan. Förpliktelserna avseende avgifterna redovisas som kostnad i resultaträkningen när de uppstår. Beräkning av avsättning för särskild löneskatt görs varje månad på basis av erhållen faktura för pensionsförsäkring. Dotterföretagen har inga pensionsplaner utöver de kostnader för pension som ingår i respektive lands obligatoriska sociala avgifter.

Ersättningar vid uppsägning

En avsättning redovisas i samband med uppsägningar av personal endast om företaget är bevisligen förpliktigat att avsluta en anställning före den normala tidpunkten eller när ersättningar lämnas som ett erbjudande för att uppmuntra frivillig avgång. I de fall företaget säger upp personal upprättas en detaljerad plan som minst innehåller arbetsplats, befattningar och ungefärligt antal berörda personer samt ersättningarna för varje personalkategori eller befattning och tiden för planens genomförande.

Aktierelaterade ersättningar

Pricer har tidigare haft aktierelaterade ersättningar i form av teckningsoptionsprogram. Några sådana fanns inte vid utgången av december 2005.

Avsättningar

En avsättning redovisas i balansräkningen när koncernen har en befintlig legal eller informell förpliktelse som en följd av en inträffad händelse, och det är troligt att ett utflöde av ekonomiska resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen samt en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Vid behov görs en nuvärdesberäkning för att ta hänsyn till väsentlig tidseffekt för framtida betalningar.

Avsättning för produktgaranti redovisas när den underliggande produkten säljs. Avsättningen baseras på historiska data om garantier och en sammanvägning av tänkbara utfall i förhållande till de sannolikheter som utfallen är förknippade med.

Skatt
Inkomstskatter utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital.

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen, hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Följande temporära skillnader beaktas inte; för temporär skillnad som uppkommit vid första redovisningen av goodwill, första redovisningen av tillgångar och skulder som inte är rörelseförvärv och vid tidpunkten för transaktionen inte påverkar vare sig redovisat eller skattepliktigt resultat, vidare beaktas inte heller temporära skillnader hänförliga till andelar i dotter- och intresseföretag som inte förväntas bli återförda inom överskådlig framtid. Värderingen av uppskjuten skatt baserar sig på hur redovisade värden på tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen.

Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att kunna utnyttjas. Värdet på uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre bedöms sannolikt att de kan utnyttjas.

Eventualförpliktelser
En eventualförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

Moderbolagets redovisningsprinciper
Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (1995:1554) och Redovisningsrådets rekommendation RR 32 Redovisning för juridisk person. RR 32 innebär att moderbolaget i årsredovisningen för den juridiska personen skall tillämpa samtliga av EU godkända IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag och tillägg som skall göras från IFRS.

Ändrade redovisningsprinciper
Övergången till IFRS har inte medfört några ändrade redovisningsprinciper för moderbolaget.

Skillnader mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper
Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan. De nedan angivna redovisningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i moderbolagets finansiella rapporter.

Dotterföretag
Andelar i dotterföretag redovisas i moderbolaget enligt anskaffningsvärdemetoden.

Intäkter
I moderbolaget resultatredovisas tjänsteuppdrag enligt ÅRL 2 kap 4 § när tjänsten är färdigställd. Intill dess redovisas pågående arbeten för annans räkning avseende tjänsteuppdrag till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen.

Finansiella instrument
Moderbolaget tillämpar ej värderingsreglerna i IAS 39 vad som i övrigt skrivits om finansiella instrument gäller dock även i moderbolaget. I moderbolaget värderas finansiella anläggningstillgångar till anskaffningsvärde minus eventuell nedskrivning och finansiella omsättningstillgångar enligt lägsta värdets princip.

Materiella anläggningstillgångar
Ägda tillgångar
Materiella anläggningstillgångar i moderbolaget redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar på samma sätt som för koncernen men med tillägg för eventuella uppskrivningar.

Leasade tillgångar
I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationell leasing.

Lånekostnader
I moderbolaget belastar lånekostnader resultatet för den period till vilken de hänför sig till, dvs aktivering av räntor görs ej.

Immateriella anläggningstillgångar
I moderbolaget redovisas samtliga utgifter för forskning och utveckling som kostnad i resultaträkningen.

Skatter
I moderbolaget redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld. I koncernredovisningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.

Aktieägartillskott för juridiska personer
Företaget redovisar aktieägartillskott i enlighet med uttalandet från Redovisningsrådets Akutgrupp. Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras.

Not 2 Intäkternas fördelning

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Nettoomsättning:				
Varuintäkter	316 174	222 605	284 112	212 349
Tjänsteintäkter	9 007	2 487	3 833	2 487
Royaltyintäkter	613	2 099	613	2 099
Totalt	**325 794**	**227 191**	**288 558**	**216 935**

I nettoomsättningen ingår valutakursvinst med 6 422 TSEK för år 2005 för koncernen och moderbolaget. För år 2004 ingår valutakursförlust med 2 247 TSEK för koncernen och moderbolaget.

Intäkter i koncernen i samband med byte av varor och tjänster ingår i Varuintäkter med 168 540 (100 962) och i Tjänsteintäkter med 0 (0). Intäkter i moderbolaget i samband med byte av varor och tjänster ingår i Varuintäkter med 138 736 (94 299) och i Tjänsteintäkter med 0 (0).

Not 3 Segmentsrapportering

Rörelsegren
Koncernen utvecklar och marknadsför i grunden ett produktsortiment bestående av system för kommunikation i butiksmiljö. Systemet består av olika komponenter som integreras till ett komplett system. Komponenterna säljs aldrig var för sig annat än för komplettering av existerande system. Därmed är rörelsegren primär indelningsgrund.

Geografiska områden
Kundbearbetningen sker till stor del gentemot stora, globala detaljhandelskedjor och geografiska områden utgör därmed koncernens sekundära indelningsgrund. Den information som presenteras avseende segmentens intäkter avser de geografiska områdena grupperade efter var kunderna är lokaliserade. Informationen avseende segmentens tillgångar och periodens investeringar i anläggningstillgångar är baserade på geografiska områden grupperade efter var tillgångarna är lokaliserade.

Internpris mellan koncernens olika segment är satta utifrån principen om ”armlängds avstånd” dvs som mellan parter som är oberoende av varandra.

Nettoomsättning per geografisk marknad	K 2005	K 2004
Norden	8 287	14 103
Övriga Europa	168 907	116 572
Asien	134 150	89 732
Övriga marknader	14 450	6 784
Totalt	**325 794**	**227 191**

Tillgångar per geografisk marknad	K 2005	K 2004
Norden	211 467	148 995
Övriga Europa	85 200	50 336
Asien	4 692	2 784
Övriga marknader	11 245	5 879
Totalt	**312 604**	**207 994**

Investeringar per geografisk marknad	K 2005	K 2004
Norden	3 520	6 118
Övriga Europa	500	219
Asien	357	515
Övriga marknader	-	-
Totalt	**4 377**	**6 852**

Not 4 Övriga rörelseintäkter

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Vinst vid försäljning av anläggningstillgångar	15	-	15	-
Statliga bidrag	31	119	31	119
Totalt	**46**	**119**	**46**	**119**

Not 5 Anställda och personalkostnader

Medelantalet anställda

	2005		2004	
	Antal	varav män	Antal	varav män
Moderbolaget				
Sverige	41	66 %	35	63 %
Dotterföretag				
Sverige	2	100 %	2	100 %
USA	3	100 %	-	-
Indien	44	89 %	25	81 %
Frankrike	14	79 %	10	84 %
Totalt i dotterföretag	63	87 %	37	81 %
Koncernen totalt	**104**	**79 %**	**72**	**72 %**

Könsfördelning i företagsledningen per bokslutsdagen

	K 2005 Andel kvinnor	K 2004 Andel kvinnor	M 2005 Andel kvinnor	M 2004 Andel kvinnor
Styrelsen	6 %	7 %	20 %	20 %
Övriga ledande befattningshavare	7 %	0 %	17 %	0 %

Löner, andra ersättningar, pensionskostnader enl avgiftsbestämda planer och sociala kostnader

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Styrelse och VD	7 001	5 080	5 318	4 322
(varav bonus o dyl)	(2 768)	(1 250)	(2 350)	(1 250)
Andra ledande befattningshavare	4 423	3 843	2 269	2 041
(varav bonus o dyl)	(846)	(868)	(150)	(320)
Övriga anställda	29 458	20 354	17 351	14 366
(varav bonus o dyl)	(859)	(865)	(716)	(503)
Summa löner och andra ersättningar	40 882	29 277	24 938	20 729
(varav bonus o dyl)	(4 473)	(2 983)	(3 216)	(2 073)
Sociala kostnader, styrelse och VD	3 126	2 217	3 068	2 138
Sociala kostnader, andra ledande befattningshavare	2 040	1 918	1 063	1 160
Sociala kostnader, övriga anställda	10 036	8 332	7 242	6 343
Summa sociala kostnader varav:	15 202	12 467	11 373	9 641
Pensionskostnader, styrelse och VD	683	590	683	590
Pensionskostnader, andra ledande befattningshavare	264	396	264	396
Pensionskostnader, övriga anställda	1 614	859	1 614	859

Företagets utestående pensionsförpliktelser till styrelse och VD uppgår till 0 (0).

