



GRAND
Foods

Costa Rica
Calibre: A

5 449000 000996

Banane



2.00
e/Kilo

PRICER
ÅRSREDOVISNING 2006

Detta är Pricer

Innehåll

2006 I KORTHET	3
VD HAR ORDET	4
AFFÄRSIDÈ, VISION, MÅL OCH STRATEGI	6
FÖRVÄRVET AV ELDAT	8
MARKNAD	10
PRODUKTER	14
KUNDNYTTA	16
AFFÄRSMODELL	18
MEDARBETARE	20
PRICER-AKTIE	22
AFFÄRSRISKEN OCH MÖJLIGHETER	24
DEFINITIONER	25
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	26
EKONOMISK REDOVISNING	29
Resultaträkning för koncernen	29
Balansräkning för koncernen	30
Sammandrag avseende förändringar i koncernens eget kapital	31
Kassaflödesanalys för koncernen	32
Resultaträkning för moderbolaget	33
Balansräkning för moderbolaget	33
Sammandrag avseende förändringar i moderbolagets eget kapital	34
Kassaflödesanalys för moderbolaget	35
Noter till de finansiella rapporterna	36
REVISIONSBERÄTTELSE	55
FEMÅRSÖVERSIKT	56
BOLAGSSTYRNING	58
STYRELSE	60
LEDNING	61
HISTORIK	62
INFORMATION TILL AKTIEÄGARE	63

Alla värden uttrycks i svenska kronor, SEK. Tusen kronor förkortas TSEK, miljoner kronor förkortas MSEK och miljarder kronor MDR. Sifferuppgifter inom parentes avser 2005 eller motsvarande period föregående år, om inte annat uppges. Data om marknader och konkurrenssituation är Pricers egna bedömningar, om inte specifik källa anges.

- 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 60 procent mätt i uppskattat antal installerade etiketter globalt.
- Primär målgrupp är detaljhandeln, med fokus på dagligvaruhandeln.
- Prioriterade marknader är Japan, Europa och USA.
- Pricers system är baserade på infraröd (IR) teknik, vilket ger snabb, trådlös och störningsfri etikettuppdatering med hög bandbredd och tillförlitlig tvåvägskommunikation.
- Produktutveckling är en strategiskt viktig kärnkompetens för Pricer. Produktion sker hos välrenommerade internationella underleverantörer.
- Vid utgången av 2006 hade Pricer-koncernen 110 anställda.
- Pricer grundades 1991 i Sverige. Företagets B-aktie är noterad på OMX lista Nordic Small Cap. Antalet aktieägare är cirka 25 000, varav de tio största svarade för 53 procent av röstetalet per den 29 december 2006.

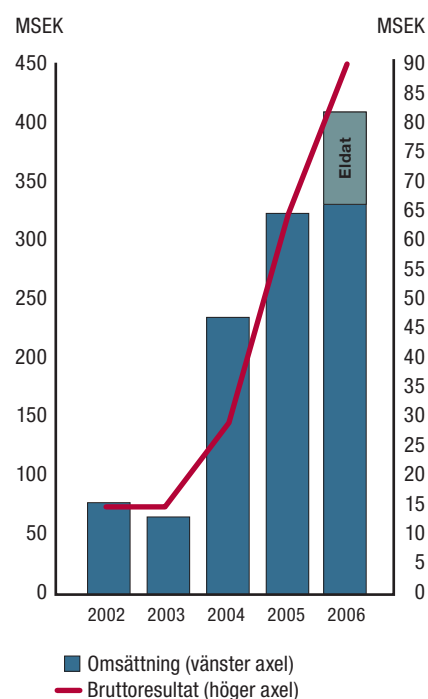


Året som gått

- Pricer förvärvade ESL-leverantören Eldat, som nu bytt namn till Pricer E.S.L. Ltd, och fick en marknadsandel på 60 procent baserat på antal installerade etiketter. De båda bolagen bildar tillsammans en större och kraftfullare organisation med starkare global närvaro. De kommer bättre att kunna möta de allt högre kraven från kunder och partners, och får även tydliga fördelar när det gäller snabbheten att leverera nya produkter till marknaden.
- Sedan januari 2004 har många viktiga milstolpar nåtts med Carrefour. I december 2006 hade mer än 10 miljoner ESL-etiketter levererats och installerats i mer än 240 Carrefour-butiker. Närmare 25 000 transceiverar (kommunikationsenheter) har installerats i innertaken på Carrefours hypermarkets för snabb kommunikation med infraröd infrastruktur till deras ESL-etiketter.
- Metro Cash & Carry, Pricers kund sedan tio år, beslutade att helt gå över till Pricers nya ESL-system. Beslutet mynnade ut i ett ramavtal värt cirka 75 MSEK under tre år. Det är den första fullständiga övergången av en ESL-lösning.
- Under 2006 hade Casino installerat närmare 7 miljoner ESL-etiketter. I Frankrike har nästan 300 av Casinos hypermarkets och stormarknader installerat Eldats lösning.
- De nya Dot Matrix-etiketterna såldes till flera av ICA:s stormarknader i Sverige. Tekniken kompletterar Pricers trådlösa lösning med en pixelbaserad display. Med dessa kan text, streckkoder och annan kampanjinformation visas utan att någon pappersinformation behövs, vilket är fallet med den segmentsbaserade teknik som används för vanliga ESL.
- I och med förvärvet fick Pricer en marknadsandel på 100 procent av den japanska marknaden med mer än 100 butikskedjor.



Omsättning och bruttoreultat



Nyckeltal	2006	2005	Förändring
Nettoomsättning, MSEK	409,9	325,8	26 %
Bruttoreultat, MSEK	89,7	64,7	39 %
Bruttomarginal, %	22	20	10 %
Rörelseresultat, MSEK	-41,0	-43,5	6 %
Årets resultat, MSEK	-48,0	-36,4	-32 %
Resultat per aktie, SEK	-0,05	-0,05	-
Soliditet, %	71	67	6 %

VD har ordet



Jag vågar påstå att Pricer genom förvärvet av den israeliska konkurrenten Eldat stod för fjolårets mest radikala initiativ på marknaden för elektronisk prismärkning. Det har länge stått klart att den fragmenterade ESL-industrin varit i stort behov av en genomgripande strukturell förändring. Ett antal mindre leverantörer har kämpat om alltför få beställningar från den fortfarande begränsade grupp av ledande detaljhandelskedjor som valt att satsa på elektroniska etiketter. Att något måste ske har stått klart. Frågan är bara vem som skulle gå på offensiven och inte bara nöja sig med att hjälpligt hanka sig fram.

Jag är övertygad om att det behövs offensiva, tillväxtorienterade åtgärder för att ESL-branschen skall bli en välmående industri. Genom samordningen med Eldat kombinerar vi våra respektive resurser, breddar vår marknad, tillverkar större volymer och sänker inköps- och produktkostnaderna. Omedelbart efter sammanslagningen inleddes på alla nivåer i vår organisation en djupgående integrering och effektivisering av verksamheten, allt i syfte att skapa ett slagkraftigt och lönsamt företag.

”Vi är bättre rustade idag än vi var vid samma tidpunkt förra året”

Vi har goda förhoppningar om att samgåendet med Eldat blir ett betydelsefullt steg mot en teknologisk standard för vår industri. En av ESL-industrins utmaningar har varit den stora splittringen, inte bara i alltför små företag utan också i flera olika tekniska lösningar. Både Pricers och Eldats system baseras på infraröd teknik vilket nu utgör nära två tredjedelar av världsmarknaden. I vårt gemensamma bolag

har vi marknadens två systemlösningar med den dominerande teknologin under samma tak vilket jag tror kan bli ett viktigt försäljningsargument när vi möter våra kunder och en viktig faktor i vägen mot lönsamhet.

För våra kunder, både nuvarande och potentiella, bör tillkomsten av en stark och framgångsrik leverantör också vara goda

nyheter. Nu skapas en leverantör med kraftigt ökade resurser och därmed bättre förutsättningar att leva upp till sina åtaganden och målsättningar. Långsiktighet i kundrelationerna är ett nyckelord i det här sammanhanget. Vi vill inte bara sälja våra system utan också vara en pålitlig partner för framtiden, för underhåll av våra system ute hos våra kunder, för uppgraderingar och nyförsäljning.

Vikten av att långsiktigt bygga trovärdighet hos kunderna illustreras av de nya beställningar som vi fick 2006 från franska Carrefour och tyska Metro Cash & Carry. Båda detaljhandelskedjorna är sedan tidigare stora kunder hos oss – nu återkom de med nya order av större storlek än vi sett under de senaste åren. Båda kedjorna har dessutom valt att utöka med installationer även utanför sina respektive hemmarknader. Det ser vi som en ordentlig bekräftelse på att våra lösningar har skapat värden åt två av världens ledande kedjor, och det sänder också alldeles säkert signaler till alla de detaljhandelsbutiker som ännu inte gjort valet att installera vårt ESL-system.

De stora beställningar, som vi de senaste åren fått från våra etablerade kunder i Japan, Tyskland och Frankrike, medförde att vi under 2006 kunde fortsätta växa samt behålla och förbättra nivån på våra marginaler. Tillsammans med den fortlöpande effektiviseringen av vår verksamhet och tillverkning ledde detta till att vi under året för första gången kunde redovisa ett lönsamt kvartal, med vinst på sista raden.

”Samgåendet med Eldat blir ett betydelsefullt steg mot en teknologisk standard”

Även om vi under 2006 kunde uppnå flera milstolpar, var det dock en besvikelse att vi inte kunde infria vår prognos om ett positivt kassaflöde under året, utan tvingades att skjuta fram tidpunkten till 2007. Flera olika faktorer bidrog till detta. Ordern från Metro i Tyskland kom senare än beräknat, beställningarna från den japanska marknaden blev inte lika stora som väntat, vilket även gällde de väntade beställningarna från USA. Marginalerna nådde heller inte upp till de nivåer vi hade räknat med på grund av stark press från marknaden.

Ett ökat behov av rörelsekapital har lett oss att förbättra vår finansiella ställning. I början av detta år godkände styrelse och stämman ett konvertibelt lån på 74,9 MSEK vilket

säkrar den fortsatta utvecklingen och ger bolaget handlingsutrymme fram till den erforderade resultatvändningen.

Därför blir vår viktigaste uppgift under 2007 att ytterligare förbättra våra marginaler så att vi kan bli ett kommersiellt och uthålligt lönsamt företag. Detta måste ske genom ständig produktutveckling, nya offensiva satsningar, en kontinuerlig effektivisering av verksamheten och ännu starkare kunderbjudande. På samtliga dessa punkter är vi bättre rustade idag än vi var vid samma tidpunkt förra året.

Jag tror att det var nödvändigt att vi under en period prioriterade tillväxt. Med den låga acceptans och penetration som elektronisk prismärkning länge haft inom detaljhandeln var det viktigt att få ut våra produkter i verkligheten och handgripligen demonstrera att de skapar stora värden hos kunderna.

Med förvärvet av Eldat har Pricer skapat en klart världsledande grupp, med en marknadsandel på drygt 60 procent och med goda förutsättningar att bli en uthålligt lönsam leverantör av utrustning för elektronisk prismärkning. Tillsammans har vi levererat 43 miljoner etiketter till över 3 000 butiker över hela världen, och vi har båda starka fotfästen på de två mest utvecklade och krävande ESL-marknaderna i världen, nämligen Japan och Frankrike.

Installationer med våra etablerade produktfamiljer fortsätter på bred front medan de nyare Dot Matrix-etiketterna vinner mark som ett naturligt komplement och en förespegling av framtiden. ESL-marknaden befinner sig fortfarande i tillväxt och tack vare vårt utvidgade nät av säljare och distributörer har vi en betydligt starkare representation att ta tillvara de ökande marknadsmöjligheterna. Vår marknadsposition har hög prioritet, men huvudfokus under 2007 kommer dock att vara kostnadskontroll och stärkta marginaler.

”Dot Matrix-etiketterna vinner mark som ett naturligt komplement och en förespegling av framtiden”

Jan Forssjö
VD Pricer

Strategi för lönsamhet och marknadsledande ställning

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 avsett att väsentligt öka kundnyttan och förbättra detaljhandelns effektivitet och lönsamhet.

Mål och visioner

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 följande syfte:

- 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. Pricers övergripande mål är följande:

- Uppnå en uthållig lönsamhet. Ett första steg mot detta är att uppnå ett positivt resultat och kassaflöde under 2007.
- Genom högkvalitativa och kundanpassade system stärka företagets position som den ledande aktören på marknaden.

Strategi

- *Fokus på lönsamhet:* Utöver tillväxtstrategin fokuserar Pricer nu även på lönsamhet. Positivt resultat ska nås genom fortsatt ökade intäkter, bättre marginaler och balans i rörelsekostnaderna.
- *Prioritering av företagets marknadsledande ställning:* Pricer har bedömt att det är av avgörande vikt att på den lågt penetrerade marknaden för ESL skaffa sig en ledande position. Företaget accepterar därför 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 företaget. 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.
- *Extern tillverkning av den hårdvara som används i Pricers system:* Avgörande för valet av tillverkningspartners är att de har en skalbar produktionsapparat, som snabbt kan leverera betydande volymer med hög och jämn kvalitet.
- *Intern utveckling:* Utvecklingen av nya system ska främst ske internt för att säkra kärnkompetens.
- *Satsning på professionell organisation:* Pricer har en rekryteringspolitik som syftar till att på samtliga områden stärka företagets kärnkompetens och därigenom skapa förutsättningar för att behålla och förstärka den marknadsledande ställningen inom ESL-branschen.



Förvärvet av Eldat

Under 2006 förvärvade Pricer Eldat som är världens näst största ESL-leverantör. Förvärvet stärker Pricers ställning som ledande leverantör av avancerade ESL-system till detaljhandeln. Det ger Pricer en global marknadsandel på över 60 procent, vilket ytterligare främjat företagets satsningar inom branschen.

Stark marknadsnärvaro

Genom förvärvet tillkom omkring 1 400 butiker till Pricers redan omfattande kundbas. Samgåendet förde även med sig en rad pågående installationer. Den främsta är Casino i Frankrike, där Eldat har installerat ESL i alla hypermarkets och många stormarknader. Eldat har också installerat system i ett tjugotal av Carrefours hypermarkets i Spanien. Utöver detta pågår installationer i Ryssland där omkring 20 butiker redan är genomförda. Vid tidpunkten för förvärvet hade Eldat en global marknadsandel på 23 procent med kunder som Casino, Carrefour, Aeon, Sonae, Leclerc, Pingo Doce, Auchan, Karusel, Tradeka, Tokyu, Kazumi, Maruwa, San-A, Yours och Queen Isetan i mer än 25 länder.

Eldat har varit inriktat på den japanska och europeiska marknaden och precis som Pricer har de bedrivit sin verksamhet genom välrenommerade lokala partners såsom Teraoka och IBM. I Japan, där intresset för ESL är stort, har den framgångsrika distributören Teraoka en betydande marknadsandel som tillsammans med Ishida, Pricers partner sedan många år, står för nästan 100 procent av alla ESL-installationer i Japan.

De nya affärsrelationerna med stora detaljhandelskedjor bidrog starkt till beslutet om samgåendet mellan de två företagen. En annan bidragande faktor var den kompetens och erfarenhet av ESL som finns inom Eldat. Den är unik och kan inte erhållas någon annanstans.

