

Pressmeddelande
Stockholm 2000-04-13

VD-referat från Optosofs bolagsstämma idag den 13 april 2000 kl. 15:00
Optosof - en stark nordisk Internetkonsult med siktet inställt på Europa

1999 präglades av stark tillväxt genom förvärv av Internetkonsultföretag i Norge, Sverige och Finland. Under året mottog koncernen ett flertal utmärkelser för bl a bästa tekniska lösning vid Scandinavian Interactive Media Event (SIME) samt Bästa Supportsite, Bästa Varumärkessite, Bästa Community och Grand Prix i Resumés Webbspelen.

"Med ett av Nordens starkaste kunderbjudande inom Internettjänster har vi en stark plattform inför en europeisk expansion", sa Jörn Lyseggen, VD i Optosof AB (publ) vid dagens ordinarie bolagsstämma.

"Målsättningen för år 2000 är att omsättningen utanför Norden ska vara mer än 50 % av koncernens totala omsättning samt ett positivt resultat på de svenska och norska marknaderna före goodwill", fortsatte Jörn Lyseggen.

Bland de viktigaste händelserna under 1999 var förvärven av Internetkonsulterna base8 AB, Grape AS och Linewise AB samt samgåendet med Clockwork Group AB. Motiven för dessa uppköp och samgåendet var att skapa en strategiskt breddad Internetkompetens.

För att stärka bolagets finanser inför en framtida expansion i Norden och Europa genomfördes en kontantemission under 1999 om 1 500 000 aktier riktade till institutionella placerare. Emissionen, som genomfördes under ledning av Cheuvreux Nordic, fulltecknades och tillförde bolaget 158,5 Mkr efter emissionskostnader.

Under 1999 utgjorde den svenska nettoomsättningen (proforma) 97 684 MSEK vilket motsvarar 86 % av koncernens totala nettoomsättning med en rörelsemarginal före goodwill på 6 %. Övriga marknader svarade för resterande 14 % av nettoomsättningen med en rörelsemarginal före goodwill på -63 %. Nettoomsättningen (proforma) för koncernen uppgick 114 MSEK för 1999, med ett rörelseresultat före goodwill på -15,1 MSEK. Koncernen hade en organisk tillväxt på 54%.

Optosof är verksamma i en bransch där kvalificerad personal är en strategisk resurs. Optosof strävar efter att utgöra en attraktiv arbetsgivare samt att erbjuda de anställda en attraktiv arbetsmiljö och konkurrenskraftiga anställningsvillkor. För att ytterligare öka lojaliteten och attrahera nya nyckelpersoner har Optosof under 1999 erbjudit de anställda att delta i två optionsprogram avseende teckningsoptioner. Löptid för båda programmen är 36 månader och lösningspris är 48 respektive 128 kronor. "Skatteeffekterna av denna form av optionsprogram, är som känt genom den allmänna debatten, oklara". Båda optionsprogrammen är vardera tecknade till ca 50 %, sa Jörn Lyseggen.

Vidare redogjorde Jörn Lyseggen för de väsentligaste händelserna under årets tre första månader, några av dessa var:

- Den 23 februari 2000 utsågs Jörn Lyseggen till ny VD för Optosof AB.
- Ytterligare förvärv har genomförts: Datastrategi CTO AB, Webstation Oy samt de tre norska bolagen Mogul AS, WinHLP AS, Numerica Taskon AS. Genom dessa tre norska förvärv är koncernen nu den största Internetkonsulten på den norska marknaden med nära 200 anställda.
- Optosof:s planer på att ansöka om notering av bolagets aktier på OM Stockholmsbörsens O-lista ligger fast. Förberedelserna för detta pågår.

Optosofs tillväxtstrategi bygger delvis på förvärv. Ett viktigt inslag i denna strategi är att säkerställa en fungerande integration av de förvärvade bolagen och dess verksamhet i Optosof-koncernens organisation. Under 1999 har betydande insatser gjorts för att säkerställa att integrationen löper så friktionsfritt och snabbt som möjligt. Även under det kommande året kommer bolagets styrelse och ledning att ägna frågan all nödvändig uppmärksamhet.

"Jag ser fortsatt positivt på marknaden för år 2000. Mål för året är att de norska och svenska marknaderna ska ha en positiv rörelsemarginal före goodwill, ett fortsatt fokus på integrationen av de förvärvade bolagen, att fortsätta förberedelserna för marknadsnoteringen på OM Stockholmsbörsens O-lista samt en offensiv europeisk tillväxt. De marknader Optosof framförallt fokuserar på är England, Tyskland och Frankrike", avslutade Jörn Lyseggen.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

VD, Jörn Lyseggen, tfn: 08-562 400 00, mobil: +47-906 54480

E-post: jorn.lyseggen@hk.optosof.se

Optosofkoncernen ska hjälpa innovativa företag att identifiera och utnyttja nya affärsmöjligheter med fokus på Internet, genom att utveckla och implementera, heltäckande IT-relaterade kommunikationslösningar och affärssystem. Bland uppdragsgivarna finns företag som Alcro-Beckers, Den norske Bank, D&B, Ericsson, Gjensidige NOR, Sense Communications, SkandiaBanken, SPP, TV4, Telia Infomedia och Xerox. Koncernen, med dotterbolagen Clockwork Consulting AB, Clockwork AS, Optosof Sweden AB, Optosof Ltd, Optosof GmbH, Linewise AB, base8 AB, Freezone Hosting AB, Datastrategi AB, Mogul AS, Numerica Taskon AS, WinHLP AS, Webstation Oy och Punkt Edu AB (56 %), har idag närmare 400 anställda i Sverige, Norge, England, Finland och Tyskland. Företaget är noterat på SBI aktielista sedan juli 1997. Se vidare www.optosof.com