Gruppen ”Andra ledande befattningshavare” består av 6 (5) personer i koncernen och 4 (3) personer i moderbolaget.

Löner och ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter med flera och övriga anställda

	2005		2004	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige	5 318	19 620	4 322	16 407
(varav bonus o dyl)	(2 350)	(866)	(1 250)	(823)
Totalt moderbolaget	5 318	19 620	4 322	16 407
Dotterföretag i Sverige	-	1 130	-	1 385
(varav bonus o dyl)				
Dotterföretag utomlands				
USA	1 067	1 384	-	174
(varav bonus o dyl)	(418)	(78)		(5)
Frankrike	-	9 376	-	5 307
(varav bonus o dyl)		(761)		(905)
Indien	616	2 371	758	924
Dotterföretag totalt	1 683	14 261	758	7 790
Koncernen totalt	**7 001**	**33 881**	**5 080**	**24 197**

Sjukfrånvaro i moderbolaget

	1 jan-31dec 2005	1 jan-31dec 2004
Total sjukfrånvaro som en andel av ordinarie arbetstid	1,1 %	1,4 %
Andel av den totala sjukfrånvaron som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dgr eller mer	0,4 %	0,5 %
Sjukfrånvaro fördelad efter kön:		
Män	0,8 %	1,9 %
Kvinnor	2,0 %	0,6 %
Sjukfrånvaro fördelad efter ålderskategori:		
29 år eller yngre	0,3 %	0,4 %
30-49 år	1,6 %	0,6 %
50 år eller äldre	1,2 %	7,2 %

Ledande befattningshavares förmåner

Principer för ersättning

Styrelsens arvode beslutas av bolagsstämman. Ordföranden har styrelsens uppdrag att träffa uppgörelse med verkställande direktören om lön och övriga förmåner. Ersättning till befattningshavare direkt underställda verkställande direktören beslutas av denne efter samråd med styrelsens ordförande.

Ersättningar och förmåner

I moderbolaget uppgick arvoden till styrelseledamöter till 220 (220) TSEK, varav till styresleordförande 70 (70) TSEK. Härutöver har inga ersättningar, förutom kostnadsutlägg, utgått till styrelsen.

Till VD i moderbolaget har lön och ersättningar kostnadsförts med totalt 5 098 (4 102) TSEK, varav bonus 2 350 (1 250) TSEK. För VD baserades bonus för 2005 på koncernens försäljning resp rörelseresultat och på individuella mål uppställda av styrelseordföranden. Pensionskostnaderna uppgick till 683 (590) TSEK. VD omfattas av en tjänstepensionsförsäkring om 25 procent av fast kontantlön. Dessutom betalas en kompletterande sjukförsäkring. Pensionering kan ske tidigast från 60 års ålder (VD är född 1949). VD's pension är livsvarig.

Till verkställande direktören i dotterföretaget Appulse Ltd har lön och ersättningar utgått med totalt 334 (366) TSEK. Till verkställande direktören i dotterföretaget Pricer Inc har lön och ersättningar utgått med totalt 1 067 (0) TSEK.

Till övriga ledande befattningshavare i moderbolaget har lön och ersättningar kostnadsförts med 2 269 (2 041) TSEK, varav bonus 150 (320) TSEK. För övriga ledande befattningshavare baserades bonus för 2005 till 50 procent på koncernens försäljning resp rörelseomkostnader och 50 procent på individuella mål. Pensionskostnaderna uppgick till 264 (396) TSEK.

Övrig ledning omfattas av tjänstepensionsförsäkring med varierande premier från motsvarande ITP-planen till en premie ej överstigande 20 procent av fast kontantlön.

Till övriga ledande befattningshavare i koncernen har lön och ersättningar kostnadsförts med 4 423 (3 843) TSEK, varav bonus 846 (868) TSEK.

VD har en med bolaget ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. Avgångsvederlag om 18 månader utgår oavsett vem som påkallat uppsägningen. Full lön och avtalade pensionsförmåner betalas under uppsägningstiden. För övriga ledande befattningshavare är uppsägningstiden sex till tolv månader. Vid uppsägning från bolagets sida betalas lön under uppsägningstiden.

För upplysningar om aktier och optioner till VD, styrelse samt övriga ledande befattningshavare hänvisas till sid 54.

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 företaget och personer i styrelsen, ledning eller revisorer annan än som beskrivs i detta dokument.

Not 6 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Arvode till KPMG				
Revisionsuppdrag	744	541	704	466
Andra uppdrag	1 222	103	1 222	103
Arvode till Michel Bohdanowicz, Frankrike				
Revisionsuppdrag	167	110		
Arvode till Bholusaria Associates, Indien				
Revisionsuppdrag	7	5		
Andra uppdrag	67	29		
Arvode till Hinckley, Spitzer & Company, USA				
Revisionsuppdrag	97	-		
Andra uppdrag	15	-		
Totalt	**2 319**	**788**	**1 926**	**569**

Not 7 Rörelsens kostnader fördelade på kostnadsslag

	K 2005	K 2004
Förändring av lager av färdiga varor	258 133	193 796
Personalkostnader	57 898	43 995
Avskrivningar	6 904	5 741
Övriga rörelsekostnader	46 365	35 771
Totalt	**369 300**	**279 303**

I förändring av lager av färdiga varor ingår valutakursförlust med 5 222 TSEK för år 2005. För år 2004 ingår valutakursvinst med 1 535 TSEK.

Not 8 Finansnetto

Koncernen

	2005	2004
Ränteintäkter	1 152	1 219
Netto valutakursförändringar	6 369	-
Finansiella intäkter	**7 521**	**1 219**
Räntekostnader	-244	-111
Netto valutakursförändringar	-	-1 138
Finansiella kostnader	**-244**	**-1 249**
Totalt	**7 277**	**-30**

I posten netto valutakursförändringar för år 2005 ingår kursförändring på inbäddade derivat med 694 TSEK.

Moderbolaget

Resultat från andelar i koncernföretag	2005	2004
Nedskrivning Pricer Ishida Explorative Research (PIER) AB	-3 228	-1 381
Nedskrivning Pricer SAS	-23 585	-34 690
Nedskrivning Pricer Inc	-3 104	-105 029
Nedskrivning Pricer Communication	-5	-19
Summa nedskrivningar	**-29 922**	**-141 119**
Återförd nedskrivning Pricer SAS	15 775	12 041
Återförd nedskrivning Pricer Inc	-	94 319
Summa återförda nedskrivningar	**15 775**	**106 360**
Totalt	**-14 147**	**-34 759**

Nedskrivning/återförd nedskrivning avser såväl andelar som fordringar på koncernföretag.

Ränteintäkter och liknande resultatposter	2005	2004
Ränteintäkter	1 099	1 201
Ränteintäkter, koncernföretag	894	2 442
Netto valutakursförändringar	5 530	-
Totalt	**7 523**	**3 643**

Valutakursförändringen gäller i huvudsak banktillgodohavanden.

Räntekostnader och liknande resultatposter	2005	2004
Räntekostnader	-130	-58
Netto valutakursförändringar	-	-989
Totalt	**-130**	**-1 047**

Not 9 Skatter

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Aktuell skatt på årets resultat	-219	-	-	-
Totalt	**-219**	**-**	**-**	**-**

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar
Avdragsgilla temporära skillnader och skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i resultat- och balansräkningarna:

TSEK	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Avdragsgilla temporära skillnader	2 161	838	2 077	838

MSEK	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Skattemässiga underskott	1 261	1 169	893	870

De skattemässiga underskottsavdragen hänför sig till största delen till moderbolaget. Möjligheten att fullt utnyttja underskotten i Pricer Inc är behäftade med en viss osäkerhet både avseende tidsbegränsning och belopp.

De avdragsgilla temporära skillnaderna förfaller inom ett till fem år. Uppskjutna skattefordringar har ej redovisats för dessa poster då det inte är tillräckligt sannolikt att underskotten kan avräknas mot framtida beskattningsbara vinster.