Standardiserad teknik

Eldats ESL-system baseras precis som Pricers på infraröd kommunikationsteknik. En viktig anledning till att föra samman företagen var att skapa en branschstandard utifrån den dominerande teknik och erbjuda återförsäljare och kunder bästa tänkbara lösning. De två företagen har tidigare konkurrerat om samma kunder med samma teknik. Idag är de istället förenade under samma tak så att detaljhandeln tryggt kan bygga upp sina etikettlösningar, idag och i framtiden.

Merparten av de anställda vid Eldat arbetar med forskning och utveckling. Detta innebär en väsentlig förstärkning av Pricers produktutvecklingskapacitet, men också att företagets tekniska ledarskap inom ESL befästs. Integreringen och arbetet med att skapa synergieffekter på det tekniska området har inletts och kommer att fortsätta under 2007, för att få fram nya systemlösningar grundade på bästa praxis. Pricers och Eldats gemensamma resurser inom produktutveckling väntas medföra effektivare resursanvändning och kortare tid för nya produkter att nå marknaden. Utvecklingen av Eldats produkter är för närvarande främst inriktad på de nya och mer effektiva tranceivarna med längre räckvidd.

Bättre marginaler

Tack vare större avtal och ökade volymer ser Pricer goda möjligheter till stordriftsfördelar. För närvarande pågår samtal med både Pricers och Eldats produktionspartners och leverantörer vilket är en del av Pricers strategi för att kontinuerligt sänka kostnader och rörelsekapital.

I samband med förvärvet genomfördes en omorganisation för att utnyttja synergieffekterna. Eldats före detta huvudkontor i Tel Aviv i Israel och dess dotterbolag i Paris i Frankrike har nu införlivats i Pricers organisation. Vissa personer ur Eldats ledning och en del övrig personal har fått lämna företaget. Fokus kommer nu att ligga på forskning och utveckling i Israel. Vidare har de båda företagens försäljningskontor i Frankrike slagits ihop, vilket har medfört personalkostnadsminskningar. Lägre personalkostnader och högre effektivitet var två viktiga skäl till förvärvet.

Förvärvet i korthet

Förvärvet av det privatägda israeliska företaget Eldat Communications Ltd. slutfördes den 14 augusti 2006. Pricer förvärvade 100 procent av aktierna i Eldat och emitterade i gengäld 261,8 miljoner Pricer-aktier, vilket gav Eldats ägare 25,8 procent av ägarskapet i Pricer vid tidpunkten för transaktionen. Värdet av transaktionen var cirka 250 MSEK. Verksamheten inom Eldat ingår i Pricers redovisning från den 14 augusti 2006. Eldat har under 2007 bytt namn till Pricer E.S.L. Israel.



Prisstrategier kräver prissättningsverktyg

Pricer verkar på en global marknad där den viktigaste målgruppen är detaljhandeln och då främst dagligvaruhandeln. Dagligvaruhandeln kännetecknas av ett stort antal snabbväxande konsumentvaror på hyllor för vilka priset är ett av de viktigaste konkurrensmedlen. Butikernas prisstrategier kan variera på grund av kulturella och ekonomiska skillnader, vilket även tenderar att påverka acceptansen för ESL.

Internationella trender inom detaljhandeln

Stora kedjor såsom Metro, Carrefour, Casino, Tesco och Wal-Mart är inriktade på att hitta strategiska marknader, det vill säga marknader där de kan bli bland de främsta, och drar sig ur marknader där de inte kan nå samma position. Branschen karakteriseras av hård konkurrens, små marginaler och ett behov av skalfördelar, vilket har gjort att branschen satsat på att effektivisera den egna verksamheten och öka produktiviteten. Hård konkurrens och trenden med ständigt låga priser inom detaljhandeln, framför allt i Västeuropa och USA, innebär att marginalerna pressas allt mer.

Pricer har noterat olika strategiska butikstrender bland sina kunder. De satsar på att effektivisera värdekedjan genom att automatisera alla processer och centralisera butiksverksamheten. I detta arbete ingår prissättning och prisoptimering, men även att förhöja köppupplevelsen för kund genom marknadsföring i butiken. I samtliga fall 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 arbetsflödet och öka kundvärdet.

Kraftigt integrerade detaljhandelskedjor eftersträvar centraliserade butiksfunktioner så att huvudkontoret ansvarar för exempelvis prissättning, IT och marknadsföring i butik. Strategin går ut på att förenkla arbetet i butiken så att den kan koncentrera sig på aktiviteter som genererar försäljning, exempelvis påfyllning i hyllorna, bemanning av kassor och kundservice. ESL-systemen är ett av de verktyg som detaljhandeln kan använda för att både förenkla arbetet i butiken och centralisera prissättningen.

Aktiv prissättning, så kallad prisoptimering, är en av de viktigaste områdena för att förbättra marginaler och lönsamhet. Systemen spelar en oerhört viktig roll vid implementering av prisstrategier för att 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, exempelvis veckovisa priser eller "happy hour", vilket underlättas betydligt med ett ESL-system. Olika prisscenarion kan utformas för olika kundgrupper. Det gäller både i enskilda butiker och centralstyrda butikskedjor.

Viktiga marknader för Pricer

Pricers nyckelmarknader är Japan, Europa och USA, där Pricer har installerat mer än 43 miljoner etiketter i 3 000 butiker hos mer än 200 kedjor i 25 länder. Omsättningen per geografisk marknad fördelas enligt tabellen nedan.

MSEK	2003	2004	2005	2006
Norden	6,7	14,1	8,3	15,5
Övriga Europa	19,9	116,6	169,0	265,3
Asien	33,3	89,7	134,1	115,6
Övriga världen	2,1	6,8	14,4	13,5
Totalt	62,0	227,2	325,8	409,9

Japan

Den japanska detaljhandeln, där dagligvaruhandeln domineras av små butiker med mycket hög omsättning per kvadratmeter, är världsledande inom teknik. Kundernas höga krav på färskna 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, lider butikerna ofta av stora förluster då kassans pris är lägre än hyllkantens. Detta i kombination med flera dagliga prisändringar är det främsta skälet till marknadens stora acceptans för ESL-system. Infrarött ljus, vilket är den teknik 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. ESL-installationerna i Japan inkluderar vanligtvis mellan 7 000 och 12 000 ESL-etiketter per butik.

Pricer säljer två infraröda system i Japan genom två japanska leverantörer, Ishida och Teraoka. Ishida, som är återförsäljare av Pricers ESL-system, har installerat Pricers system i över 800 butiker hos mer än 100 detaljhandelskedjor, varav flera har valt att installera systemet i hela landet. Teraoka är återförsäljare av Pricers Eldat-system som finns installerat i mer än 80 kedjor och mer än 400 dagligvarubutiker. Tillsammans har de nästintill 100 procent av marknaden.

I takt med att allt fler av de japanska kedjorna inför ESL, väntas de senaste årens kraftiga marknadstillväxt fortsätta. Idag finns Pricers system i drygt 1 200 butiker i Japan, vilka tillhör ledande detaljhandelskedjor som Okuwa, Inageya, Maruetsu, Tokyu och Heiwado. Mer än 200 butiker ägs av Japans största detaljhandelskonglomerat, Seven & I Holdings Co., med dotterbolag som Seven Eleven Japan, Ito-Yokado, Denny's Japan och York-Benimaru, och ungefär 31 000 butiker världen över.

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 med upp till 75 000 etiketter per butik, vilket exempelvis är fallet med Carrefour och Leclerc.

Den europeiska marknadsledaren Carrefour, som är världens näst största detaljhandelskedja med mer än 12 000 butiker runt om i världen, är en av Pricers största kunder med cirka 250 installationer på europeiska hypermarkets med upp till 45 000 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. Casino, en annan ledande fransk detaljhandelskedja, har med stor framgång installerat Eldats ESL-system i ett sjuttiofem butiker under året. Antalet Casino-butiker, både hypermarkets och stormarknader, med ESL-system uppgår nu till cirka 300 i Frankrike.

Utöver Carrefour har två andra stora franska detaljhandelskedjor, Leclerc och Grand Frais, valt Pricers system för rollout. 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. Metro är världens tredje största detaljhandelskedja. I september 2006 valde Metro Pricer som leverantör av uppgraderingen av den tyska delen av Cash & Carry med nästa generations ESL-system. Ramavtalet är uppskattningsvis värt cirka 75 MSEK under en treårsperiod. Pricer har mer än 150 installationer i Norden. Dessa finns

huvudsakligen inom ICA och COOP. Under 2006 utökade återförsäljaren PSI Antonson sin produktportfölj med Pricers ESL-lösningar. I och med detta får Pricer större tillträde till marknaden och en pålitlig efterförsäljningspartner.

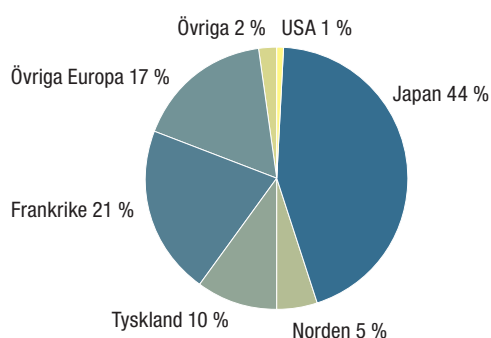
ESL-marknaden i Ryssland börjar också vakna till liv. ETIM är Pricers återförsäljare av Eldats ESL-system i Ryssland och färdiga installationer med Eldats etiketter finns i närmare 20 Karousel-butiker i Ryssland. Karousel är den första kedja i Ryssland som genomför en storskalig installation. För närvarande utvärderar flera andra ryska kedjor ESL-systemet.

USA

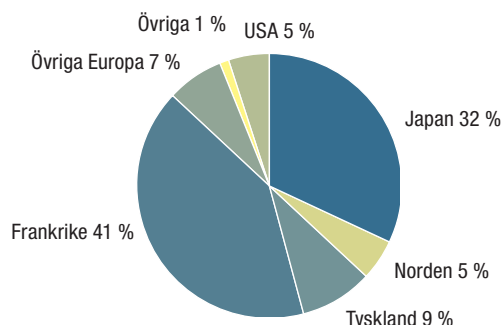
USA är världens största detaljhandelsmarknad. Acceptansen för ESL-system i USA är jämförelsevis låg, men den pågående koncentrationen av branschen, där stora kedjor som Wal-Mart, Kroger, Albertson's, Royal Ahold och Safeway satsar på kraftfulla tillväxtstrategier, talar för starkare incitament för automatiserade 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. En genomsnittlig amerikansk butik har 20 000 ESL-etiketter.

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. En av dessa installerar för närvarande Pricers ESL-system i ett antal butiker runt om i landet. På marknaden för mellanstora kedjor samarbetar Pricer med återförsäljaren StoreNext, som är en av de ledande leverantörerna av datasystem till detaljhandeln. StoreNext fortsätter att marknadsföra och installera systemet genom sitt nätverk av återförsäljare.

Geografisk fördelning av Pricers installationer, i antal installationer



Geografisk fördelning av Pricers installationer, i antal ESL



Storlek och tillväxt på ESL-marknaden

Pricer uppskattar att det totala antalet installerade ESL-etiketter i världen uppgår till 72 miljoner och att dessa finns i ungefär 5 000 butiker. Trots att marknaden mer än fördubblats under de senaste åren, är marknadspenetrationen fortfarande mycket låg. Pricer uppskattar att den totala marknaden för ESL-etiketter ligger på 6–10 miljarder enheter, enbart i livsmedelsbutiker.

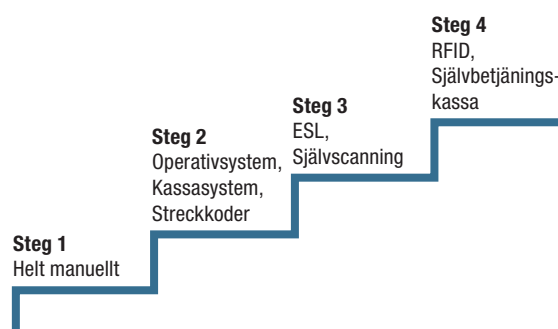
De största kedjorna visar vägen och är föregångare när det gäller att installera ESL-system. Såväl nya som befintliga butiker som satsar på ny teknik och vill modernisera sig investerar i ESL. Detaljhandeln inser också den potential som ESL har att kunna visa även annan information än pris på hyllkanten och öka produktiviteten i det dagliga arbetet. Mindre detaljhandelskedjor måste i sin tur hitta sin plats i denna nya verklighet och anpassa sig till de stora aktörernas utveckling. Under 2006 visade andra detaljhandelssegment ett ökat intresse för ESL. Hårdvaru- och elektronikbutiker har valt Pricers ESL-system och även andra branscher håller på att utvärdera ESL.

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. Marknadstillväxten påverkas även positivt av de omfattande installationer som de större detaljhandelskedjorna genomför. Den ökade användningen av sofistikerade prisverktyg och kundernas ökade efterfrågan på 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.

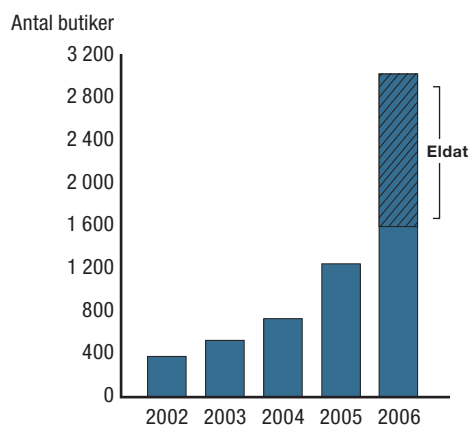
ESL – en del av automatiseringsprocessen

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. Annan teknik, såsom Radio Frequency Identification

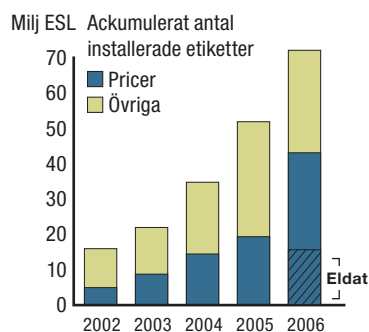
(RFID), bidrar till att ytterligare förbättra produktiviteten. I takt med att ESL-systemen integrerar dessa nya tekniker kommer elektroniska displayer på hyllkanten att innebära allt fler fördelar för detaljhandeln. Idag samarbetar Pricer och IBM med Vue Technology för att integrera RFID-tekniken och förenkla lagerkontroll och betalningsrutiner. Även system för att eliminera butikspersonal vid kassan, såsom självbetjäningsskassor, kan komma att bli vanligare i framtiden. I och med att ansvar läggs över på kunderna kommer detaljhandeln att bli ännu mer motiverad att erbjuda ett 100-procentigt säkert prissystem i butiken för att se till att självbetjäningen fungerar på bästa sätt.