Avstämning av effektiv skatt

	Procent	1 jan - 31 dec 2005	Procent	1 jan - 31 dec 2004
Koncernen				
Resultat före skatt		-36 183		-52 023
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	28,0	10 131	28,0	14 566
Effekt av gällande skattesats för utländska dotterföretag	-1,7	-615	1,1	565
Ej avdragsgilla kostnader	-1,3	-456	-0,4	-226
Effekt av emissionskostnader fört mot egna kapitalet	1,8	657		-
Ej skattepliktiga intäkter	0,0	7	0,8	408
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-27,5	-9 943	-29,5	-15 313
Redovisad effektiv skatt	**-0,6**	**-219**	**0,0**	**0**

	Procent	1 jan - 31 dec 2005	Procent	1 jan - 31 dec 2004
Moderbolaget				
Resultat före skatt		-35 079		-54 431
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	28,0	9 822	28,0	15 241
Ej avdragsgilla kostnader	-1,2	-414	-0,5	-280
Effekt av emissionskostnader för mot egna kapitalet	1,9	657		-
Effekt av nedskrivning/återföring av tidigare nedskrivning	-11,3	-3 961	-12,1	-6 561
Ej skattepliktiga intäkter	0,0	7	0,7	408
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-17,4	-6 111	-16,1	-8 808
Redovisad effektiv skatt	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**

Not 10 Immateriella anläggningstillgångar

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Patent- och licensrättigheter				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans	35 075	35 394	31 893	31 893
Valutakursdifferens	645	-319	-	-
Utgående balans	35 720	35 075	31 893	31 893
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Ingående balans	-24 854	-22 478	-22 928	-20 687
Årets avskrivningar enligt plan	-2 556	-2 572	-2 242	-2 241
Valutakursdifferens	-577	196	-	-
Utgående balans	-27 987	-24 854	-25 170	-22 928
Redovisat värde	**7 733**	**10 221**	**6 723**	**8 965**

Anläggningstillgången avser patent som ger rätt att tillverka, använda och marknadsföra prismärkningssystem med hyllkantsdisplay.

Nyttjandeperioderna är bestämbara och avser perioden från och med 1993-01-01 fram till och med 2008-12-31. Avskrivning sker enligt plan och de tillämpade avskrivningssatserna är 9 % i koncernen och 7 % i moderbolaget.

Industriella rättigheter				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans	12 201	12 344	-	-
Valutakursdifferens	2 472	-143	-	-
Utgående balans	**14 673**	**12 201**	**-**	**-**
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Ingående balans	-12 201	-12 344	-	-
Valutakursdifferens	-2 472	143	-	-
Utgående balans	**-14 673**	**-12 201**	**-**	**-**
Redovisat värde	**0**	**0**	**-**	**-**
Marknadsrättigheter				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans	190 380	211 414	-	-
Valutakursdifferens	38 580	-21 034	-	-
Utgående balans	**228 960**	**190 380**	**-**	**-**
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Ingående balans	-46 631	-53 263	-	-
Valutakursdifferens	-9 450	6 632	-	-
Utgående balans	**-56 081**	**-46 631**	**-**	**-**
Ackumulerade nedskrivningar				
Ingående balans	-143 749	-158 151	-	-
Valutakursdifferens	-29 130	14 402	-	-
Utgående balans	**-172 879**	**-143 749**	**-**	**-**
Redovisat värde	**0**	**0**	**-**	**-**
Avskrivningar enligt plan ingår i följande rader i resultaträkningen				
Kostnad för sålda varor	2 556	2 572	2 242	2 241
Totalt	**2 556**	**2 572**	**2 242**	**2 241**

Not 11 Materiella anläggningstillgångar

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Nedlagda kostnader på annans fastighet				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans	857	857	857	857
Utgående balans	**857**	**857**	**857**	**857**
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Ingående balans	-595	-312	-595	-312
Årets avskrivningar	-262	-283	-262	-283
Utgående balans	**857**	**-595**	**857**	**-595**
Redovisat värde	**0**	**262**	**0**	**262**
Maskiner och andra tekniska anläggningar				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans	16 996	21 091	16 952	21 091
Nyanskaffningar	3 108	4 230	3 108	4 186
Avyttringar och utrangeringar	-266	-8 325	-266	-8 325
Utgående balans	**19 838**	**16 996**	**19 794**	**16 952**
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Ingående balans	-11 919	-18 195	-11 915	-18 195
Årets avskrivningar	-2 636	-2 049	-2 622	-2 045
Avyttringar och utrangeringar	266	8 325	266	8 325
Utgående balans	**-14 289**	**-11 919**	**-14 271**	**-11 915**
Redovisat värde	**5 549**	**5 077**	**5 523**	**5 037**
Inventarier, verktyg och installation				
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans	9 062	10 697	7 783	10 156
Nyanskaffningar	1 269	2 605	411	1 863
Avyttringar och utrangeringar	-3 023	-4 236	-3 023	-4 236
Valutakursdifferens	303	-4	-	-
Utgående balans	**7 611**	**9 062**	**5 171**	**7 783**
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Ingående balans	-6 392	-9 791	-5 850	-9 574
Årets avskrivningar	-1 450	-837	-746	-513
Avyttringar och utrangeringar	2 946	4 236	2 946	4 236
Valutakursdifferens	-227	-	-	-
Utgående balans	**-5 123**	**-6 392**	**-3 650**	**-5 850**
Redovisat värde	**2 488**	**2 670**	**1 521**	**1 933**
Avskrivningar enligt plan ingår i följande rader i resultaträkningen				
Kostnad för sålda varor	410	553	-	500
Försäljningskostnader	612	595	445	467
Administrationskostnader	2 586	718	2 585	718
Forsknings- och utvecklingskostnader	740	1 303	600	1 156
Totalt	**4 348**	**3 169**	**3 630**	**2 841**

Not 12 Fordringar på koncernföretag

	M 2005	M 2004
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Beviljade lån under året	3 898	-
Utgående balans 31 december	**3 898**	**0**
Ackumulerade nedskrivningar		
Årets nedskrivning	-1 269	-
Utgående balans 31 december	**-1 269**	**0**
Bokfört värde	**2 629**	**0**

Ovanstående fordringar utgörs av lån till dotterbolagen som löper mellan 1-5 år. Ränta som debiteras följer LIBOR-räntan.

Not 13 Övriga fordringar

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Momsfordran	9 942	3 712	9 519	3 583
Fordringar på underleverantör	764	2 442	764	2 389
Fordringar personal	749	246	-	-
Inbäddade derivat	231	-	-	-
Övrigt	815	1 311	36	87
Summa	**12 501**	**7 711**	**10 319**	**6 059**

Not 14 Varulager

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Råvaror och förnödenheter	137	173	137	173
Färdiga varor och handelsvaror	14 493	6 851	10 912	6 371
Varor på väg	286	5 788	286	3 600
Summa	**14 916**	**12 812**	**11 335**	**10 144**

I kostnad för sålda varor för koncernen ingår nedskrivning av varulager med 1 508 (0) TSEK. För moderbolaget ingår nedskrivning av varulager med 1 385 (0) TSEK. För 2004 återfördes nedskrivningar med 3 180 TSEK i moderbolaget eftersom nedskrivna varor omarbetades och försäljning av dessa kunde ske.

Not 15 Kundfordringar

Kundfordringar redovisas efter reservation för kundförluster som under året uppgick till 180 TSEK i koncernen och moderbolaget. Totalt reserverade kundförluster vid utgången av 2005 uppgick till 674 TSEK i koncernen och moderbolaget.

Not 16 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Hyror	550	143	343	122
Varurelaterade kostnader	1 009	1 583	-	1 045
Förutbetalda anläggningstillgångar	5 223	-	5 223	-
Övrigt	1 396	331	1 103	291
Upplupna försäljningsintäkter	699	-	699	-
Summa	**8 877**	**2 057**	**7 368**	**1 458**

Not 17 Likvida medel

Följande delkomponenter ingår i likvida medel	K 2005	K 2004
Kassa och bank	67 780	37 821
Spärrade medel	1 280	4 047
Kortfristiga placeringar, jämställda med likvida medel	453	674
Summa enligt balansräkningen	**69 513**	**42 542**
Checkräkningskrediter som är omedelbart uppsägningsbara	2 931	2 691
Summa enligt kassaflödesanalysen	**72 444**	**45 233**

Not 18 Eget kapital

Koncernen

Specifikation av eget kapitalposten reserver

Omräkningsreserv	2005	2004
Ingående omräkningsreserv	-561	-
Årets omräkningsdifferrenser	-245	-561
Utgående omräkningsreserv	**-806**	**-561**

Aktiekapital och överkurs

Anges i antal aktier	2005	2004
Emitterade per 1 januari	560 434 841	451 870 265
Nyemission	193 897 359	108 564 576
Emitterade per 31 december - betalda	**754 332 200**	**560 434 841**

Per den 31 december omfattade det registrerade aktiekapitalet 754 332 200 stamaktier. Innehavare av stamaktier är berättigade till utdelning som fastställs efter hand och aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid bolagsstämman med antal röster enligt nedan:

Aktieslag	Antal aktier	Röster per aktie	Antal röster
Serie A	2 297 132	5	11 485 660
Serie B	752 035 068	1	752 035 068
Totalt antal aktier	**754 332 200**		**763 520 728**

Övrigt tillskjutet kapital
Avser eget kapital som är tillskjutet från ägarna. Här ingår del av överkursfonder som förts över till reservfond per den 31 december 2005. Avsättningar till överkursfond från den 1 januari 2006 och framöver redovisas också som tillskjutet kapital.

Omräkningsreserv
Omräkningsreserven innefattar alla valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan valuta än den valuta som koncernens finansiella rapporter presenteras i. Moderbolaget och koncernen presenterar sina finansiella rapporter i svenska kronor.