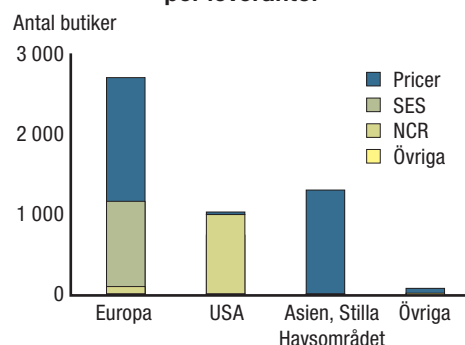
Pricers ESL-installationer, ackumulerat



ESL-marknadens utveckling



Fördelning av ESL-installationer per leverantör



Pricer har 60 procent av marknaden

ESL-leverantörer

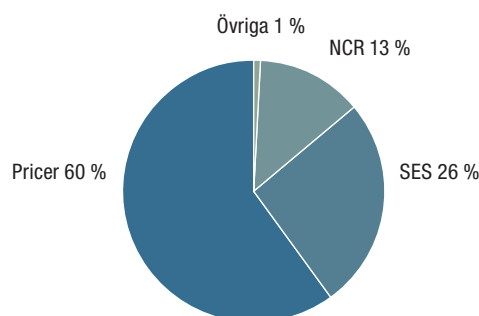
Pricers ledning bedömer att företaget har en global marknadsandel på cirka 60 procent mätt i antal installerade etiketter. Pricer har en global närvaro, medan övriga aktörer har koncentrerat sig på en eller ett par marknader. I både Japan och Frankrike, som är de stora tillväxtmarknaderna i världen, har Pricer en dominerande marknadsställning – i Japan nästan 100 procent av alla installationer.

Företagets huvudkonkurrenter är franska SES och amerikanska NCR. Enligt Pricers uppskattningar är deras marknadsandelar cirka 26 respektive 13 procent. SES, som är noterat på Eurolist, är främst aktivt i sydvästra Europa. NCR, som är noterat på New York-börsen, NYSE, tillhandahåller hård- och mjukvara samt service inom butiksautomation, inklusive ESL-lösningar. Dessa företag säljer system och service, både direkt och via indirekta kanaler. Även andra uppstickare fortsätter att testa marknaden, hittills utan installationsbas eller beprövad teknik.

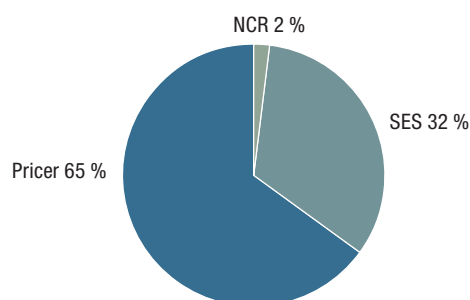
Skillnader i erbjudanden

De tre ESL-leverantörernas erbjudanden skiljer sig åt i flera avseenden, bland annat överföringsteknik, överföringskapacitet, batteriernas livslängd, en- eller tvåvägskommunikation, kompatibilitet med andra butikssystem, skalbarhet, installationsprocess, kundservice, kontroll- och rapportfunktioner, etikettdesign och kundanpassning. I huvudsak finns tre konkurrerande ESL-tekniker i bruk: ett system som är baserat på infrarött ljus (IR) och tvåvägskommunikation som erbjuds av Pricer, ett system med högfrekventa radiovågor och tvåvägskommunikation som erbjuds av NCR samt det system som SES säljer och som använder lågfrekvent radiobaserad teknik och envägskommunikation. IR är den dominerande tekniken.

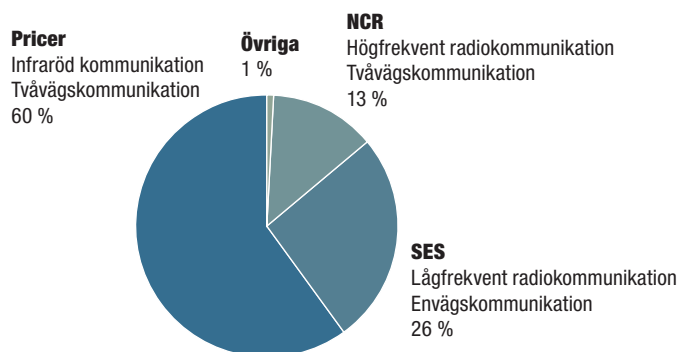
Marknadsandelar i världen i antal ESL



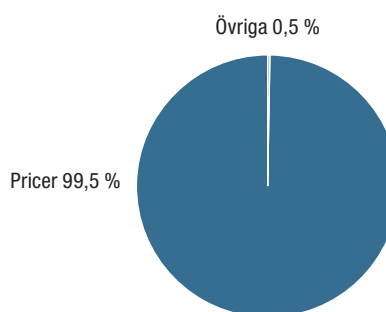
Marknadsandelar i Frankrike i antal ESL



Tvåvägskommunikation har 73 % av marknaden



Marknadsandelar i Japan i antal ESL

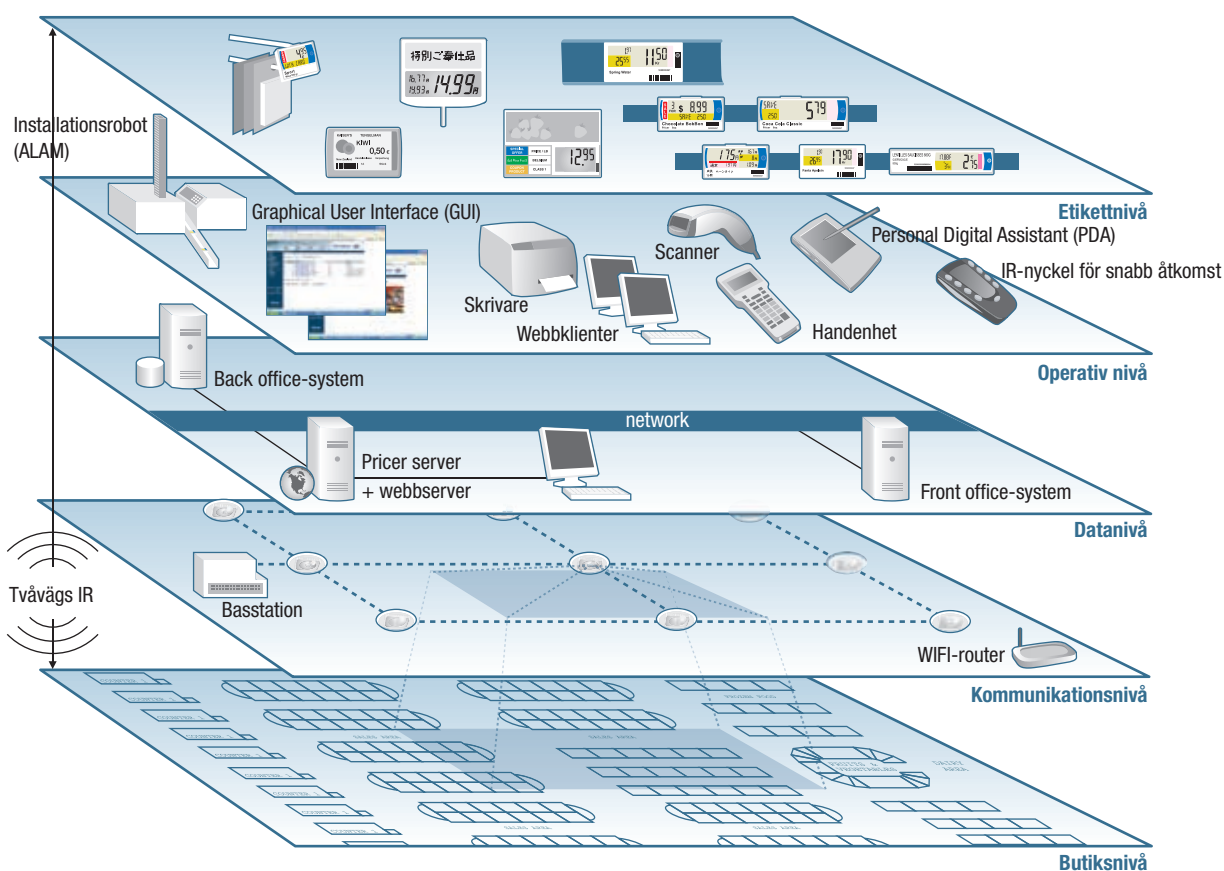


Beprövat informationssystem på hyllkanten

Pricers ESL-system är en helhetslösning för elektronisk pris-sättning 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 av butikernas marknadsföringsprogram. ESL kan också användas för att visa information om rabatter, försäljningsdatum och bonuspoäng.



Pricers system

Den grafiska presentationen av Pricer system visar butiksmiljön och de viktigaste beståndsdelarna i systemet. Lösningen är komplex med kan förenklas för att beskriva processen och den miljö där den finns. Systemet kan beskrivas som hierarkiskt där varje nivå betjänar eller betjänas av parallella nivåer. Pricers etiketter finns på **etikettnivån** allra högst upp, eftersom det är hårdvaran som definierar lösningen, det vill säga pris och information som visas på hyllkanten.

Lösningens centrala tekniska komponenter beskrivs i de olika nivåerna nedanför. Nivåerna är i tur och ordning den **operativa nivån** som består av de verktyg som behövs för att kunna sköta systemet, från mjukvarans GUI till installationsroboten för att förbereda ESL-etiketterna till webbklienter för systemdrift.

Därefter följer **datanivån** som består av systemarkitekturen och utgör en grafisk beskrivning av informationsflödet, från butikens back office till Pricers system, i form av produktfiler som uppdateras innan eti-

ketterna på hyllkanten uppdateras av nästa nivå, kommunikationsnivån.

Kommunikationsnivån använder flera trådlösa tekniker. I centrum finns infraröd kommunikation med butiken som möjliggör överföring av stora mängder data till och från etiketterna. I och med att WIFI får allt större spridning kan Pricers system nu integreras med annan trådlös teknik för olika handenheter eller för Ethernet-anslutning.

Slutligen finns **butiksnivån** där allt börjar på riktigt.

Beprövad lösning

År 2006 hade mer än 43 miljoner Pricer- och Eldat-etiketter installerats världen över och företaget stod för nästan två tredjedelar av alla ESL-installationer globalt, vilket är ett tydligt bevis på både funktionellt och tekniskt ledarskap. Efter förvärvet har Pricer utöver de egna produkterna kunna erbjuda Eldats sortiment. Pricers produkter säljs under två varumärken, standardplattformen Promoline och de avancerade Continuum-etiketterna.

Continuum-familjen erbjuder butikerna än mer avancerade funktioner i takt med att deras prisscenarion blir allt mer komplexa och pixelbaserade displayer blir allt vanligare. Continuum-etiketterna innehåller fält för alfanumeriska tecken och kan utöver produktpriset även visa skriftlig information. Etiketterna har inte bara en modern design med större LCD-display, utan innehåller även en funktion som gör det möjligt att visa rullande textinformation. Butiken kan på så sätt använda etiketterna för både marknadsföring och avancerad kampanjinformation. En ny version av programvaran har släppts för att kunna stödja de avancerade funktionerna i Continuum-etiketterna liksom EPOP- och Dot Matrix-etiketterna. Programmet innebär ytterligare förbättring av prestanda, funktion och tillförlitlighet.

Marknadens intresse för den pixel-baserade Dot Matrix-etiketten var stort under året med många nya installationer. Information på etiketterna visas på en extremt detaljrik display. Detta innebär att skärmen i princip kan visa vad som helst, från logotyper för varumärken och text i punktlistor till inscanningsbara streckkoder och tidsbaserade reklambudskap.

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 de för Carrefour och Casino. Efter den första installationen av ESL-systemet stödjer Pricer kunderna med underhåll och utbildning av kundens egen supportpersonal och erbjuder förstahandssupport direkt eller via samarbetspartners.

En annan 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, Automatic Labelling and Addressing Machine (ALAM). 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 ihop rätt ESL med rätt produkt 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.

Infraröd tvåvägskommunikation

Pricer deltar aktivt i detaljhandelns utveckling genom nära samarbeten med sina kunder och genom att ständigt uppgadera 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 en mycket tillförlitlig kommunikationsmetod i butiksmiljö. Tekniken står också mycket bra emot störningar. IR-systemet är helt kompatibelt med radiobaserade system i butiken, såsom trådlös kommunikation och WIFI, övervakningssystem och antistöldsystem. Pricers system kan hantera mer än 50 000 uppdateringar per timme, vilket är fler än något annat ESL-system.

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 är självkontrollerande och för ledningen är tvåvägskommunikationen positiv genom att den när som helst kan kontrollera systemets status.

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

ESL garanterar precision och lönsamhet

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, exempelvis "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 också 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 marknadsföring i butiken och visa komplexa prisscenarion och bilder för bättre kommunikation med olika kundgrupper.

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 enkla prisändringar och eliminerar nästan allt manuellt 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.

Minskade förluster i försäljning och lönsamhet

Manuell prismärkning är mycket tidskrävande och leder till direkta kostnader i form av personalkostnad och ersättning

till kund. Dessutom leder det till minskad försäljning på flera sätt. Ett exempel på detta är så kallade mikropreisändringar 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 de emellertid genomföras och bidra till högre lönsamhet. En annan faktor som minskar försäljningen men som kan avhjälpas med ett ESL-system är problem med avsaknad av etiketter. Om det inte finns etiketter kan kunden reagera med att välja en konkurrerande produkt eller inte köpa varan. Med Pricers etiketter minskar detta problem avsevärt eftersom de sitter fast på hyllkanten och tvåvägskommunikationen gör att systemet varnas om etiketten avlägsnas.

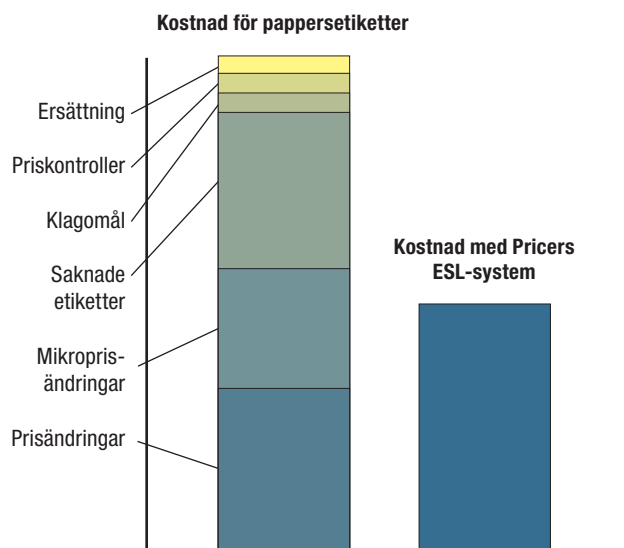
Brister i prisintegritet, det vill säga att priset på hyllan och i kassan är detsamma, är ett omfattande och onödigt problem inom detaljhandeln. Att prisförändringar genomförs i kassan men inte på hyllkanten medför stora kostnader eftersom de flesta avvikelser är till kundernas fördel. Detta betyder 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 kunden rätt ekonomiska signaler.

Nöjdare kunder och personal

En viktig faktor för kunden är att priset är synkroniserat mellan kassan och hyllan. 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 lagerinformationen genom att butikspersonalen kan kontrollera lagernivåer, beställningar, leveransdatum och staplingsutrymme direkt på hyllan och snabbt svara på kundernas frågor. ESL ökar inte bara kundservicen, 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 försöker förbättra produktiviteten i butikerna men samtidigt brottas med brist på arbetskraft.