Ansamlad förlust
I ansamlade förluster inklusive årets resultat ingår ansamlade förluster i moderbolaget och dess dotterföretag.

Utdelning
Någon utdelning till aktieägarna föreslås ej. I enlighet med styrelsens policy kan utdelning inte lämnas förrän stabil lönsamhet uppnåtts.

Moderbolaget

Bundna fonder
Reservfond
Syftet med reservfonden är att spara en del av nettovinsten, som inte går åt för täckning av balanserad förlust.

forts. not 18

Överkursfond
När aktier emitteras till överkurs, det vill säga för aktierna skall betalas mer än aktiernas nominella belopp, överförs ett belopp motsvarande det erhållna beloppet utöver det nominella värdet på aktierna, till överkursfonden. Per 31 december 2005 har överkursfonden överförts till reservfond i enlighet med ÅRL.

Ansamlad förlust
Ansamlad förlust utgörs av föregående års ansamlade förlust.

Not 19 Resultat per aktie

Resultat per aktie

	Före utspädning		Efter utspädning	
Kronor	2005	2004	2005	2004
Resultat per aktie	-0,05	-0,10	-0,05	-0,10

Beräkningen av de täljare och nämnare som använts i ovanstående beräkningar av resultatet per aktie anges nedan:

Resultat per aktie före utspädning

Beräkningen av resultat per aktie för 2005 har baserats på årets resultat hänförligt till moderbolagets stamaktieägare uppgående till -32 961 TSEK (-49 460 TSEK) och på ett vägt genomsnittligt antal utestående aktier under 2005 uppgående till 684 314 (512 485). De två komponenterna har beräknats på följande sätt:

Årets resultat hänförligt till moderbolaget stamaktieägare, före utspädning

TSEK	2005	2004
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-32 961	-49 460

Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, före utspädning

I tusental aktier	2005	2004
Totala antalet stamaktier 1 januari	560 435	451 870
Effekt av nyemission maj 2005	123 879	-
Effekt av utnyttjande av teckningsoptioner juni 2004	-	60 615
Vägt genomsnittligt antal stamaktier under året, före utspädning	684 314	512 485

Resultat per aktie efter utspädning

Börskursen understeg optionernas lösenkurs 2004, varför de saknade utspädningseffekt. Resultat per aktie före och efter utspädning ger därmed samma effekt.

Not 20 Räntebärande skulder

Långfristiga skulder	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Banklån	120	-	-	-
Summa	**120**	**0**	**0**	**0**
Kortfristiga skulder				
Kortfristig del av banklån	87	-	-	-
Summa	**87**	**0**	**0**	**0**

Lånet löper med 11,75 % ränta och förfaller till betalning inom 3 år. Banklånet togs för finansiering av inköp av anläggningstillgångar i Appulse Ltd Personlig borgensgaranti är ställd av företagsledningen i Appulse Ltd

Not 21 Ersättningar till anställda

Avgiftsbestämda planer

I Sverige har koncernen avgiftsbestämda pensionsplaner för personalen som helt bekostas av företaget. I utlandet betalas inga pensionskostnader utan enbart sociala kostnader. Betalning till planerna sker löpande enligt reglerna i planen.

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Kostnader för avgiftsbestämda planer	2 561	1 845	2 561	1 845
Summa	2 561	1 845	2 561	1 845

Aktierelaterade ersättningar

Teckningsoptionsprogram T07B löpte ut 2005-04-30 och ingen teckning skedde.

Ledande befattningshavares förmåner

Ersättningar för ledande befattningshavare framgår av not 5.

Not 22 Avsättningar

Avsättningar som är långfristiga skulder

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Garantiavsättningar	1 560	1 955	1 560	1 955
Övriga avsättningar	215	739	215	739
Summa	**1 775**	**2 694**	**1 775**	**2 694**

Avsättningar som är kortfristiga skulder

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Garantiavsättningar	2 732	2 265	2 732	2 265
Övriga avsättningar	567	639	567	-
Summa	**3 299**	**2 904**	**3 299**	**2 265**

Garantiavsättningar	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Redovisat värde vid årets ingång	4 220	3 855	4 220	3 855
Avsättningar	2 338	3 535	2 338	3 535
Belopp som tagits i anspråk	-1 617	-1 657	-1 617	-1 657
Outnyttjade belopp som har återförts	-649	-1 513	-649	-1 513
Redovisat värde vid årets utgång	**4 292**	**4 220**	**4 292**	**4 220**

Övriga avsättningar	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Redovisat värde vid årets ingång	1 378	746	739	746
Avsättningar	43	639	43	-
Belopp som tagits i anspråk	-639	-	-	-
Outnyttjade belopp som har återförts	-	-7	-	-7
Redovisat värde vid årets utgång	**782**	**1 378**	**782**	**739**
Varav total långfristig del av avsättningarna	1 775	2 694	1 775	2 694
Varav total kortfristig del av avsättningarna	3 299	2 904	3 299	2 265
Belopp varmed avsättningen förväntas betalas efter mer än 12 månader	1 775	2 694	1 775	2 694

forts. not 22

Avsättningen för garantier hänför sig huvudsakligen till dokument utfärdade under 2005. Avsättningen bygger på beräkningar gjorda på grundval av utfall under 2005 och tidigare år.

Övriga avsättningar avser löneskatt på pensionsåtagande vilket kommer att regleras under 2006 och en förpliktelse att leverera varor.

Not 23 Övriga skulder

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Personalens källskatt	1 246	1 438	689	731
Momsskuld	3 152	1 585	-	-
Skuld personal	484	257	-	-
Övriga skulder	1 343	975	700	711
Summa	**6 225**	**4 255**	**1 389**	**1 442**

Not 24 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Semesterlöneskuld	2 573	2 179	2 215	1 855
Upplupna löner	4 876	4 175	2 856	3 409
Sociala kostnader	3 398	2 194	2 223	1 389
Avvecklingskostnader Intactix	3 873	4 156	-	-
Förutbetalda intäkter	920	179	920	179
Upplupna konsultkostnader	4 018	2 681	3 062	2 257
Övriga upplupna kostnader	1 076	619	625	415
Summa	**20 734**	**16 183**	**11 901**	**9 504**

Not 25 Finansiella risker och finanspolicies

Koncernen är genom sin verksamhet exponerad för olika slag av finansiella risker. Med finansiella risker avses fluktuationer i företagets resultat och kassaflöde till följd av förändringar i valutakurser, räntenivåer, refinansierings- och kreditrisker.

Riskhanteringen styrs av en av styrelsen fastställd finanspolicy som har till syfte att begränsa och kontrollera dessa risker. Policyn bildar ett ramverk av riktlinjer och regler i form av riskmandat och limiter för finansverksamheten. Koncernens finansiella transaktioner hanteras centralt av moderbolaget.

Den övergripande målsättningen för finansfunktionen är att tillhandahålla en kostnadseffektiv finansiering samt att minimera negativa effekter på koncernens resultat genom marknadsfluktuationer.

Likviditetsrisker

Med likviditetsrisk (även kallat finansieringsrisk) avses risken att finansiering inte alls kan erhållas, eller endast till kraftigt ökade kostnader. Avsikten är att det alltid skall finnas tillräckligt med kontanta medel och garanterade krediter för att täcka de närmaste fyra månaderna. I takt med att Pricers lönsamhet förbättras och behov av kapitaltillskott från ägarna minskar förbereds och etableras externa finansieringsalternativ (banklån).

Koncernens finansiella skuld uppgick vid årsskiftet till 207 TSEK och avser Appulse Ltd Lånet löper med 11.75 % ränta. Lånet förfaller med 87 TSEK inom 1 år, 95 TSEK inom 2 år och 24 TSEK inom 3 år.

Ränterisker

Policyn för ränte- och kreditrisker är att eftersträva en låg riskprofil. Placering av tillfälliga likviditetsöverskott får endast ske i instrument utgivna av institut med högsta rating och hos etablerade bankförbindelser.

Valutarisker

Koncernen är exponerad för olika typer av valutarisker. Den främsta exponeringen avser köp och försäljning i utländska valutor, där risken dels kan bestå av fluktuationer i valutan på det finansiella instrumentet, kund- eller leverantörsfakturan, dels valutarisken i förväntade eller kontrakterade betalningsflöden, benämnd transaktionsexponering.

Valutarisker återfinns också i omräkningen av utländska dotterföretags tillgångar och skulder till moderbolagets funktionella valuta, så kallad omräkningsexponering. Företaget har inte säkrat omräkningsexponering i utländsk valuta.

Pricers policy är att begränsa transaktionsexponeringen genom att matcha flöden i valuta genom att teckna kundkontrakt i USD, att använda valutaklausuler i offerter och avtal samt teckna valutaterminer för att säkra flöden. Enligt policyn skall 50-75 % av koncernens månadsvis beräknade nettoflöden för den tidsperiod för vilken prognos med god kvalitet kan göras kurssäkras. Under 2005 hade Pricer betalningsflöden främst i USD, EUR och SEK. Övervägande delen av Pricers existerande order är i USD men försäljning sker i USD och EUR till ungefär lika delar. Även inköp av komponenter och färdiga produkter sker främst i USD. Per 31 december hade bolaget inga utestående valutasäkringar.