Investeringen intjänad på knappt ett 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 nästan ett år.



En butik som gör prisändringar manuellt har ofta högre kostnader än en butik med ett ESL-system. Utöver kostnadsbesparingar kan en ESL-utrustad butik ytterligare öka omsättningen genom aktiva prisstrategier för att öka försäljning och lönsamhet, vilket gör effekten av ett ESL-system ännu tydligare.

Ovanstående uträkning och uppskattad kostnad är baserad på en genomsnittlig butik med 2 000 m² i butiksytta, 10 000 installerade ESL, en årlig försäljning på 150 MSEK och en arbetskostnad på 200 kr/tim, som genomför cirka 400 prisändringar/vecka. All statistik är tagen från riktiga butiksfall.

Prisintegritet –

samma pris i kassa och på 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 prisle
- minska personalberoendet
- förbättra servicen till kunderna
- eliminera priskontroller
- förkorta kassatiderna
- minska risken för att en vara tar slut
- minska antalet klagomål
- undvika personalkonflikter
- öka produktiviteten
- minska personalkostnaderna
- genomföra effektivare priskampanjer
- få bättre kontroll över hyllorna

Flexibilitet för tillväxt och nya marknader

Pricers affärsmodell är flexibel och bygger på att i varje skede av företagets och marknadens utveckling anpassa organisationen för att möta nya och föränderliga behov.

Försäljning

Försäljningsprocessen i en business to business-miljö kan se ut på olika sätt. Med tanke på att Pricers system och lösningar kan och kommer att påverka hela butikens IT-miljö följer handlarna en väldefinierad utvärderings- och inköpsprocess innan systemet implementeras. Den omfattar begäran om information, tekniska labbtester, demonstrationer och besök i butikerna. Dessa aktiviteter påverkar i väsentlig utsträckning Pricers marknadstäckning och resurser.

Pricer har därför valt att anpassa sin försäljningsprocess så att den matchar resurserna enligt olika prioriteringar och förväntat resultat. Verksamheten har främst varit inriktad på direktförsäljning, medan marknaden lär och tar till sig ESL-system. Pricer har till stor del litat på sina stora kunder för att öka utbredningen, vilket även kommer att ske fortsättningsvis. Ytterligare en viktig faktor för att öka marknadspenetrationen och nå framgång även framöver är de starka partnersamar-

beten som arbetar på projektbasis. Endast undantagsvis har Pricer beviljat exklusiva marknadsrättigheter eftersom företaget vill behålla kontroll och kundkontakt själv.

I takt med att marknaden mognar kommer direktförsäljningen att bli allt tyngre. Resultatet kommer att bli mer indirekt försäljning för Pricer. Fram till dess är den direkta försäljningskanalen den mest logiska och beprövade metoden för ökad försäljning.

Pricer använder sig av en KAM-strategi (Key Account Management) för att nå detaljhandeln. Försäljningsorganisationen är uppdelad på fyra affärsenheter, i Stockholm, Paris, USA och Tel Aviv, som alla har helt olika marknadssituationer. Varje affärsenhet har en Area Sales Manager och Key Account Managers (KAM), och stöds av Pricers internationella nätverk av partnersamarbeten.

Det är viktigt att nämna att den starka IT-komponenten i ESL-lösningarna tillsammans med butikskedjornas IT-avdelningar bildar ett betydande tekniskt fokus vid försäljning. Återförsäljarna eller agenterna måste därför antingen ha gedigen erfarenhet av detaljhandeln eller mycket goda IT-kunskaper. Även KAM måste ha mycket goda kunskaper på området.

Pricer delar in marknaden i tre kategorier efter aktivitetsnivå, utsikter, marknadsandel och penetration:

KAM med återförsäljarstöd/KAM direktförsäljning:

- Marknader där drivkrafterna är som störst, marknader som håller på att mogna och marknader med hög tillväxt där marknadspenetrationen är stor eller väntas bli stor och där Pricer förväntar sig en stor marknadsandel.
- I den här kategorin ingår Japan, Frankrike, USA, Spanien och Sverige.

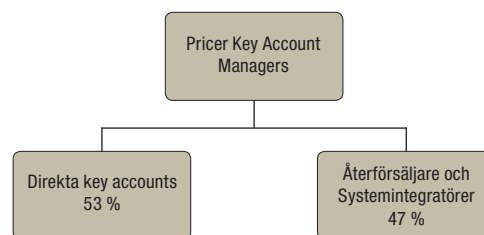
Återförsäljare med KAM-stöd/återförsäljare och ombud:

- Marknader som visar tecken på att utvecklas, där marknadspenetrationen för närvarande är liten, vanligtvis i utkanten av mognare marknader, och där både bristande resurser och stora kulturella hinder gör att lokal representation behövs.
- I den här kategorin finns Belgien, Italien, Tyskland, Danmark, Storbritannien, Korea, Taiwan, Sydafrika, Grekland, Finland, Norge och Schweiz.

Framtida konton/återförsäljare på projektbasis:

- Marknader där de största dagligvaruaktörerna finns, men där aktiviteten är låg på grund av exempelvis framväxande ekonomier.
- I den här kategorin finns övriga Europa, Amerika och Kina.

Beroende på resurser och mognaden i branschen kan en kombination av alla tre försäljningsstrategier i vissa fall tillämpas. Exempel på detta är USA och Storbritannien.



Pricer samarbetar med två olika typer av återförsäljare för kontakterna med marknaderna, nämligen elektronik- och teknikleverantörer samt systemintegratörer med inriktning mot detaljhandeln.

Två exempel på mycket lyckade samarbeten är Ishida och Teraoka i Japan. Båda är världsledande tillverkare av vågar för detaljhandeln och livsmedelsindustrin. Samarbetena har säkrat den japanska marknaden och Pricers ledande ställning. Andra viktiga samarbetspartners är IBM och StoreNext i USA, Toshiba i Europa, Worksystem i Belgien, ETIM i Ryssland och ESELBE i Italien.

När en marknad väl har valts ut följer Area Sales Managers en fastställd försäljningsprocess fram till avslut. När som helst under processen kan den presumtiva kunden klassificeras som Key Account, det vill säga en viktig kund, av Area Sales Manager för att mer resurser ska kunna satsas. Det finns ingen specifik definition av Key Account utan det kan avse ett konto som kan generera stora intäkter, ett konto med stor potential eller ett viktigt konto på marknaden. Pricers försäljningsprocess innebär att resurser kan läggas där det finns troliga affärsmöjligheter och där avslut kan göras effektivt.

När ett avtal väl har tecknats, vare sig det är med återförsäljare eller har tecknats direkt, genereras löpande intäkter genom efterförsäljningsstöd och andra tjänster. Dessa intäkter står för totalt fem procent av de återkommande intäkterna under fem år innan kunderna börjar utvärdera ersättningsprogram.

Kundservice och Professionella lösningar

Pricer har utvecklat ett brett utbud av tjänster för att möta den allt mer globala spridningen av företagets lösningar och verksamheter. 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 länkning 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.

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. Produktledningsorganisationen utvärderar och initierar utveckling av nya produkter och avveckling av befintliga produkter. Organisationen ansvarar också för produktens hela livscykel inklusive marknadsintroduktion.

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 utveckla nya system internt för att säkra kärnkompetensen. 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. Under 2006 togs nästa naturliga steg. PIER:s teknik överfördes och utnyttjades i gemensamma produktutvecklingsprojekt inom moderbolagen.

Appulse, som är Pricers partner för utveckling av programvaror, är ett annat exempel. Appulse är specialiserat på utveckling av programvaror för detaljhandeln. Genom den kompetens Appulse besitter kan Pricer möta kundernas be-

hov av system- och mjukvaruutveckling till konkurrenskraftiga priser och hög kvalitet. I och med att den nya generations system nu är klart och har tagits i drift sålde Pricer sitt innehav under 2006 i enlighet med den plan som fastställdes redan vid starten.

En viktig händelse för Pricers forsknings- och utvecklingsverksamhet under 2006 var förvärvet av Eldat. I linje med den kundstyrda utvecklingsstrategin bildades ett designcenter av Eldats forsknings- och utvecklingsverksamhet. Det ska främst satsa på att uppfylla förväntningarna från den sammanslagna Pricer-koncernens största kunder.

Fokus ligger på att implementera tekniskt avancerade mjukvaruutvecklingsmetoder för att ytterligare förbättra effektiviteten och få större kostnadsfördelar. För att snabbare kunna reagera på marknadens efterfrågan håller Pricers forsknings- och utvecklingsavdelning på att successivt införa en flexibel utvecklingsprocess. Väldefinierade ansvarsområden för verksamhet och kvalitet garanterar att målen för kvalitet, kostnader och funktion nås under hela projektet.

Pricer fortsätter att patentskydda den egna produktutvecklingen. Företaget har en allt mer fokuserad och selektiv patentpolicy enligt vilken patentets skydd och potentiella värde värderas mot geografisk täckning och tillhörande kostnader.

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. Förvärvet av Eldat och dess leverantörer följer Pricers produktionsstrategi med många olika produktionspartners och samarbeten i försörjningskedjan. Investeringar har gjorts i en modulindeldad testplattform som möjliggör cellinjetillverkning istället för det löpande band som tidigare använts. Dessa investeringar, tillsammans med en högre grad av mekanisering i fabrikena, är nödvändiga för att öka produktiviteten och säkra kvaliteten vid masstillverkning. Merparten, cirka 80 procent, av varorna fraktades till sjöss. RoHS-programmet (begränsning av farliga ämnen) slutfördes under 2006 och alla Pricers produkter följer nu EU-direktiven. Samtliga leverantörer är ISO-certifierade och återfinns i Hongkong, Kanada, Kina, Storbritannien och Sverige.

Finansiell styrning

Ekonomiskt ansvar och befogenhet är strukturerat och delegerat i organisationen, vilket innebär att affärsansvaret är fördelat 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 månadsboks- slut. Konsoliderad resultaträkning tas fram månadsvis och balansräkning för koncernen kvartalsvis.

En kundorienterad organisation

Pricers företagskultur kännetecknas av lyhördhet och korta beslutsvägar och organisationen arbetar kund- och processorienterat. I augusti 2006 slutfördes förvärvet av den israeliska konkurrenten Eldat, och integreringen av de båda företagen pågår. Personalminskningar har gjorts i Stockholm, Paris och Tel Aviv för att minska kostnaderna och effektivisera organisationen. Eftersom de båda företagen hade mycket likartad organisation och personal har införlivandet gått smidigt.

Kompetensbyggande

Under 2006 genomförde Pricer AB ett ledarutvecklingsprogram. Detta genomfördes genom ett coachningsprogram för ledare och kurser i ledarskap och personlig utveckling. Pricers personal uppmuntras att söka ny kunskap inom sina områden och gå utbildningar för att förbättra sin kompetens.

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.

Medarbetarna i siffror

Vid utgången av 2006 hade Pricer-koncernen 110 (112) medarbetare. Dessa fördelar sig på 41 (43) i Pricer AB, 28 (15) i Pricer SAS, 37 (0) i Pricer E.S.L. Israel Ltd, 4 (4) i Pricer Inc. och 0 (2) i PIER AB. Av medarbetarna är 22 (21) procent

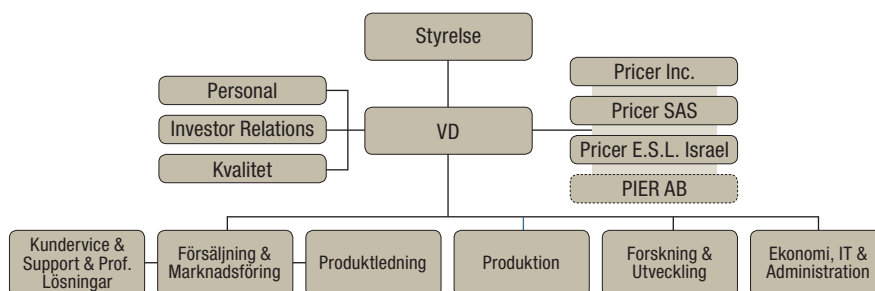
kvinnor. Pricer arbetar aktivt för en jämnare könsfördelning på samtliga funktioner och uppmuntrar mångfald. Hälsoriskerna inom Pricer är små, och varje år genomförs arbetsmiljörevisioner. Sjukfrånvaron i Pricer är fortsatt mycket låg och under 2006 uppgick den till endast 0,8 (1,1) procent. Under 2006 ökade antalet anställda från 62 till 110 i de helägda bolagen och minskade från 50 till 0 i de delägda bolagen. Antalet anställda påverkades av förvärvet av Eldat och försäljningen av Appulse under 2006.

Legal struktur

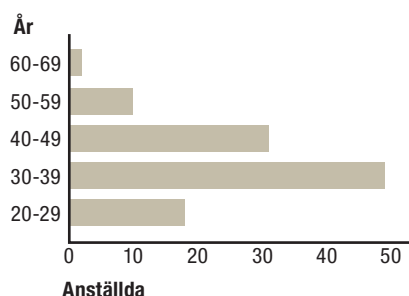
Pricer AB (publ) är moderbolag i Pricer-koncernen. Verksamheten bedrivs, förutom i moderbolaget, i Pricer SAS i Frankrike inklusive en filial i Spanien, Pricer E.S.L. Israel Ltd (före detta Eldat Communication Ltd) i Israel och Pricer Inc. i USA. Pricers aktier i Appulse Retail Software Solutions Private Ltd. i Indien såldes under 2006.

Medarbetarpolicy

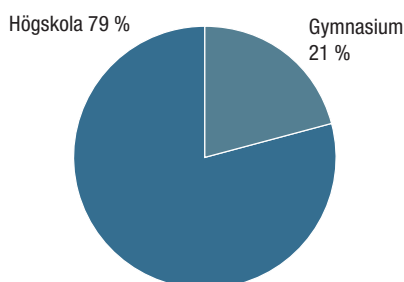
På Pricer arbetar vi i en internationell och mångkulturell miljö. Hög kompetens, professionalism och ansvar med fokus på kunder och marknad genomsyrar kulturen, organisationen och vårt sätt att göra affärer. Vi värdesätter öppenhet, framåtanda och ett positivt tänkande hos våra medarbetare. Tydlig kommunikation,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



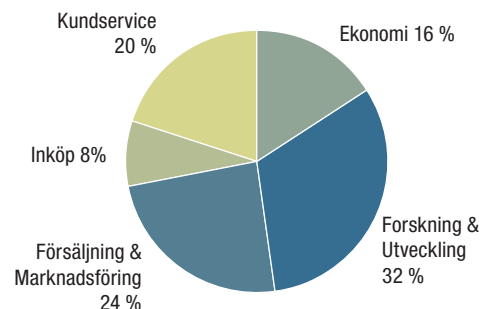
Åldersfördelning



Utbildningsnivåer



Anställda per funktion





Pricer-aktien

Pricers B-aktie är noterad på OMX lista Nordic Small Cap. En handelspost motsvarar 10 000 aktier. Aktiekapitalet i Pricer uppgick den 29 december 2006 till 101 613 220 SEK. Antalet aktier uppgick till 1 016 132 200 fördelat på 2 285 547 A-aktier och 1 013 846 653 B-aktier, alla med ett kvotvärde 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 2006 genomförde Pricer en apportemission. Pricers förvärv av konkurrenten Eldat slutfördes den 14 augusti 2006. Pricer förvärvade 100 procent av aktierna i Eldat och emitterade 261,8 miljoner nya aktier (B-aktier). De nyemitterade aktierna registrerades hos Bolagsverket och överfördes till de nya aktieägarnas VPC-konton.