Försäljning och kostnader i procent uppdelad per valuta:

	USD	EUR	SEK och övriga valutor
Försäljning	47 (50) %	50 (45) %	3 (5) %
Kostnader	64 (70) %	11 (5) %	25 (25) %

Pricer valutasäkrade under 2005 en viss del av valutaflödet genom terminskontrakt, men hade per balansdagen inga sådana säkringar.

Kreditrisker i kundfordringar

Koncernens kunder kreditkontrolleras varvid information om kundernas finansiella ställning inhämtas från kreditupplysningsföretag. Koncernen har upprättat en kreditpolicy för hur kundkrediterna skall beviljas. Av kreditpolicyn framgår hur värdering av krediter och osäkra fordringar skall hanteras samt beslutsnivåer för olika kreditlimiter.

Värdet av utestående kundfordringar uppgick till 106 MSEK per årsskiftet. Reserveringar avseende osäkra kundfordringar görs löpande och uppgick per den 31 december 2005 till 0,6 MSEK. Pricers kundförluster har historiskt varit låga.

Verkligt värde

Finansiella instrument såsom likvida medel, kundfordringar, leverantörsskulder samt aktieinnehav i hel- och delägda företag anses bokförda till verkligt värde. Det bokförda värdet har ansetts representera en rimlig uppskattning av marknadsvärdet.

Not 26 Operationell leasing

Icke uppsägningsbara leasingbetalningar uppgår till:

	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Inom ett år	3 068	1 352	1 908	1 031
Mellan ett och fem år	7 737	454	6 323	377

Koncernen har operationella leasingavtal i mindre omfattning för bilar och annan teknisk utrustning. Samtliga avtal löper på normala marknadsmässiga villkor. Koncernens hyreskontrakt på hyrda lokaler har ingåtts på normala marknadsmässiga villkor. Huvuddelen av koncernens hyreskontrakt utgörs av moderbolagets lokal, vilken hyrs till och med 2010-07-31. Inga avtal har längre löptid än 5 år.

I bokslutet 2005 redovisas en kostnad i koncernen på 2 414 (1 830) TSEK avseende operationell leasing.

Not 27 Ställda säkerheter och eventualförpliktelser

Ställda säkerheter	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
För egna skulder och avsättningar				
Företagsinteckning	34 625	15 800	34 625	15 800
Bankkonton	1 289	4 079	200	4 047
Summa	**35 914**	**19 879**	**34 825**	**19 847**

Eventualförpliktelser	K 2005	K 2004	M 2005	M 2004
Bankgaranti	1 289	-	200	-
Summa	**1 289**	**0**	**200**	**0**

Företagsinteckningen är en generell säkerhet i form av ett åtagande gentemot banken. Bankgarantierna hos moderbolaget avser garanti gentemot tullmyndigheten. Hos dotterbolagen är garantierna utfärdade till skatte- och tullmyndighet samt hyresvärd. För bankgarantierna finns spärrade medel på bolagens bankkonton.

Not 28 Närstående

Moderbolaget har en närstående relation med sina dotterföretag, se not 29.

Sammanställning över närståendetransaktioner

Moderbolaget	ÅR	Försäljning av varor till närstående	Inköp av tjänster från närstående	Skuld till närstående per 31 december	Fordran på närstående per 31 december
Dotterföretag	2005	134 736	8 418	10 033	62 890
Dotterföretag	2004	94 299	6 102	11 037	37 951

I fordran 2005 ingår nedskrivning på 3 105 TSEK på långfristig och kortfristig fordran på Pricer Inc pga värdering till marknadsvärde.

I fordran 2004 ingår nedskrivning på 120 805 TSEK. Av detta utgör 105 030 TSEK moderföretagets omvandling av fordran på Pricer Inc till aktieägartillskott.

Löptiden för de långfristiga skulderna är 1-5 år.

Transaktioner med nyckelpersoner i ledande ställning

Företagets styrelseledamöter kontrollerar 15 procent av rösterna.

Nyckelpersoner i ledande ställning erhåller inga ersättningar förutom arvoden och löneersättningar. Se vidare not 5.

Not 29 Koncernföretag

Andelar i koncernföretag	M 2005	M 2004
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	785 227	659 902
Aktieägartillskott PIER AB	3 228	1 381
Aktieägartillskott Pricer Inc	-	105 029
Aktieägartillskott Pricer SAS	26 421	18 915
	814 876	*785 227*
Ackumulerade nedskrivningar		
Vid årets början	-779 225	-653 881
Årets nedskrivningar	-26 818	-125 344
	-806 043	*-779 225*
Bokfört värde andelar i koncernföretag	**8 833**	**6 002**

Årets nedskrivningar ingår i resultaträkningen på raden ”Resultat från andelar i koncernföretag”.

Not 30 Kassaflödesanalys

Likvida medel - koncernen	2005-12-31	2004-12-31
Följande delkomponenter ingår i likvida medel:		
Kassa och bank	69 060	41 868
Kortfristiga placeringar, jämställda med likvida medel	453	674
Summa enligt balansräkningen	**69 513**	**42 542**
Checkräkningskrediter som är omedelbart uppsägningsbara	2 931	2 691
Summa enligt kassaflödesanalysen	**72 444**	**45 233**

Likvida medel - moderbolaget	2005-12-31	2004-12-31
Följande delkomponenter ingår i likvida medel:		
Kassa och bank	56 098	30 068
Summa enligt balansräkningen	**56 098**	**30 068**
Checkräkningskrediter som är omedelbart uppsägningsbara	2 931	2 691
Summa enligt kassaflödesanalysen	**59 029**	**32 759**

Kortfristiga placeringar har klassificerats som likvida medel enligt följande utgångspunkter:
- de har en obetydlig risk för värdefluktuationer
- de kan lätt omvandlas till kassamedel
- de har en löptid om högst tre månader från anskaffningstidpunkten

	Koncernen		Moderbolaget	
	2005	2004	2005	2004
Betalda räntor				
Erhållen ränta	1 152	1 209	1 098	1 201
Erlagd ränta	-181	-56	-130	-52
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet				
Avskrivningar	6 904	5 668	5 872	5 082
Nedskrivningar	-	-	14 143	9 822
Rearesultat avyttring anläggningstillgångar	15	-	15	-
Omräkningsdifferenser	-6 143	1 405	-5 870	13 198
Räntor	-	-	-894	-2 436
	776	**7 073**	**13 266**	**25 666**
Spärrade bankmedel ingår med:	1 289	4 079	200	4 047
Ej utnyttjade krediter uppgår till:	2 931	2 691	2 931	2 691

Inga förvärv eller avyttringar har förekommit under perioden.

forts. not 29

Specifikation av moderbolagets direkta innehav av andelar i dotterföretag:

Koncernföretag / Org.nr / Säte	Andel i %	Antal aktier/ andelar	Valuta	2005-12-31 Redovisat värde	2004-12-31 Redovisat värde
Pricer Inc, Dallas , USA	100	223 000	USD	0	0
Pricer SAS, Paris, Frankrike	100	2 138	EUR	3 174	338
Pricer Communication AB, 556450-7563, Sollentuna, Sverige	100	100 000	SEK	4 980	4 985
Intactix International, Inc., Irving, Texas, USA	100		USD	0	0
Intactix International GmbH, Hamburg, Tyskland	100		DEM	0	0
Pricer Intactix BV, Hoorn, Holland	100	400	EUR	0	0
Pricer Intactix International South Africa Pty Ltd, Johannesburg, Sydafrika	100	100	ZAR	0	0
Pricer Ishida Explorative Research (PIER) AB, 556454-7098, Sollentuna, Sverige	50	130	SEK	65	65
Appulse Retail Software Solutions Pvt Ltd, New Dehli, Indien	51	36 735	INR	244	244
Vilande bolag				370	370
				8 833	**6 002**

Koncernen konsoliderar sin ägarandel i PIER AB och Appulse Ltd på samma sätt som för andra dotterföretag eftersom den har rätten att utforma dotterföretagens finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar.

Not 31 Händelser efter balansdagen

Pricer valdes i februari 2006 att fullborda införandet av ESL-system i Carrefours återstående direktägda hypermarkets i Frankrike efter att ha genomfört installationerna under 2004 och 2005. Ordern uppgick till 120 MSEK och avser ett drygt 70-tal hypermarkets i Frankrike. Installationerna genomförs under 2006.

Den franska detaljhandelskedjan Leclercs regionala inköpsorganisation Socamaine har i februari 2006 valt Pricer som leverantör av ESL-system i en första installationsfas. Avtalet omfattar hårdvara, mjukvara och driftsättning för 15 av regionens 35 hypermarkets samt även för fem hypermarkets i Leclercs region Scarmor. Avtalet har ett totalt värde av cirka 23 MSEK och leveranserna beräknas slutföras under 2006. Detta avtal stärker Pricers redan starka marknadsposition i Frankrike och övriga Europa.