För att öka Pricer-aktiens tillgänglighet för amerikanska investerare finns genom Bank of New York ett ADR-program (American Depositary 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 2006

Aktiekursen vid årets början låg på 1,13 SEK och slutade året på 0,71 SEK. Högsta stängningskurs under året var 1,30 SEK, vilken noterades den 5 januari och 10 februari, och lägsta stängningskurs på 0,63 SEK noterades den 13 december. Det totala börsvärdet den 29 december 2006 uppgick till 700 MSEK.

Under helåret 2006 omsattes 875 470 542 aktier till ett sammanlagt värde av 894 195 729 SEK, vilket i genomsnitt motsvarar 3 487 930 aktier till ett värde av 3 562 533 SEK per handelsdag. Antalet avslut blev 29 771 för helåret, vilket i genomsnitt motsvarar 119 per handelsdag. Avslut har skett varje dag.

Utdelning

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

Teckningsoptioner

Pricer hade inga teckningsoptioner per den 31 december 2006. Aktieägarna godkände dock ett nytt program på extra stämma i mars 2007.

Ägarstruktur

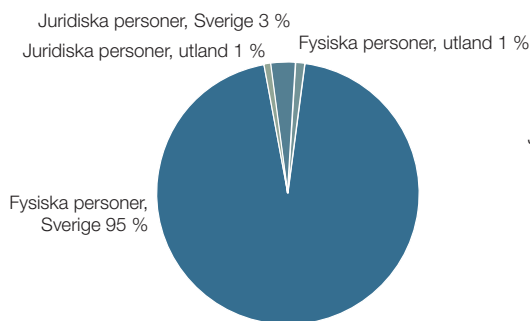
Antal aktieägare uppgick per den 29 december 2006 till 24 759. De tio största ägarna svarade för 52 procent av antalet aktier och 53 procent av rösterna. Juridiska personer svarade för 65 procent av såväl antalet aktier som antalet röster, och det utländska ägandet uppgick till 44 procent av antalet aktier och 43 procent av antalet röster.

Ägarstruktur per 29 december 2006

Antal aktier	Andel aktie-ägare	% av aktie-ägarna	Antal aktier	% av kapital	% av röster
1- 1 000	6 999	28	3 354 282	0,33	0,33
1 001- 10 000	12 360	50	50 288 061	4,95	4,92
10 001- 100 000	4 727	19	142 062 127	13,98	13,89
100 001-	673	3	820 427 730	80,74	80,86
Total	24 759	100	1 016 132 200	100,00	100,00

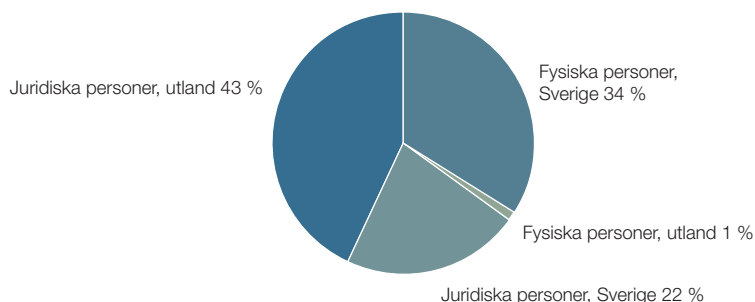
Källa: VPC

Aktieägarkategorier 29 december 2006

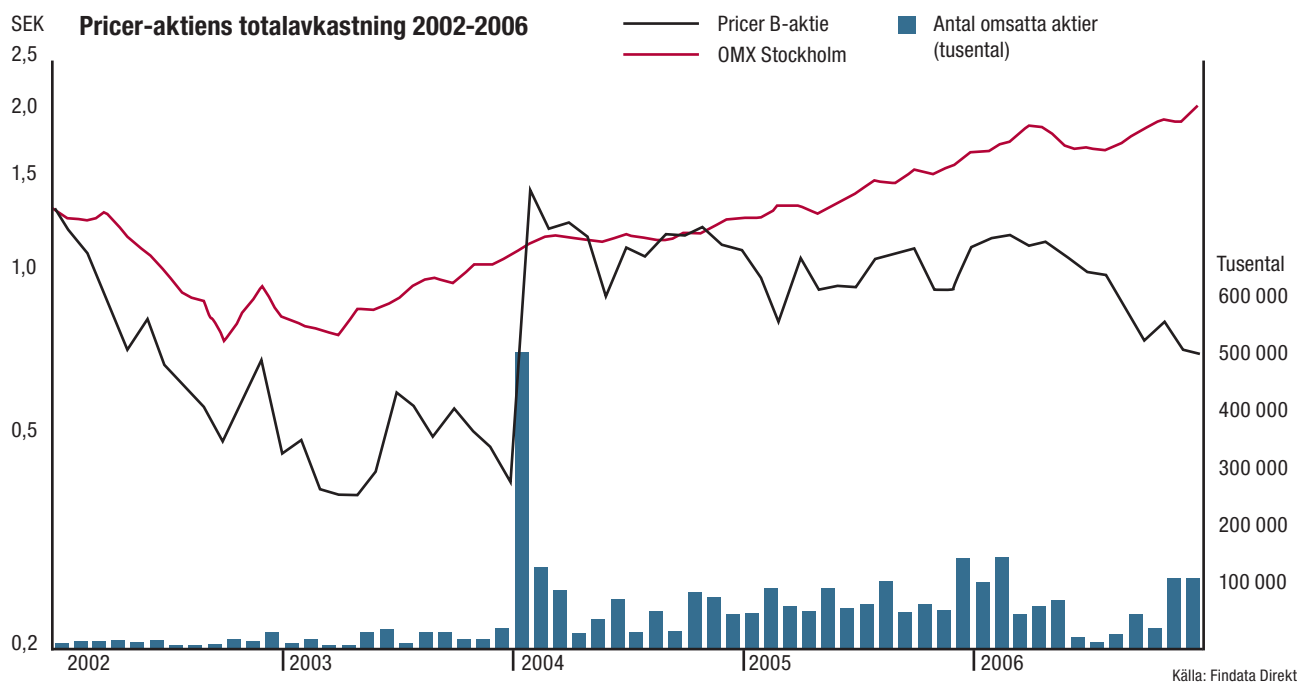


Källa: VPC

Röster 29 december 2006



Källa: VPC



Större aktieägare per 29 december 2006

Ägare	A-aktier	B-aktier	Antal aktier	Röster, procent	Innehav, procent
Brightman Almagor Friedman Trustees*	-	187 338 646	187 338 646	18,27	18,44
Grimaldi, Salvatore inkl. bol.	2 110 600	103 157 561	105 268 161	11,09	10,36
Straumur-Burdaras	-	104 816 666	104 816 666	10,22	10,32
D. Carnegie AB	17 690	30 551 198	30 568 888	2,99	3,01
Danielsson, Erik inkl. bol. och fam.	6 667	29 361 886	29 368 553	2,87	2,89
Egeria B.V	-	18 220 500	18 220 500	1,78	1,79
Fjärde AP-fonden	-	17 770 800	17 770 800	1,73	1,75
Goldman Sachs International LTD, W8IMY	-	17 560 917	17 560 917	1,71	1,73
DNB NOR Bank ASA	-	11 449 969	11 449 969	1,12	1,13
Swebank Luxembourg S.A.	-	8 942 327	8 942 327	0,87	0,88
De 10 största ägarna	2 134 957	529 170 470	531 305 427	52,65	52,30
Övriga	150 590	484 676 183	484 826 773	47,35	47,70
Totalt	2 285 547	1 013 846 653	1 016 132 200	100,00	100,00

*Eldats tidigare ägare

Källa: VPC

Data per aktie, 2002-2006

SEK per aktie	2006	2005	2004	2003	2002
Resultat	-0,05	-0,05	-0,09	-0,15	-0,14
Utdelning	-	-	-	-	-
Eget kapital	0,35	0,20	0,15	0,18	0,23
Kassaflöde	-0,05	-0,09	-0,11	-0,10	-0,19
P/S-tal	1,48	2,37	2,60	2,30	2,05
Med hänsyn till full utspädning:					
Resultat	-0,05	-0,05	-0,09	-0,11	-0,13
Eget kapital	0,35	0,20	0,15	0,23	0,25
Kassaflöde	-0,05	-0,09	-0,11	-0,08	-0,19
P/S-tal	1,48	2,37	2,60	3,10	2,25
Börskurs:					
årshögsta	1,30	1,17	1,69	0,67	1,49
årslägst	0,63	0,78	0,49	0,38	0,39
vid årets slut	0,71	1,13	1,15	0,43	0,48
Antal aktier, 31 dec, tusental	1 016 132	754 332	560 435	451 870	332 233
Marknadsvärde 31 dec, MSEK	721	852	645	192	159
Genomsnittligt antal aktier, tusental	853 234	684 314	512 485	335 479	299 896
Börskurs 31 dec/ eget kapital, %	204	560	780	243	215

Aktiekapitalets utveckling, 2002-2006

Kapitalets utveckling, 2002–2006			Förändringar av aktiekapital	Totalt aktiekapital,	
År		Ökning av antal aktier	MSEK	MSEK	
2002	Nyemission	93 673 594	332 232 579	9,4	33,2
2003	Nyemission	119 637 686	451 870 265	12,0	45,2
2004	Nyemission via utnyttjande av optioner T08B	108 564 576	560 434 841	10,9	56,0
2005	Nyemission	193 897 359	754 332 200	19,4	75,4
2006	Apportemission	261 800 000	1 016 132 200	26,2	101,6

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 och utnyttja den växande efterfrågan. Samtidigt innebär allt företagande och aktieäggande ett visst risktagande. Flera riskfaktorer kan komma att påverka Pricers verksamhet. Därför måste dessa risker men även affärsmöjligheter beaktas vid en bedömning av bolaget och dess framtida utveckling. Nedan beskrivs några av de faktorer som kan vara av stor betydelse för bolagets framtida verksamhet, resultat och ställning. 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 bland annat skapa partnersamarbeten och själv betjäna 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. Det finns risk för att anställda med nyckelkompetens lämnar sin tjänst. Genom kunskapsöverföring och dokumentation av arbetsprocesserna söker Pricer säkerställa att kompetensen behålls inom företaget.

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

Konkurrenter. Efter förvärvet av Eldat finns det i dagsläget två företag med liknande produkter som konkurrerar med Pricer om andelar på ESL-marknaden. En strukturering av

branschen, till exempel att någon eller några konkurrenter lierar sig med en stark partner, skulle kunna innebära ett hot mot övriga aktörer på marknaden. 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 teknik som Pricer använder erbjuder snabbare överföringshastighet än den konkurrerande radiovågstekniken och är den vanligaste tekniken i ESL-system. Det är dock möjligt att ny teknik kan utgöra ett hot i framtiden. Hittills har inte Pricer hittat någon teknik som utgör ett tydligt hot mot företagets teknik. Utvecklingskostnaderna för ESL-system har varit mycket stora och det kan inte uteslutas att det kan krävas stora insatser i framtiden för att upprätthålla bolagets konkurrenskraft.

Patent. Pricer skyddar sina produkter i den mån det går genom patent. Det finns emellertid inga garantier för att bolagets nyutvecklade produkter kan patenteras, att nuvarande och framtida applikationer faktiskt kan patenteras eller att de patent som bolaget har fått räcker för att skydda bolaget. Risk föreligger dessutom för kostsamma patenttvister som kräver uppmärksamhet från ledningen.

Finansiell riskhantering och valutarisker. Se not 26

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 på en marknad där penetrationen ännu är försumbar, men där potentialen har beräknats till mellan sex och tio miljarder etiketter. Pricer är väl positionerat för att möta en ökande efterfrågan.

Kunder. Pricer har en stark marknadsnärvaro, ett starkt varumärke i dagligvaruhandeln och marknadens bredaste installationsbas med över 3 000 installationer i drift hos prestigefyllda kunder.

Erbjudande och produkter. Tack vare flera års kontinuerlig utveckling bedömer Pricer att bolaget har en modern och rationell teknisk plattform som möjliggör marknadens mest effektiva och högpresterande system. Plattformen 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 på en lönsam 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

Ikke 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 2006. Belopp inom parentes avser föregående år.

Koncernen består av moderbolaget Pricer AB samt de helägda dotterbolagen Pricer SAS, Pricer E.S.L. Israel Ltd (tidigare Eldat Communication Ltd), Pricer Inc., Pricer Communication AB, Pricer Consulting AB, Pricer GmbH samt det delägda dotterbolaget Pricer Ishida Explorative Research (PIER) AB.

Koncernen är organiserad med huvuddelen av verksamheten i moderbolaget, som ansvarar för utveckling, produktledning, inköp, försäljning till dotterbolag och vissa marknader och kundservice. Pricer E.S.L. Israel Ltd förvärvades under 2006 och ansvarar för produktlinjen Eldat samt kommer alltmer att vara involverat i utveckling av nya produktsystem. Dotterbolagen i Frankrike och USA svarar för försäljning och kundservice på respektive närliggande marknader. Verksamheten i övriga bolag är av ringa omfattning.

Verksamhet

Förvärvet av Pricer E.S.L. Israel Ltd (tidigare Eldat Communication Ltd) genomfördes den 14 augusti. Detta har förstärkt Pricers position som den ledande leverantören av avancerade elektroniska informationssystem (Electronic Shelf Label, ESL) till detaljhandeln. Förvärvet ger Pricer en global marknadsandel på över 60 procent, mätt i antal ESL-etiketter, vilket ytterligare främjat Pricers satsningar inom denna marknad. Pricer förvärvade 100 procent av aktierna i Eldat och emitterade i gengäld 261,8 miljoner B-aktier vilket gav Eldats aktieägare 25,8 procent ägande i Pricer. Värdet av transaktionen var cirka 250 MSEK. Verksamheten i Pricer Israel ingår i koncernen från förvärvstillfället, 14 augusti. I samband med att transaktionen fullbordats har en omorganisation genomförts för att uppnå de synergier som förvärvet möjliggör. Pricers och Eldats verksamheter i Frankrike har slagits ihop och de kombinerade resurserna inom produktutveckling förväntas leda till bättre resursutnyttjande.

I juni sålde Pricer sitt 51-procentiga innehav av aktierna i Appulse Retail Software Solutions Private Limited, New Delhi, Indien till de återstående delägarna i bolaget. Appulse arbetar med utveckling av mjukvara som tillsammans med andra applikationer används i Pricers ESL-system. Pricer har tillsammans med Appulse fullbordat utvecklingen av nästa generations programvara och ägandet var inte längre motiverat samt att Pricer beslutat att satsa på kompetens för utveckling av mjukvara i Sverige och Israel. Affärsrelationen mellan Pricer och Appulse kommer att fortsätta framöver, baserat på upparbetad erfarenhet och kunskap.