Not 32 Viktiga uppskattningar och bedömningar

Ingen särskild revisions- eller ersättningskommitté har inrättats utan frågor avseende koncernens viktiga redovisningsprinciper och uppskattningar samt tillämpningen av dessa principer och uppskattningar behandlas i styrelsen i sin helhet.

Förändringar av valutakurser kan ha relativt stora effekter på företaget i stort. I not 25 ges en detaljerad analys av exponeringen för utländska valutor samt risker som är förknippade med förändringar i valutakurser.

Not 33 Uppgifter om moderbolaget

Pricer AB är ett svenskregistrerat aktiebolag med säte i Sollentuna i Sverige. Moderbolagets aktier är registrerade på Stockholmsbörsen. Huvudkontorets adress är Bergkällavägen 20-22, 192 79 Sollentuna.

Not 34 Förklaringar avseende övergång till IFRS

Denna finansiella rapport för koncernen är den första som upprättats med tillämpning av IFRS, vilket framgår av not 1.

De redovisningsprinciper som anges i not 1 har tillämpats vid upprättandet av koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåret 2005 och för jämförelseåret 2004 samt för koncernens öppningsbalans den 1 januari 2004 förutom avseende IAS 32, 39 och IFRS 4 som enligt undantag i IFRS 1 tillämpas enbart på 2005.

Vid upprättandet av koncernens öppningsbalansräkning har belopp som redovisats enligt tidigare tillämpade redovisningsprinciper justerats enligt IFRS. Förklaringar till hur övergången från tidigare redovisningsprinciper till IFRS har påverkat koncernens finansiella ställning, finansiella resultat och kassaflöden framgår av följande tabeller.

Enda effekten på balansräkningen är en uppdelning av avsättningarna mellan kortfristiga och långfristiga skulder. Inga resultateffekter förutom minoritetens andel har uppstått. Inga justeringar i kassaflödesanalysen har krävts.

Avseende tillämpningen av IAS 32, 39 och IFRS 4 från och med 1 januari 2005 se not 35.

Avstämning av eget kapital för år 2004

	2004-01-01	Effekt vid övergång till IFRS	2004-12-31
Summa tillgångar	**153 181**		**153 181**
Aktiekapital	56 043		56 043
Övrigt tillskjutet kapital	104 170		104 170
Reserver	-561		-561
Ansamlade förluster inkl årets resultat	-67 865		-67 865
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	**91 787**	**0**	**91 787**
Minoritetsintresse	1 566		1 566
Totalt eget kapital	**93 353**	**0**	**93 353**
Avsättningar	5 598	- 5 598	0
Långfristiga skulder	-	2 694	2 694
Kortfristiga skulder	54 230	2 904	57 134
Summa eget kapital och skulder	**153 181**	**0**	**153 181**

Avstämning av resultatet för år 2004

	2004-01-01	Effekt vid övergång till IFRS	2004-12-31
Resultat före skatt	-52 023		-52 023
Minoritetens andel av resultatet	2 563	-2 563	0
Årets resultat	**-49 460**	**-2 563**	**-52 023**
Hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare			-49 460
Minoritetsintresse			-2 563
			-52 023

Not 35 Byte av redovisningsprinciper 1 januari 2005

Värderingen av inbäddade derivat har minskat det egna kapitalet med 463 TSEK och ökat kortfristiga skulder med motsvarande belopp. Resultatet för 2005 har påverkats av värdeförändring på inbäddade derivat med 694 TSEK.

Avstämning av eget kapital

	2004-12-31	Effekt vid övergång till IAS 39	2005-01-01
Summa tillgångar	**153 181**		**153 181**
			0
Aktiekapital	56 043		56 043
Övrigt tillskjutet kapital	104 170		104 170
Reserver	-561	-463	-1 024
Ansamlade förluster inkl årets resultat	-67 865		-67 865
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	**91 787**	**-463**	**91 324**
Minoritetsintresse	1 566		1 566
Totalt eget kapital	**93 353**	**-463**	**92 890**
Långfristiga skulder	2 694		2 694
Kortfristiga skulder	57 134	463	57 597
Summa eget kapital och skulder	**153 181**	**0**	**153 181**

Årsredovisningen är såvitt styrelse och VD känner till upprättad i överensstämmelse med god redovisningssed för aktiemarknadsbolag. De lämnade uppgifterna stämmer med de faktiska förhållandena i verksamheten och ingenting av väsentlig betydelse har utelämnats som skulle kunna påverka den bild av koncernen och moderbolaget som skapats av årsredovisningen.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har, som framgår ovan, godkänts för utfärdande av styrelsen den 7 april 2006. Koncernens resultat- och balansräkning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 11 maj 2006.

Sollentuna den 7 april 2006

Salvatore Grimaldi
Ordförande

Göran Lindén Margareta Norell Bergendahl Michael S Juuhl

Jan Forssjö
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har lämnats den 7 april 2006
KPMG Bohlins

Kari Falk
Auktoriserad revisor

Koncernens resultat- och balansräkning samt moderbolagets resultat- och balansräkning
kommer att fastställas på årsstämma den 11 maj 2006

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Pricer AB (publ)
Org nr 556427-7993

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Pricer AB (publ) för år 2005. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS såsom de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. 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 med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. 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 de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera 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 har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS såsom de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Stockholm den 7 april 2006
KPMG Bohlins AB

Kari Falk
Auktoriserad revisor

Femårsöversikt – koncernen

År 2005 och 2004 är IFRS anpassade med undantag för IAS39 som endast berör år 2005

Samtliga belopp i MSEK om annat ej anges	2005	2004	2003	2002	2001
RESULTATINFORMATION					
Nettoomsättning	325,8	227,2	62,0	73,9	36,4
Kostnad såld vara	-261,1	-196,9	-48,2	-59,9	-31,8
Bruttoresultat	**64,7**	**30,3**	**13,8**	**14,0**	**4,6**
Övriga rörelseintäkter	-	0,1	-	-	-
Försäljningskostnader	-38,2	-24,2	-22,6	-22,9	-27,2
Administrationskostnader	-32,6	-30,3	-21,5	-21,2	-46,3
Forsknings- och utvecklingskostnader	-37,4	-27,8	-24,6	-14,7	-16,8
Rörelseresultat	**-43,5**	**-52,0**	**-54,9**	**-44,8**	**-85,7**
Finansnetto	7,3	-	-1,7	-1,7	41,2
Resultat efter finansiellt netto	**-36,2**	**-52,0**	**-56,6**	**-46,5**	**-44,5**
Skatter	-0,2	-	-0,1	-	-
Årets resultat	**-36,4**	**-52,0**	**-56,7**	**-46,5**	**-44,5**
Hänförligt till:					
Moderbolagets aktieägare	-33,0	-49,4	-52,4	-46,5	-44,5
Minoritetsintresse	-3,4	-2,6	-4,3	-	-
	-36,4	-52,0	-56,7	-46,5	-44,5
BALANSINFORMATION					
Immateriella anläggningstillgångar	7,7	10,2	13,0	15,9	19,2
Materiella anläggningstillgångar	8,0	8,0	4,3	3,6	2,9
Varulager	14,9	12,8	10,6	10,2	12,8
Kundfordringar	106,1	69,1	13,8	16,7	7,3
Kassa/bank/kortfristiga placeringar	69,5	42,6	66,4	70,5	72,8
Övriga omsättningstillgångar	22,2	10,5	19,0	10,3	5,4
Summa tillgångar	**228,4**	**153,2**	**127,1**	**127,2**	**120,4**
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	149,2	91,8	87,4	88,0	43,2
Minoritetsintresse	2,9	1,6	1,9	-	-
Långfristiga skulder	1,9	2,7	4,6	7,4	9,7
Kortfristiga skulder	74,4	57,1	33,2	31,8	67,5
Summa skulder och eget kapital	**228,4**	**153,2**	**127,1**	**127,2**	**120,4**

Samtliga belopp i MSEK om annat ej anges	2005	2004	2003	2002	2001
KASSAFLÖDESINFORMATION					
Resultat efter finansiella poster	-36,2	-52,0	-56,6	-46,5	-44,5
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	0,8	7,0	5,6	6,2	-37,2
Betald inkomstskatt	-0,2	-	-0,1	-	-
Förändring av röreslekapitalet	-33,9	-27,4	-0,8	-29,7	10,5
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**-69,5**	**-72,4**	**-51,9**	**-70,0**	**-71,2**
Nettoinvestering	-4,3	-6,9	-2,4	-2,2	-1,1
Förändring av lånefinansiering	0,2	-	-	-21,3	-21,3
Förändring av aktieägarfinansiering	95,0	54,3	44,6	91,1	-
Förändring av övrig finansiering [1]	-	1,4	6,2	0,3	-5,6
Förändring av likvida medel	21,3	-23,6	-3,4	-2,1	-99,2
NYCKELTAL					
Kapitalmått					
Rörelsekapital	66,9	32,6	5,6	-2,0	-30,4
Sysselsatt kapital	82,8	50,8	22,9	17,5	-8,3
Kassalikviditet, procent	259	204	262	249	111
Nettolåneskuld	-69,3	-42,6	-66,4	-70,5	-51,5
Finansiella mått					
Soliditet, procent	67	61	70	69	36
Nettoskuldsättningsgrad, ggr	-0,46	-0,46	-0,74	-0,80	-1,19
Marginalmått					
Rörelsemarginal, procent	-13	-23	-89	-61	-235
Nettomarginal, procent	-11	-23	-91	-63	-122
Kapitalomsättningshastighet, ggr	4,88	6,23	3,07	16,07	-2,33
Avkastningsmått					
Avkastning på sysselsatt kapital, procent	-65	-141	-271	-974	-549
Avkastning på eget kapital, procent	-30	-57	-64	-71	-67
Övriga mått					
Orderstock per 31 december	107	131	185	259	337
Medelantal anställda	104	72	42	35	44
Antal anställda vid utgången av respektive år	112	99	51	32	43
Löner	41	29	23	21	36

[1] Likvida medel från teckningsoptioner till anställda.

Bolagsstyrning

Styrelse

Styrelsen i Pricer AB hade under 2005 fem ledamöter inklusive bolagets VD. Vid den ordinarie bolagsstämman den 15 april 2005 omvaldes Salvatore Grimaldi, Michael S. Juuhl, Göran Lindén, Margareta Norell Bergendahl samt VD Jan Forssjö. Vid det konstituerande mötet valdes Salvatore Grimaldi till styrelsens ordförande. Inga ledamöter är anställda av något annat börsnoterat företag.

Styrelsens arbete

En arbetsordning har fastställts som reglerar formerna för styrelsens arbete. Arbetsordningen reglerar bland annat arbetsfördelningen mellan styrelse och VD, VDs ansvar och befogenheter, samverkan med bolagets revisorer, intern rapportering samt ordning för styrelsens sammanträden. Styrelsen ansvarar övergripande för bolagets organisation samt för förvaltning av bolagets angelägenheter. Styrelsen ansvarar vidare för att

- se till att Pricers organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska förhållanden i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt
- fortlöpande bedöma bolagets ekonomiska situation
- meddela skriftliga instruktioner för ekonomisk rapportering
- meddela skriftliga instruktioner för VDs arbete
- fastställa informations- samt finanspolicy för bolaget

Styrelsens ordförande har det övergripande ansvaret för att leda styrelsens arbete och att tillse att styrelsen fullgör sina åliganden. VD sköter den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar i VD-instruktion och Instruktion avseende ekonomisk rapportering till styrelsen.

Styrelsens sammanträden

Styrelsen sammanträder normalt fyra gånger per år, vilket sammanfaller med tidpunkten för delårsrapporter och bokslutskommuniké. Under 2005 har förutom de ordinarie sammanträdena samt det konstituerande mötet hållits ytterligare sex möten. Samtliga möten har hållits på bolagets huvudkontor i Sollentuna eller via telefon. Närvaro presenteras i nedanstående tabell. Som styrelsens sekreterare tjänstgör Gunnar Mattsson (född 1964), Advokatfirman Lindahl, Uppsala.

Styrelsens ersättning

Styrelsens arvodering har beslutats av bolagsstämman och presenteras i ovanstående tabell. Förutom arvodet har inga andra ersättningar eller finansiella instrument utgått eller funnits tillgängliga förutom kostnadsutlägg.

Styrelsens närvaro och arvodering

	Närvaro vid antal möten	Styrelse-arvode	Övrig ersättning och förmåner
Salvatore Grimaldi (Ordförande)	11	70 000	0
Michael S. Juuhl	9	50 000	0
Göran Lindén	11	50 000	0
Margareta Norell Bergendahl	10	50 000	0
Jan Forssjö (VD)	9	50 000	se not 5

Dagordning

Den enligt styrelsens arbetsordning ordinarie mötesagendan innehåller:

- val av protokollförare och justeringsman utöver ordföranden
- genomgång och godkännande av föregående protokoll
- rörelsens resultat och ställning
- betalning av skatter och avgifter
- rapporter
- beslutsärenden
- nästa sammanträdesdag

VD utarbetar i samråd med ordföranden dagordning för respektive sammanträde och bestämmer erforderligt beslutsunderlag och dokumentation till aktuella ärenden. Övriga ledamöter kan begära att visst ärende ska inkluderas i dagordningen. Inför varje ordinarie sammanträde förser VD styrelsen med en skriftlig statusrapport innehållande minst följande punkter: marknad, försäljning, produktion, forskning och utveckling, ekonomi, personal och kvalitet.

Viktiga frågor under året

Förutom den återkommande uppföljningen och planeringen av verksamheten har styrelsen under året ägnat betydande tid åt:

- Nyemissionen i början av 2005
- Strategiska diskussioner och beslut kring marknads- och kundprioriteringar
- Marginalförbättrande åtgärder såsom kostnadssänkande produktutveckling

Styrelsen har under året antagit en reviderad arbetsordning inklusive rapporteringsinstruktion och VD-instruktioner samt en reviderad finanspolicy.

Kommittéer

Årligen formar styrelsen en nomineringskommitté med styrelsens ordförande som sammankallande. Senast i samband med bokslutskommunikén lämnas besked om vilka som ingår i kommittén, varefter de aktieägare som så önskar kan ta kontakt och bedriva en dialog om styrelsens bemanning. Det utgår ingen ersättning till medlemmarna i denna kommitté. Inför årsstämman den 11 maj 2006 består kommittén av Salvatore Grimaldi, Tedde Jeansson Jr, Michael S Juuhl och John Örtengren. Förslag från enskilda aktieägare kan skickas till kommitténs ordförande via Pricers huvudkontor. Hela styrelsen arbetar med revisions- och ersättningsfrågor, varför enskilda kommittéer inte har bildats för detta.

Bolagsordning

Bolagsordningen finns tillgänglig på Pricers hemsida. Den nuvarande bolagsordningen antogs på den ordinarie bolagsstämman den 15 april 2005.

Bolagsstämma

Den ordinarie bolagsstämman hölls på Pricers huvudkontor den 15 april 2005 med 21 procent av rösterna i bolaget representerade via ett 60-tal aktieägare. Till mötesordförande valdes advokat Gunnar Mattsson. Av stämman tagna beslut återfinns på bolagets hemsida. Efter stämman följde en rundvandring i lokalerna med stationer som belyste olika teman.

Ledningsgruppens sammanträden

Pricers ledningsgrupp arbetar i två forum – Management Team Meeting (MTM) som utbyter information och sammanträder varannan vecka, och det beslutsfattande Executive Team Meeting (ETM). Under 2005 hade ledningsgruppen 21 protokollförda MTM och 9 ETM. Varje månad görs dessutom en ekonomisk uppföljning och vid minst ett tillfälle per år träffas ledningsgruppen för en längre utvärdering och strategisk planering.

Viktiga frågor under året

En betydande del av ledningens diskussioner har under året tillägnats:

- Säkerställande av kundleveranser
- Strategiska beslut och prioriteringar vid tidiga kundkontakter och pilotinstallationer
- Kostnadsbesparingar och marginalförbättringar
- Uppföljning av utvecklingsprojekt
- Kvalitetsarbete och processförbättringar
- Organisationsförändringar, kompetensutveckling och nyrekrytering
- Leverantörskrav
- Strategier för koncernen och avdelningarna

Ersättning till VD och ledningsgruppen

Ordförande har styrelsens uppdrag att träffa uppgörelse med VD om lön och övriga förmåner. Principer för detta och utfall 2005 redovisas i not 5. Ersättning till befattningshavare direkt underställda VD beslutas av denne i samråd med styrelsens ordförande. Pricer har inga optionsprogram riktade till befattningshavare.

Intern styrning och kontroll

Ansvar och befogenheter är delegerade från styrelsen och VD till avdelningschefer och andra befattningshavare i organisationen enligt bolagets lednings- och verksamhetsplan i kvalitetsmanualen. Det ekonomiska ansvaret följer ovanstående delegering och framgår av attestordningen. En budget upprättas årsvis. Utfall mot budget följs upp månadsvis och kvartalsvis upprättas en prognos, dels för året och dels för 12 månader framåt. Ansvariga befattningshavare analyserar och kommenterar avvikelser. Ledningsgruppen är representerad i de olika enheterna i koncernen, oftast genom att VD är ordförande i styrelsen eller motsvarande. Regelbundna styrelsemöten äger rum i dotterbolagen för att följa upp verksamheten. För att underlätta styrning och kontroll följer dotterbolagen en av moderbolaget upprättad instruktion för rapportering månadsvis. Under 2005 tog koncernen i bruk ett nytt affärssystem för att öka likformigheten och tillgängligheten till underliggande information.

Internrevision

Pricer har ännu inte den storleken för att ha en självständig enhet för internrevision. Den interna kontrollen upprätthålls bland annat genom gemensamma instruktioner och system samt att bokslut upprättas månadsvis och följs upp mot budget. Vidare förekommer en nära dialog och kontakt mellan moderbolag och andra enheter i koncernen.