Under 2006 präglades verksamheten av förvärvet och samgåendet med Pricer Israel. Utveckling av ESL-marknaden i Japan har fortsatt, om än med en lägre takt än tidigare år eftersom inget större installationsprojekt (sk. roll-out) pågått. Pricer har för tredje året i rad tecknat ett större avtal med Carrefour, Frankrike, världens näst största detaljhandelskedja. Ett utbytesprogram inleddes under året hos tyska Metro Cash & Carry för att ersätta gamla installationer med

modernare system. Pricer Israel har framgångsrikt fortsatt att leverera system till Casino i Frankrike och fullbordade krävande installationer till närmare 20 stormarknader hos Carrefour i Spanien. Intresset för ESL-system i USA fortsätter och en pilotinstallation hos en stor detaljhandelskedja förväntas leda till installationsprojekt under 2007.

Betydande insatser har fortsatt att genomföras inom produktutveckling av både hårdvara och mjukvara. Pricer eftersträvar att ligga i framkant i systemutveckling och anpassning till nya teknologier och kunders specifika krav. Pricer utvecklar kontinuerligt systemet för att uppnå kostnads- och tillverkningsfördelar. Under 2006 flyttades delvis programvaru-utveckling från Appulse, Indien till Pricer i Stockholm. Nya komponenter i ESL-systemet lanserades framgångsrikt under året med fler funktioner och med lägre kostnader vilket leder till förbättrade marginaler.

Vid utgången av 2006 hade Pricer totalt mer än 3 000 butiksininstallationer i världen, inklusive system från dotterbolaget Pricer Israel. Dessa butiker finns främst i Japan, Frankrike och Tyskland.

Marknad och försäljning

Marknaden för ESL fortsätter enligt Pricers bedömning att utvecklas positivt. Signalerna från de geografiska marknader som Pricer prioriterar är tydliga och ett flertal detaljhandelskedjor har tagit beslut om eller inlett projekt för att inkludera ESL som ett operativt verktyg i automatiseringsprocessen. Pricers bedömning är att bolaget även under 2006 har behållit och ytterligare befäst sina marknadsandelar och sin position som marknadsledande ESL-leverantör, särskilt efter förvärvet av Eldat.

Orderingången för året uppgick till 303,4 (279,1) MSEK, motsvarande en ökning med 9 procent. Den bestod främst av order från Carrefour Frankrike om cirka 144 MSEK, Metro och Leclerc med 33 MSEK vardera. Orderstocken per 31 december 2006 uppgick till cirka 75 (107) MSEK och bestod främst av order från Carrefour och Leclerc i Frankrike, Metro i Tyskland och Ishida i Japan. Tidigare år har orderstocken inkluderat en order från Ishida för leveranser över flera år och förhandlingar pågår för att förnya återförsäljaravtalet med Ishida.

Pricers position i Europa fortsätter att stärkas. Pricer har valts som leverantör att fullborda införandet av ESL-system i Carrefours återstående direktägda hypermarkets i Frankrike efter att framgångsrikt ha utfört installationer under 2004 och 2005. Avtalet har resulterat i leveranser uppgående till cirka 157 MSEK till ett drygt 70-tal hypermarkets i Frankrike under året. Metro Cash & Carry, Tyskland beslutade i augusti 2006 att uppgradera till Pricers nya ESL-generation och tecknade ett ramavtal värt cirka 75 MSEK över tre år. Under året genomfördes leveranser för cirka 23 MSEK i enlighet med detta avtal. Avsikten är att ersätta nuvarande Pricer-system som installerades i alla tyska Cash & Carry-butiker från 1997. Avtalet omfattar även installationer i andra länder utöver Tyskland. Leveranser till detaljhandelskedjan Leclerc i Frankrike fortgår som en del av ett avtal för cirka 23 MSEK under 2006/2007. Pricer Israel fortsatte framgångsrikt under året installations-

projekt hos Casino i Frankrike med cirka 70 butiker samt cirka 20 hypermarkets hos Carrefour i Spanien.

Volymen av leveranser till den japanska marknaden utvecklades sämre än föregående år och inte enligt förväntan då inga större installationsprojekt genomfördes under 2006, i motsats till under 2005. Ishida fortsätter att marknadsföra Pricers produktlinje och återförsäljaren Teraoka marknadsför Pricers Israels produktlinje (Eldat) i Japan i syfte att säkra Pricers starka marknadsposition. Det är Pricers bedömning att den underliggande efterfrågan för ESL-system i Japan fortsätter att växa.

På den amerikanska marknaden är signalerna fortsatt lovande generellt och särskilt från kunder med pilotinstallationer. I ett fall, en statlig myndighet som har tecknat ett betydande avtal att uppgradera butiksutrustning över tre år med Pricers återförsäljare IBM, pågår installationer och cirka 10 butiker förväntas levereras under 2007. Från en annan kund förväntas beslut om inköp av ESL-system under 2007.

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 med ett starkt tillskott från Pricer Israel med kunniga och erfarna ingenjörer. Under 2006 var insatserna inom produktutveckling fortsatt betydande och uppgick till 35,2 (37,4) MSEK, motsvarande 27 (35) procent av totala rörelseomkostnader och 9 (11) procent i jämförelse med omsättningen.

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. Under året har nya komponenter framgångsrikt lanserats med förbättrad funktionalitet och till en lägre tillverkningskostnad både för infrastruktur, kommunikationsplattform, chip och styrkort. Pricers policy är att patentskydda nya produkter.

En del av utvecklingen av mjukvara har flyttats under året från Appulse i Indien till Stockholm för att komma närmare övrig produktutveckling. Under året har arbetet med att möta kundernas behov av nya högkvalitativa och kundanpassade programvaror till Pricers system intensifierats.

Pricer har sedan tidigare ett långsiktigt samarbete med Ishida. I ett samägt bolag, PIER AB, bedrivs verksamhet som syftar till att utveckla ESL-system. I mars 2007 ledde detta samarbete till att Pricer licensierar ut rätten till Ishida att utveckla trådlösa grafiska display-etiketter, s.k. Dot Matrix för främst den japanska marknaden.

Nettoomsättning och resultat

Nettoomsättningen uppgick till 409,9 (325,8) MSEK, motsvarande en ökning med 26 procent. Om omsättning från det förvärvade Pricer Israel med 70,1 MSEK exkluderas, blev ökningen 4 procent. Leveranser under året gick främst till Carrefour i Frankrike och Spanien, till Casino i Frankrike och till

Ishida i Japan. Försäljningen till Casino, av Eldat-system, inkluderades dock i Pricer-koncernen bara under del av året.

Bruttoresultatet var 89,7 (64,7) MSEK och bruttomarginalen 22 (20) procent. Förbättringen i bruttomarginalen förklaras av lägre produktkostnader som ett resultat av den produktutveckling som ägt rum samt förbättrade försäljningspriser. Bruttomarginalen har förstärkts, kvartal för kvartal, från 16 procent i första kvartalet 2006 till 27 procent i fjärde kvartalet och förväntas förstärkas ytterligare. Marginalen påverkas negativt av avskrivning av immateriella rättigheter från förvärvet av Pricer Israel.

Rörelseomkostnaderna ökade till 130,7 (108,2) MSEK, motsvarande en ökning med 21 procent. Ökningen förklaras främst av förvärvet av Pricer Israel och inkluderar även engångskostnader i form av avgångsvederlag till chefer i detta bolag uppgående till cirka 5 MSEK.

Rörelseresultatet uppgick till -40,8 (-43,5) MSEK för året.

Finansnettot uppgick -8,3 (7,3) MSEK för året och består främst av negativa valutadifferenser på likvida medel i USD samt ränta på banklån. Under 2005 innehöll finansnettot positiva valutadifferenser.

Nettoresultatet uppgick till -48,0 (-36,4) MSEK.

Tillgångar och finansiell ställning

De totala tillgångarna uppgick 31 december 2006 till 494,4 (228,4) MSEK och bestod främst av goodwill och andra immateriella tillgångar hänförliga till förvärvet av Pricer Israel. Rörelsekapitalet uppgick vid årsskiftet till 76,1 (66,9) MSEK. Lagernivåer har ökat under året, särskilt i tredje kvartalet, på grund av senarelagda installationsprojekt för vissa kunder och inköp av vissa nyckelkomponenter med lång leveranstid. Detta för att förbättra tillgängligheten för leverans till kund. Likvida medel uppgick till 31,5 (69,5) MSEK. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -54,0 (-69,5) MSEK. För att säkerställa Pricers fortsatta betalningsförmåga skapades i augusti en bankfinansiering om 20 MSEK som i februari 2007 förlängts i sex månader till augusti 2007. Rörelsekapitalet i dotterbolaget i Israel är finansierat genom lokal kortfristig bankfinansiering uppgående till cirka 30 MSEK.

Pricers finansiella ställning förväntas att förstärkas som en konsekvens av större volymer och synergier från förvärvet av Pricer Israel. Förbättringen i framtida kassaflöde förutsätter att verksamheten utvecklas i enlighet med plan och att nuvarande kreditfaciliteter vidmakthållas. För att säkerställa tillgången till likvida medel har aktieägarna vid en extra bolagsstämma i mars 2007 godkänt styrelsens beslut om emission av konvertibla lån om tillsammans 74,9 MSEK. Dessa lån kan avropas fram till 15 augusti 2007 och förfaller 30 mars 2009. Lånen löper med cirka 8 procents ränta och kan kapitaliseras. Uppläggningsavgift och andra kostnader för denna finansiering uppgår till cirka 5 MSEK och kommer att kostnadsföras under lånens löptid. Pricers kassalikviditet uppgick till 99 (259) procent och har minskat som en effekt av minskade kundfordringar och likviditet samt ökade bankkulder, delvis som en effekt av förvärvet. Soliditeten uppgick till 71 (67) procent per 31 december 2006.

Förvaltningsberättelse (forts)

Pricer Israel konsolideras i Pricer-koncernen per den 14 augusti 2006 och de 261,8 miljoner nya aktier för förvärvet av Eldat har ökat antalet aktier i Pricer till 1.016,1 miljoner aktier. Ovanstående emission av konvertibler ger upphov till ytterligare 107,0 miljoner aktier vid full konvertering motsvarande knappt 10 procents utspädning, förutsatt att inte rântan kapitaliseras vilket leder till ytterligare utspädning.

Investeringar

De totala investeringarna, netto, uppgick till 9,9 (4,4) MSEK och bestod främst av produktionsverktyg, datorer och kontorsutrustning samt juristarvoden och utgifter i samband med förvärvet av Pricer Israel som delvis motverkats av förvärvad kassa i Pricer Israel ("negativ" investering). All produktutveckling, vilken uppgick till 35,2 (37,4) MSEK, kostnadsförs, se not 1 Redovisningsprinciper.

Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 288,9 (288,6) MSEK och resultatet efter finansiella poster var -39,2 (-35,1) MSEK. Moderbolagets likvida medel uppgick till 23,0 (56,1) MSEK per 31 december 2006.

Personal

Medelantalet anställda under 2006 uppgick till 102 (104) varav Appulse Ltd och PIER AB svarade för 24 (46). Antalet anställda per 31 december 2006 uppgick till 110 (112). För uppgifter om löner och ersättningar hänvisas till not 6.

Finanspolicy och valutarisker

Riskhanteringen styrs av en av styrelsen fastställd finanspolicy, se not 26.

Information om risker och osäkerhetsfaktorer

Pricers resultat och finansiella ställning påverkas av olika riskfaktorer som skall beaktas vid en bedömning av bolaget och dess framtidspotential. Dessa risker gäller främst utvecklingen av ESL-marknaden och bolagets möjlighet till finansiering. Mer information om affärsrisker och möjligheter framgår på sid 24 i årsredovisningen.

Förvärv av Eldat Communication Ltd

Den 14 augusti 2006 förvärvade Pricer AB 100 procent av aktierna i Eldat Communication Ltd och betalade med 261 800 000 nyemitterade B-aktier i Pricer AB. Bolaget är ett israeliskt bolag verksamt inom samma ESL-bransch som Pricer. Bolaget konsolideras i Pricer-koncernen per förvärvstidpunkten och har således bidragit till koncernens räkenskaper från 14 augusti 2006. Förvärvet omfattade bolaget där kundrelationer och produktteknologi, utöver goodwill, har identifierats som immateriella tillgångar i samband med fördelning av köpeskillingen. Se vidare not 35.

Styrelse

Förslag till styrelse vid årsstämma utarbetas genom den av styrelsen utsedda nomineringskommittén som utgörs av Salvatore Grimaldi, Emil Sunvisson, David Goldschmidt och John Örtengren. Vid en extra bolagsstämma den 14 mars 2007 invaldes Akbar Seddigh i styrelsen och Margareta Norrell Bergendahl lämnade den. 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 58.

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

Ett licensavtal har tecknats med Ishida för utveckling, marknadsföring och försäljning av trådlösa grafiska displayetiketter för främst den japanska marknaden. Ishida betalar Pricer i ett första skede cirka 14 MSEK som följs av ytterligare 21 MSEK, i form av varor eller kontanter, givet att vissa mål uppnås under de närmaste åren. Pricer får också en royalty baserad på volym.

En extra bolagsstämma den 14 mars 2007 godkände styrelsens beslut om emission av konvertibla lån om tillsammans 74,9 MSEK. Lånen kan konverteras till aktier till en kurs om 0,70 SEK senast den 31 mars 2009. Vid stämman valdes också Akbar Seddigh in i styrelsen.

Framtidsutsikter

Marknaden fortsätter enligt Pricer att utvecklas positivt med en ökning i total installerad bas och ett konkret intresse från flera större detaljhandelskedjor. Utvärderingar och förhandlingar med ett antal kedjor pågår kontinuerligt. Marginalerna förväntas förstärkas ytterligare genom lägre produktkostnader samt synergier från förvärvet av Pricer Israel. Pricer-koncernen förväntas visa vinst och därmed positivt kassaflöde under 2007.

Förslag till disposition beträffande bolagets förlust

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att ansamlad förlust i moderbolaget, 74 292 346 SEK, behandlas enligt följande:

Avräknas mot överkursfond	74 292 346
Summa	74 292 346

Någon utdelning till aktieägarna föreslås inte. 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	2006	2005
Nettoomsättning	2, 3	409 862	325 794
Kostnad för såld vara		-320 141	-261 099
Bruttoresultat		89 721	64 695
Övriga rörelseintäkter	4	-	46
Övriga rörelsekostnader	5	-161	-
Försäljningskostnader		-48 951	-38 162
Administrationskostnader		-46 379	-32 601
Forsknings- och utvecklingskostnader		-35 210	-37 438
Rörelseresultat	3, 6, 7, 8, 27	-40 980	-43 460
Finansiella intäkter		728	7 521
Finansiella kostnader		-8 835	-244
Finansnetto	9	-8 107	7 277
Resultat före skatt		-49 087	-36 183
Skatt	10	1 071	-219
Årets resultat		-48 016	-36 402
Hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare		-46 510	-32 961
Minoritetsintresse		-1 506	-3 441
		-48 016	-36 402
Resultat per aktie		2006	2005
Resultat per aktie i SEK före utspädning	20	-0,05	-0,05
Resultat per aktie i SEK efter utspädning		-0,05	-0,05
Antal aktier, miljoner		853,2	684,3
Antal aktier, miljoner, vid utspädning		853,2	684,3

Balansräkning för koncernen

Per den 31 december

Belopp i TSEK	Not	2006	2005
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	11	282 206	7 733
Materiella anläggningstillgångar	12	8 062	8 037
Finansiella anläggningstillgångar	13	192	-
Summa anläggningstillgångar		290 460	15 770
Varulager	16	64 580	14 916
Skattefordringar	10	208	685
Kundfordringar	17	89 838	106 147
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	18	6 230	8 877
Övriga fordringar	15	11 568	12 501
Likvida medel		31 485	69 513
Summa omsättningstillgångar		203 909	212 639
SUMMA TILLGÅNGAR		494 369	228 409
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL	19		
Aktiekapital		101 613	75 433
Övrigt tillskjutet kapital		349 480	121 407
Reserver		-4 619	-806
Ansamlade förluster inklusive årets resultat		-93 368	-46 858
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		353 106	149 176
Minoritetsintresse		65	2 923
Summa eget kapital		353 171	152 099
SKULDER			
Långfristiga räntebärande skulder	21, 26	-	120
Garantiavsättningar	23	6 933	1 560
Övriga avsättningar	23	-	215
Uppskjuten skatt	23	10 360	-
Summa långfristiga skulder		17 293	1 895
Förskott från kunder		6 579	8 040
Kortfristiga räntebärande skulder	21, 26	44 942	87
Leverantörsskulder		34 836	35 911
Skatteskulder	10	-	119
Övriga skulder	24	5 542	6 225
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	25	24 116	20 734
Avsättningar	23	7 890	3 299
Summa kortfristiga skulder		123 905	74 415
Summa skulder		141 198	76 310
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		494 369	228 409
Ställda säkerheter	28	77 152	19 879
Ansvarsförbindelser	28	1 130	4 079

Sammandrag

avseende förändringar i koncernens eget kapital

Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare

					Ansam- lade förluster inkl årets resultat		Minori- tets- intresse	Totalt eget kapital
	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver		Summa		
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	19			-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
Ingående eget kapital 2006-01-01		75 433	121 407	-806	-46 858	149 176	2 923	152 099
Årets förändring av omräkningsreserv	19			-3 813		-3 813	-562	-4 375
Förändrad koncernstruktur	19						-1 097	-1 097
Årets resultat					-46 510	-46 510	-1 506	-48 016
Summa förmögenhetsförändringar, exkl transaktioner med bolagets ägare		75 433	121 407	-4 619	-93 368	98 853	-242	98 611
Nyemission		26 180	227 766			253 946		253 946
Aktieägartillskott från Ishida Co Ltd till PIER AB			307			307	307	614
Utgående eget kapital 2006-12-31		101 613	349 480	-4 619	-93 368	353 106	65	353 171

Kassaflödesanalys för koncernen

1 januari - 31 december

Belopp i TSEK	Not	2006	2005
	31		
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		-49 087	-36 183
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		15 430	776
Betald inkomstskatt		-471	-219
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet		-34 128	-35 626
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring av varulager		-16 519	-2 104
Förändring av rörelsefordringar		52 853	-48 344
Förändring av rörelseskulder och avsättningar		-56 164	16 610
		-19 830	-33 838
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-53 958	-69 464
Investeringsverksamheten			
Förvärv av dotterföretag		-6 313	-
Avyttring av dotterföretag		535	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-4 074	-4 377
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		-	15
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-9 852	-4 362
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		-	93 406
Emissionskostnader		-	-2 348
Erhållet aktieägartillskott, minoritet ¹⁾		307	3 908
Amortering checkräkningskredit		-2 931	-
Upptagna lån		25 921	207
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		23 297	95 173
Årets kassaflöde		-40 513	21 347
Likvida medel vid årets början ²⁾		72 444	45 233
Valutakursdifferens i likvida medel		-446	5 864
Likvida medel vid årets slut ²⁾		31 485	72 444

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 31.

Resultaträkning för moderbolaget

1 januari - 31 december

Belopp i TSEK	Not	2006	2005
Nettoomsättning	2	288 909	288 558
Kostnad för såld vara		-240 415	-239 016
Bruttoresultat		48 494	49 542
Försäljningskostnader		-10 386	-13 446
Administrationskostnader		-37 165	-32 602
Forsknings- och utvecklingskostnader		-27 908	-31 865
Övriga rörelseintäkter	4	979	46
Övriga rörelsekostnader	5	-136	-
Rörelseresultat	6, 7, 8, 27	-26 122	-28 325
<i>Resultat från finansiella poster:</i>			
Resultat från andelar i koncernföretag		-12 185	-14 147
Ränteintäkter och liknande resultatposter		2 702	7 523
Räntekostnader och liknande resultatposter		-3 608	-130
Resultat efter finansiella poster och före skatt	9	-39 213	-35 079
Skatt	10	-	-
Årets resultat		-39 213	-35 079

Balansräkning för moderbolaget

Per den 31 december

Belopp i TSEK	Not	2006	2005
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	11	4 482	6 723
Materiella anläggningstillgångar	12	6 066	7 044
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	30	275 622	8 833
Fordringar på koncernföretag	14	4 056	2 629
<i>Summa finansiella anläggningstillgångar</i>		<i>279 678</i>	<i>11 462</i>
Summa anläggningstillgångar		290 226	25 229
Omsättningstillgångar			
Varulager m m	16	47 430	11 335
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	17	18 461	27 381
Fordringar på koncernföretag	29	36 617	62 890
Skattefordringar	10	-	414
Övriga fordringar	15	3 895	10 319
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	18	2 974	7 368
Summa kortfristiga fordringar		61 947	108 372
Kassa och Bank		22 973	56 098
Summa omsättningstillgångar		132 350	175 805
SUMMA TILLGÅNGAR	20	422 576	201 034

Balansräkning för moderbolaget (forts)

Belopp i TSEK	Not	2006	2005
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	19		
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		101 613	75 433
Reservfond		104 841	104 841
		206 454	180 274
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond		227 766	-
Ansamlad förlust		-35 079	-
Årets resultat		-39 213	-35 079
		153 474	-35 079
Summa eget kapital		359 928	145 195
LÅNGFRISTIGA SKULDER			
Skulder till koncernföretag		5 086	5 086
Avsättningar	23	4 100	1 775
Summa långfristiga skulder		9 186	6 861
KORTFRISTIGA SKULDER			
Kortfristiga räntebärande skulder	21	20 277	-
Leverantörsskulder		16 624	27 442
Skulder till koncernföretag	29	3 991	4 947
Övriga skulder	24	1 420	1 389
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	25	9 658	11 901
Avsättningar	23	1 492	3 299
Summa kortfristiga skulder		53 462	48 978
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		422 576	201 034
Ställda säkerheter	28	34 832	34 825
Eventualförpliktelser	28	207	200

Sammandrag avseende förändringar i moderbolagets eget kapital

	Not	Bundet eget kapital				Totalt eget kapital
		Aktie-kapital	Reserv-fond	Överkurs-fond	Ansamlad förlust	
Ingående eget kapital 2005-01-01		56 043		87 604		89 216
Anspråkstagande av överkursfond				-54 431		54 431
Årets resultat						-35 079
Summa förmögenhetsförändringar, exkl						
transaktioner med bolagets ägare		56 043		33 173		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	19		104 841	-104 841		
Utgående eget kapital 2005-12-31		75 433	104 841	-	-	145 195
Ingående eget kapital 2006-01-01		75 433	104 841			145 195
Årets resultat						-39 213
Summa förmögenhetsförändringar, exkl						
transaktioner med bolagets ägare		75 433	104 841		-35 079	105 982
Nyemission		26 180		227 766		253 946
Vinstdisposition						
Utgående eget kapital 2006-12-31		101 613	104 841	227 766	-35 079	359 928

Ingen justering för ändrad redovisningsprincip av ingående eget kapital 2005-01-01 eller 2006-01-01 har krävts.

Kassaflödesanalys för moderbolaget

Belopp i TSEK	Not	2006	2005
	31		
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		-39 213	-35 079
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		8 252	13 266
Betald inkomstskatt		-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet		-30 961	-21 813
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring av varulager		-36 095	-1 191
Förändring av rörelsefordringar		46 425	-18 636
Förändring av rörelseskulder		-13 987	4 253
		-3 657	-15 574
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-34 618	-37 387
Investeringsverksamheten			
Lämnade aktieägartillskott		-	-29 649
Förvärv av dotterföretag		-12 960	-
Avyttring av dotterföretag		1 248	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-3 242	-3 520
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		-	15
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		-1 553	-
Nedskrivning av finansiella anläggningstillgångar		-264	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-16 771	-33 154
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		-	93 406
Emissionskostnader		-	-2 348
Amortering checkräkningskredit		-2 931	-
Upptagna lån		20 277	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		17 346	91 058
Årets kassaflöde		-34 043	20 517
Likvida medel vid årets början ¹⁾		59 029	32 759
Kursdifferens i likvida medel		-2 013	5 753
Likvida medel vid årets slut ¹⁾		22 973	59 029

¹⁾ I likvida medel ingår checkräkningskredit som är omedelbart uppsägningsbar, se not 31.

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. 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 förädlades av begränsningar i möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget till följd av ÄRL och Tryggandelagen samt i vissa fall av skatteskäl.

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. 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 33.

De nedan angivna redovisningsprinciperna för koncernen har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter, om inte annat framgår nedan. Koncernens redovisningsprinciper har tillämpats konsekvent på rapportering och konsolidering av moderbolag och dotterföretag.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 10 april 2007. Koncernens resultat- och balansräkning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 9 maj 2007.

Ändrade redovisningsprinciper

Bolaget förtidstillämpar inte ny standard eller tolkning som inte har antagits av EU. Nya IFRS och tolkningar som ännu inte tillämpas är IFRS 7 Finansiella instrument: Upplýsningar, IFRIC 8 Tillämpningsområde för IFRS 2, IFRIC 9 Omvärdering av inbäddade derivat och IFRIC 10 Interim Financial Reporting and Impairment.

Segmentsrapportering

Ett segment är en redovisningsmässigt identifierbar del av koncernen som tillhandahåller produkter eller tjänster (rörelsegränar), 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. Vid bedömning om ett bestämmande inflytande föreligger, beaktas potentiella röstberättigande aktier som utan dröjsmål kan utnyttjas eller konverteras. Dotterföretag redovisas enligt förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärv av ett dotterföretag betraktas som en transaktion varigenom koncernen indirekt förvärvat dotterföretagets tillgångar och övertar dess skulder och eventalförpliktelser. Det koncernmässiga anskaffningsvärdet fastställs genom en förvärvsanalys i anslutning till förvärvet. I analysen fastställs dels anskaffningsvärdet för andelarna eller rörelsen, dels det verkliga värdet på förvärvsdagen av förvärvade identifierbara tillgångar samt övertagna skulder och eventalförpliktelser. Anskaffningsvärdet för dotterföretagsaktierna respektive rörelsen utgörs av summan av de verkliga värdena per förvärvsdagen för erlagda tillgångar, uppkomna eller övertagna skulder och för emitterade egetkapitalinstrument som lämnats som vederlag i utbyte mot de förvärvade nettotillgångarna, samt transaktionskostnader som är direkt hänförliga till förvärvet. Vid rörelseförvärv där anskaffningskostnaden överstiger nettovärdet av förvärvade tillgångar och övertagna skulder samt eventalförpliktelser, redovisas skillnaden som goodwill. När skillnaden är negativ redovisas denna direkt i resultaträkningen.

Vid konsolideringen av Pricer Communication AB har poolingmetoden använts. Pricer Communications ägarstruktur var till stor del identisk med Pricer AB, varför företagets 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 realiserade 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 som påverkat rörelseresultatet framgår av not 4 och 5 och valutakursdifferenser som påverkat finansnettot framgår av not 9.

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 Pricer E.S.L. Israel Ltd är rapporteringsvalutan USD. Omräkning från NIS till USD har skett enligt vad som angivits 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.

Akkumulerade omräkningsdifferenser hänförliga till utlandsverksamheter har bolaget valt att ange till noll vid tidpunkten för övergång till IFRS. Akkumulerade omräkningsdifferenser från och med 2004 framgår av not 19 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 fördelarna 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 förutbetalad 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

Kostnader avseende operationell leasing

Kostnader avseende operationella leasingavtal redovisas i resultaträkningen linjärt över leasingperioden.

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteutgifter på bankmedel och fordringar, räntekostnader på skulder, valutakursdifferenser, realiserade och realiserade vinster på finansiella placeringar samt resultat från inbyggda derivat. Ränteutgifter på fordringar och räntekostnader på skulder beräknas med tillämpning av effektivräntemetoden. Effektivräntan är den ränta som gör att nuvärdet av alla uppskattade framtida in- och utbetalningar under den förväntade räntebindningstiden blir lika med det redovisade värdet av fordran eller skulden. Ränteutgifter respektive räntekostnader inkluderar periodiserade belopp av transaktionskostnader och eventuella rabatter, premier och andra skillnader mellan det ursprungliga redovisade värdet av fordran respektive skuld och det belopp som regleras vid förfall.

Finansiella instrument

Redovisning av finansiella instrument följer IAS 32, Finansiella instrument: Upplysningar och klassificeringar samt IAS 39, Finansiella instrument: Redovisning och värderingar

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar på tillgångssidan likvida medel och kundfordringar. På skuldsidan återfinns leverantörsskulder och låneskulder.

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. Leverantörsskulder tas upp när faktura har mottagits. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserats, förfallit eller bolaget förlorat kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgjorts eller på annat sätt utsläckt. Detsamma gäller för del av finansiell skuld. Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen, som utgör den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången.

Nedskrivningsprövning för finansiella tillgångar

Vid varje rapporttillfälle utvärderar företaget om det finns objektiva bevis på att en finansiell tillgång eller grupp av tillgångar är i behov av nedskrivning.

Objektiva bevis utgörs av observerbara förhållanden som inträffat och som har en negativ inverkan på möjligheten att återvinna anskaffningsvärdet. Vid nedskrivning av ett egetkapitalinstrument som är klassificerat som en finansiell tillgång som kan säljas omföres tidigare redovisad ackumulerad vinst eller förlust i eget kapital till resultaträkningen.

Återvinningsvärdet för tillgångar tillhörande kategorierna investeringar som hålles till förfall 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. En nedskrivning belastar resultaträkningen.

Återföring av nedskrivningar

Nedskrivningar av investeringar som hålles till förfall eller kundfordringar som redovisas till upplupet anskaffningsvärde återförs om en senare ökning av återvinningsvärdet objektivt kan hänföras till en händelse som inträffat efter det att nedskrivningen gjordes.

Nedskrivningar av eget kapitalinstrument som är klassificerade som finansiella tillgångar som kan säljas, vilka tidigare redovisats i resultaträkningen får inte senare återföras via resultaträkningen. Det nedskrivna värdet är det värde från vilket efterföljande omvärderingar görs, vilka redovisas direkt mot eget kapital.

Finansiella instrument klassificeras i följande kategorier för värdering: Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen, Investeringar som hålles till förfall, Kundfordringar, Finansiella skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen samt Övriga finansiella skulder. Ett finansiellt instrument klassificeras vid första redovisningen utifrån i vilket syfte instrumentet förvärvades. Klassificeringen avgör hur det finansiella instrumentet värderas efter första redovisningstillfället såsom beskrivs nedan.