Revisorer

Bolagets revisor rapporterar personligen till styrelsen sina iakttagelser från granskningen. Under 2005 har bolagets revisor även översiktligt granskat halvårsrapporten. Bolagets revisor har också löpande kontakt med VD och ekonomi- och finansdirektören rörande olika frågeställningar.

Styrelse

Salvatore Grimaldi
Född: 1945
Styrelseordförande
Övriga uppdrag: Koncernchef Grimaldi Industri och VD och styrelseordförande i bolag inom koncernen samt ordförande i EnviNor AB och Auktionshuset Metropol AB.
Styrelseledamot sedan: 1998 (ordf sedan 2002)
Aktieinnehav: 2 110 600 A-aktier, 103 157 561 B-aktier
Beroende enligt Stockholmsbörsens noteringsavtal.

Göran Lindén
Född: 1944
Utbildning: Fil kand
Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Castellum AB, Gurlitta AB, Flodins Filter AB, Insplanet AB, Retail House OY, Västanå Slott AB och Procordias Pensionsstiftelse. Ledamot i Alpha Sweden AB, Castellum AB, Cycleurope AB och Wicander Förvaltning AB.
Styrelseledamot sedan: 1998 (ordf 1998–2002)
Aktieinnehav: 111 109 B-aktier
Beroende enligt Stockholmsbörsens noteringsavtal.

Margareta Norell Bergendahl
Född: 1951
Utbildning: Civilingenjör och tekn dr
Övriga uppdrag: Ledamot i Getinge AB, Hotell Birger Jarl AB och VINNOVA.
Styrelseledamot sedan: 2003
Aktieinnehav: 22 333 B-aktier
Oberoende enligt Stockholmsbörsens noteringsavtal.

Michael S Juuhl
Född: 1974
Utbildning: Civilekonom
Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Hyperlink Media AS. Ledamot i AquaFence AS.
Styrelseledamot sedan: 2004
Aktieinnehav: 0
Oberoende enligt Stockholmsbörsens noteringsavtal.

Jan Forssjö
Född: 1949
VD
Utbildning: Civilekonom
Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Cycleurope AB.
Styrelseledamot sedan: 2001
Aktieinnehav: 386 803 B-aktier
Beroende enligt Stockholmsbörsens noteringsavtal.

REVISORER
Vid den ordinarie bolagsstämman den 13 maj 2004 valdes revisionsbolaget KPMG Bohlins AB, med auktoriserade revisorn Kari Falk (1952) som huvudansvarig, till revisor för tiden intill utgången av årsstämma 2008. Kari Falk har varit revisor i Pricer sedan 2000 och revisorsuppleant sedan 1998.

Ledning

Jan Forssjö
Född: 1949
Verkställande direktör
Utbildning: Civilekonom
Anställd sedan: 2001
Aktieinnehav: 386 803 B-aktier

Harald Bauer
Född: 1957
CFO, Ekonomi- och finansdirektör
Utbildning: Civilekonom
Anställd sedan: 2004 samt 1998–2000
Aktieinnehav: 73 333 B-aktier

Cecilia Hamberg
Född: 1969
Personalchef
Utbildning: Personalvetare
Anställd sedan: 2005
Aktieinnehav: 0

Craig Ibsen
Född: 1961
Chef för Pricer Inc
Utbildning: M.B.A.
Anställd sedan: 2005
Aktieinnehav: 0

Charles Jackson
Född: 1963
Chef för Pricer SAS samt försäljnings- och marknadschef
Utbildning: B. Sc. Business Administration
Anställd sedan: 2002
Aktieinnehav: 0

Kenneth Johansson
Född: 1961
Forsknings- och utvecklingschef
Utbildning: Civilekonom och civilingenjör
Anställd sedan: 2005
Aktieinnehav: 0

Håkan Jonsson
Född: 1961
Produktionschef
Utbildning: Gymnasieingenjör
Anställd sedan: 2001
Aktieinnehav: 22 221 B-aktier

Information till aktieägare

Årsstämma

Årsstämma i Pricer AB äger rum torsdagen den 11 maj 2006 klockan 17.00 på Scandic Infra City, Upplands Väsby. För att delta i stämma och äga rösträtt ska aktieägaren dels vara registrerad i aktieboken som upprätthålls av VPC AB lördagen den 6 maj, dels anmäla sig till bolaget senast 8 maj klockan 16.00. Ägare till förvaltningsregistrerade aktier ska för att ha rätt att delta begära tillfällig ägarregistrering hos sin förvaltare i god tid före den 6 maj. Anmälan om deltagande kan göras till bolaget på följande sätt:

- Per e-post: info@pricer.com
- Per fax: 08-505 582 01
- Per telefon: 08-505 582 00
- Per post: Pricer AB, Bergkällavägen 20–22, 192 79 Sollentuna.

Vid anmälan ska aktieägaren uppge namn, person-/organisationsnummer, adress och telefonnummer, aktieinnehav och i förekommande fall eventuella biträden. Kontakt med nomineringskommittén bestående av Salvatore Grimaldi, Tedde Jeansson Jr, Michael S Juuhl och John Örtengren kan tas via bolagets huvudkontor. Ägare som vill få upp ett ärende på dagordningen ska kontakta Maria Pettersson, 08-505 582 00, ir@pricer.com.

Maria Pettersson

Förslag till utdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning ska utgå för räkenskapsåret 2005.

Tidpunkter för ekonomisk information

Under 2006 publiceras kvartalsrapporterna enligt följande:
Delårsrapport januari–mars, 11 maj 2006
Delårsrapport januari–juni, 23 augusti 2006
Delårsrapport januari–september, 9 november 2006
Bokslutskommuniké, 15 februari 2007

Informationskanaler

Pricers hemsida, www.pricer.com, utgör en viktig informationskanal. På hemsidan presenteras pressmeddelanden, delårsrapporter, årsredovisning, aktiekursdiagram, VD-brev och nyhetsbrevet Pricer News. Prenumeration på information via e-post erbjuds på hemsidan. Tryckt information kan fås via bolaget. För övrig information, kontakta info@pricer.com.

Distribution av årsredovisningen

Årsredovisningen distribueras till de största aktieägarna samt till de aktieägare som så begärt. Digital version finns tillgänglig på www.pricer.com. Tryckt version kan beställas på Stockholmsbörsens hemsida, via rikstäckande tidningar samt via bolaget.

Historik

1991
Pricer grundas i juni. Utvecklingen av det första ESL-systemet påbörjas.

1993
Den första Pricerinstallationen genomförs på ICA i Sverige.

1994
Ett antal internationella pilotorder erhålls, bland annat från Metro i Tyskland.

1995
Pilotordern från Metro leder till ett kontrakt på installationer i 53 Metrobutiker i Tyskland.

1996
Pricer noteras på Stockholmsbörsens O-lista.

1997
Pricer förvärvar Intactix, leverantör av system för butiksplanering. Ett samarbete inleds med Telxon som levererar lokala nätverk med mobila handdatorer för butiksmiljö. Metro gör sina första installationer.

1998
Samarbete inleds med Ishida i Japan.

1999
Leveranserna till Metrobutikerna slutförs.

2000
Intactix säljs till amerikanska JDA Software Group.

2001
Pricer får en betydande order i Japan genom samarbetspartnern Ishida.

2002
Ett omfattande åtgärdsprogram genomförs för att omstrukturera och effektivisera verksamheten mot en ökad kundfokusering.

2003
Utvecklingsbolaget PIER AB bildas. Pricer blir majoritetsägare i mjukvaruföretaget Appulse Ltd i Indien. StoreNext blir ny partner på den amerikanska marknaden.

2004
Pricer vinner en stor upphandling av den franska kedjan Carrefour. Via partnern Ishida säkras också en betydande order hos Ito-Yokado på den japanska marknaden. IBM blir ny partner i USA.

2005
Kraftig ökning av omsättningen. Carrefour utvidgar sin installation i Frankrike. Nya systemgenerationen C^2 lanseras.

Text och produktion: Pricer. Grafisk form: Progrezzo. Foto: Pricer, Sussi Petersson, FotoKenne.
Repro och tryck: Westerås Media Produktion, Västerås, mars 2006.

Pricer AB (Huvudkontor)
Bergkällavägen 20-22
SE-192 79 Sollentuna
Sweden
Telefon: +46 8 505 582 00
Fax: +46 8 505 582 01

PIER AB adress som ovan

Pricer SAS
3 Parc Ariane - Bât. Saturne
Rue Hélène Boucher
78280 Guyancourt
France
Telefon: +33 1 61 08 40 20
Fax: +33 1 61 08 40 30

Pricer Inc
250 West 34th Street
Suite 3600
New York, NY 10119
USA
Telefon: +1 212 835 1515
Fax: +1 212 849 6901

Appulse Ltd
593 Udyog Vihar - Phase V
Gurgaon-122016 HR
India
Telefon: +91 124 5019609
Fax: +91 124 2399810
www.appulse.com

www.pricer.com
info@pricer.com