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen

I denna grupp ingår koncernens likvida medel samt kortfristiga placeringar. 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. Värdering sker löpande till verkligt värde och förändringar i verkligt värde redovisas i resultaträkningens finansnetto.

Investeringar som hålles till förfall

Investeringar med syfte att innehas till förfall omfattar räntebärande värdepapper med fasta eller uppskattningsbara betalningar och fastställd löptid som anskaffats med avsikt samt möjlighet att innehas till förfall. Investeringar med syfte att innehas till förfall värderas till upplupet anskaffningsvärde.

Kundfordringar

Kundfordringar värderas till upplupet anskaffningsvärde, det vill säga till det belopp som förväntas inflyta efter avdrag för osäkra fordringar som bedömts individuellt. Kundfordringens förväntade löptid är kort, varför värdet redovisats till nominellt belopp utan diskontering. Nedskrivning av kundfordring redovisas i rörelsens kostnader.

Finansiella tillgångar som kan säljas

Finansiella tillgångar som kan säljas är tillgångar som inte kan klassificeras i någon annan kategori eller är klassificerade i denna kategori. Innehav i aktier och andelar som inte redovisas som dotterföretag eller intresseföretag redovisas här. Tillgångarna värderas till verkligt värde och värdeförändringar redovisas mot eget kapital. Vid avyttring av tillgången redovisas ackumulerad vinst/förlust, som tidigare redovisats i eget kapital i resultaträkningen.

Övriga finansiella skulder

Lån samt övriga finansiella skulder, till exempel leverantörsskulder, ingår i denna kategori. Skulderna värderas till upplupet anskaffningsvärde. Långfristiga skulder har en förväntad löptid längre än 1 år medan kortfristiga har en löptid kortare än 1 år. 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 värdepapperskontrakten. 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.

Materiella tillgångar

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 hänförliga 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 kostnadsföres löpande.

Avskrivningsprinciper

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

Beräknade nyttjandeperioder (koncern och moderföretaget):

- 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 kostnadsföres 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 företaget har tillräckliga resurser att fullfölja utvecklingen och därefter använda eller sälja den immateriella tillgången.

Goodwill redovisas till anskaffningskostnad reducerat med eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill fördelas till minsta kassagenererande enhet och eventuellt nedskrivningsbehov fastställs årligen.

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 kostnadsföres när de uppkommer.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. 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
- kundrelationer: 5 år
- produktteknologi: 5 år

Patent- och licensrättigheter skrivs av över respektive rättighets giltighetstid som i vissa fall överstiger fem år.

Varulager

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet (genomsnittligt anskaffningsvärde) och nettoförsäljningsvärdet. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, efter avdrag för uppskattade kostnader för färdigställande och för att åstadkomma en försäljning. Inkursrisk 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 och finansiella tillgångar. Om någon indikation på nedskrivning finns beräknas tillgångens återvinningsvärde. För undantagna tillgångar enligt ovan prövas värderingen enligt respektive standard.

För goodwill och andra immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod beräknas återvinningsvärdet årligen.

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. Nedskrivning av tillgångar hänförliga till en kassagenererande enhet (grupp av enheter) fördelas i första hand till goodwill. Därefter görs en proportionell nedskrivning av övriga tillgångar som ingår i enheten (gruppen av enheter).

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. Nedskrivning av goodwill återföres aldrig. Nedskrivning av investeringar som hålles till förfall eller 1 års fordringar och kundfordringar som redovisas till upplupet anskaffningsvärde återföres om en senare ökning av återvinningsvärdet objektivt kan hänföras till en händelse som inträffat efter det att nedskrivningen gjordes.

Ersättning till anställda

Avgiftsbestämda planer

Koncernen innehar endast avgiftsbestämda pensionsplaner. Förpliktelserna avseende avgifterna redovisas som kostnad i resultaträkningen när de uppstår.

Ersättningar vid uppsägning

En avsättning redovisas i samband med uppsägningar av personal endast om företaget är bevisligen förpliktigt 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. Vid frivillig avgång redovisas en kostnad om det är sannolikt att erbjudandet kommer att accepteras och antalet anställda som kommer att acceptera erbjudandet tillförlitligt kan uppskattas.

Aktierelaterade ersättningar

Pricers har tidigare haft aktierelaterade ersättningar i form av teckningsoptionsprogram. Några sådana fanns inte vid utgången av december 2006 men en extra bolagsstämma i mars 2007 beslutade att införa ett nytt globalt incitamentsprogram till anställda baserat på teckningsoptioner.

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 dotterföretag som inte förväntas bli återförda inom överskådlig framtid. Värdering av uppskjuten skatt baseras 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 32:05 Redovisning för juridisk person. Även av Redovisningsrådets Akutgrupp utgivna uttalande gällande för noterade företag tillämpas. RR 32:05 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. Redovisningsrådets 32:06.71 har förtidstillämpats innebärande att finansiella instrument redovisats till anskaffningskostnad istället för verkligt värde.

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

Försäljning av varor och utförande av tjänsteuppdrag

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.

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

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 2006	K 2005	M 2006	M 2005
<i>Nettoomsättning:</i>				
Varuintäkter	352 484	316 174	282 574	284 112
Tjänsteintäkter	55 426	9 007	5 274	3 833
Royaltyintäkter	1 952	613	1 061	613
Totalt	409 862	325 794	288 909	288 558

I nettoomsättningen ingår valutakursvinst med 7 956 (6 422) TSEK för koncernen och moderbolaget.

I varuintäkter för moderbolaget ingår koncernintern försäljning med 148 540 (138 736).

Not 3 Segmentsrapportering*Rörelsegren*

Koncernen utvecklar och marknadsför 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 segmentets 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. Dock har viss hänsyn tagits till att verksamheten är i ett uppstartsskede på några marknader, varför pålägget kan komma att ändras något när marknaden är etablerad.

Nettoomsättning per geografisk marknad	K 2006	K 2005
Norden	15 457	8 287
Övriga Europa	265 322	168 907
Asien	115 632	134 150
Övriga marknader	13 451	14 450
Totalt	409 862	325 794

Tillgångar per geografisk marknad	K 2006	K 2005
Norden	428 250	211 467
Övriga Europa	98 103	85 200
Asien	-	4 692
Övriga marknader	57 254	11 245
Totalt	583 607	312 604

Investeringar per geografisk marknad	K 2006	K 2005
Norden	3 519	3 520
Övriga Europa	494	500
Asien	-	357
Övriga marknader	61	-
Totalt	4 074	4 377

Not 4 Övriga rörelseintäkter

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Vinst vid försäljning av anläggningstillgångar	-	15	979	15
Statliga bidrag	-	31	-	31
Totalt	-	46	979	46

Not 5 Övriga rörelsekostnader

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Förlust vid försäljning av anläggningstillgångar/verksamhetsgren	-161	-	-136	-
Totalt	-161	-	-136	-

Not 6 Anställda och personalkostnader**Medelantalet anställda**

	2006		2005	
	Antal	varav män	Antal	varav män
Moderbolaget				
Sverige	44	70%	41	66%
Dotterföretag				
Sverige	1	100%	2	100%
USA	4	100%	3	100%
Indien	23	87%	44	89%
Israel	12	83%	-	-
Frankrike	18	78%	14	79%
Totalt i dotterföretag	58	84%	63	87%
Koncernen totalt	102	78%	104	79%

Könsfördelning i företagsledningen per bokslutsdagen

	K 2006 Andel kvinnor	K 2005 Andel kvinnor	M 2006 Andel kvinnor	M 2005 Andel kvinnor
Styrelsen	6%	6%	13%	20%
Övriga ledande befattningshavare	6%	7%	17%	17%

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

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Styrelse och VD (varav bonus o dyl)	7 646 (2 121)	7 001 (2 768)	4 861 (1 575)	5 318 (2 350)
Andra ledande befatt- ningshavare (varav bonus o dyl)	7 228 (1 084)	4 423 (846)	3 258 (251)	2 269 (150)
Övriga anställda (varav bonus o dyl)	33 407 (2 452)	29 458 (859)	17 984 (687)	17 351 (716)
Summa löner och andra ersättningar (varav bonus o dyl)	48 281 (5 657)	40 882 (4 473)	26 103 (2 513)	24 938 (3 216)
Sociala kostnader, styrelse och VD	4 019	3 126	3 536	3 068
Sociala kostnader, andra ledande befattningshavare	3 098	2 040	1 599	1 063
Sociala kostnader, övriga anställda	11 313	10 035	7 245	7 242
Summa sociala kostnader varav:	18 430	15 201	12 380	11 373
Pensionskostnader, styrelse och VD	1 379	683	1 186	683
Pensionskostnader, andra ledande befattningshavare	692	264	435	264
Pensionskostnader, övriga anställda	2 485	1 614	1 547	1 614

Företagets utestående pensionsförpliktelser till styrelse och VD uppgår till 0 (0). Gruppen "Andra ledande befattningshavare" består av 7 (6) personer i koncernen och 5 (4) personer i moderbolaget.

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

	2006		2005	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige (varav bonus o dyl)	4 861 (1 575)	19 817 (938)	5 318 (2 350)	19 620 (866)
Totalt moderbolaget	4 861	19 817	5 318	19 620
Dotterföretag i Sverige (varav bonus o dyl)	-	310	-	1 130
Dotterföretag utomlands				
USA (varav bonus o dyl)	2 233 (428)	1 680 (161)	1 067 (418)	1 384 (78)
Frankrike (varav bonus o dyl)	-	12 135 (2 395)	-	9 376 (761)
Indien	-	549	616	2 371
Israel (varav bonus o dyl)	552 (118)	4 719 (42)	-	-
Dotterföretag totalt	2 785	19 393	1 683	14 261
Koncernen totalt	7 646	39 210	7 001	33 881

Sjukfrånvaro i moderbolaget

	1 jan-31dec 2006	1 jan-31dec 2005
Total sjukfrånvaro som en andel av ordinarie arbetstid	0,8 %	1,1 %
Andel av den totala sjukfrånvaron som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dgr eller mer	-	0,4 %
Sjukfrånvaro fördelad efter kön:		
Män	0,8 %	0,8 %
Kvinnor	1,0 %	2,0 %
Sjukfrånvaro fördelad efter ålderskategori:		
29 år eller yngre	0,9 %	0,3 %
30-49 år	0,9 %	1,6 %
50 år eller äldre	0,6 %	1,2 %

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 koncernen finns endast avgiftsbestämda pensionsplaner. I moderbolaget uppgick arvoden till styrelseledamöter till 320 (220) TSEK, varav till styrelseordförande 70 (70) TSEK. Härutöver har inga ersättningar, förutom kostnadsutlägg, utgått till styrelsen.

Till VD i moderbolaget har lön och ersättningar kostnadsförts med totalt 4 541 (5 098) TSEK, varav bonus 1 575 (2 350) TSEK. För VD baserades bonus för 2006 till 40 procent på koncernens försäljning och rörelseresultat och 60 procent på individuella mål uppställda av styrelseordföranden. Pensionskostnaderna uppgick till 1 186 (683) TSEK. VD omfattas av en tjänstepensionsförsäkring om 25 procent av fast kontantlön. Dessutom betalas en kompletterande sjukförsäkring och en sjukvårdsförsäkring. Pensionering kan ske tidigast från 60 års ålder (VD är född 1949). VD's pension är livsvarig.

Till verkställande direktören i dotterföretaget Eldat Communication Ltd har lön och ersättningar utgått med totalt 552 (0) TSEK. Till verkställande direktören i dotterföretaget Pricer Inc. har lön och ersättningar utgått med totalt 2 233 (1 067) TSEK.

Till övriga ledande befattningshavare i moderbolaget har lön och ersättningar kostnadsförts med 3 258 (2 269) TSEK, varav bonus 468 (150) TSEK. För övriga ledande befattningshavare baserades bonus för 2006 till 40 procent på koncernens försäljning och rörelseresultat och 60 procent på individuella mål. Pensionskostnaderna uppgick till 435 (264) TSEK.

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

Till övriga ledande befattningshavare i koncernen har lön och ersättningar kostnadsförts med 5 803 (4 423) TSEK, varav bonus 1 084 (846) 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 sidan 60.

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 7 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
<i>Arvode till KPMG</i>				
Revisionsuppdrag	466	744	466	704
Andra uppdrag	2 954	1 222	2 954	1 222
<i>Arvode till Michel Bohdanowicz, Frankrike</i>	-	-	-	-
Revisionsuppdrag	182	167	-	-
<i>Arvode till Bholusaria Associates, Indien</i>	-	-	-	-
Revisionsuppdrag	8	7	-	-
Andra uppdrag	-	67	-	-
<i>Arvode till Ernest & Young, Israel</i>	-	-	-	-
Revisionsuppdrag	33	-	-	-
Andra uppdrag	136	-	-	-
<i>Arvode till Hinckley, Spitzer & Company, USA</i>	-	-	-	-
Revisionsuppdrag	-	97	-	-
Andra uppdrag	-	15	-	-
Totalt	3 779	2 319	3 420	1 926

Not 8 Rörelsens kostnader fördelade på kostnadsslag

	K 2006	K 2005
Förändring av lager av färdiga varor	317 594	258 133
Personalkostnader	75 906	57 898
Avskrivningar	10 200	6 904
Övriga rörelsekostnader	47 142	46 365
Totalt	450 842	369 300

I förändring av lager av färdiga varor ingår valutakursförlust med 10 881 (5 222) TSEK.

Not 9 Finansnetto

Koncernen	2006	2005
Ränteintäkter	728	1 152
Netto valutakursförändringar	-	6 369
Finansiella intäkter	728	7 521
Räntekostnader	-3 822	-244
Netto valutakursförändringar	-5 013	-
Finansiella kostnader	-8 835	-244
Finansnetto	-8 107	7 277

I posten netto valutakursförändringar ingår kursförändring på inbäddade derivat med -174 (694) TSEK.

Moderbolaget	2006	2005
Resultat från andelar i koncernföretag		
Nedskrivning Pricer Ishida Explorative Research (PIER) AB	-	-3 228
Nedskrivning Pricer SAS	-5 755	-23 585
Nedskrivning Pricer Inc	-6 430	-3 104
Nedskrivning Pricer Communication AB	-	-5
Summa nedskrivningar	-12 185	-29 922
Återförd nedskrivning Pricer SAS	-	15 775
Återförd nedskrivning Pricer Inc	-	-
Summa återförda nedskrivningar	-	15 775
Totalt	-12 185	-14 147

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

Ränteintäkter och liknande resultatposter	2006	2005
Ränteintäkter	675	1 099
Ränteintäkter, koncernföretag	2 027	894
Netto valutakursförändringar	-	5 530
Totalt	2 702	7 523

Valutakursförändringen avser främst banktillgodohavanden.

Räntekostnader och liknande resultatposter	2006	2005
Räntekostnader	-570	-130
Netto valutakursförändringar	-3 038	-
Totalt	-3 608	-130

Not 10 Skatter

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Skatt på årets resultat	1 071	-219	-	-
Totalt	1 071	-219	-	-

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar

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

TSEK	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Avdragsgilla temporära skillnader	2 924	2 161	-76	2 077

MSEK	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Skattemässiga underskott	1 259	1 261	919	893

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. 2006	Procent	1 jan. - 31 dec. 2005
<i>Koncernen</i>				
Resultat före skatt		-49 087		-36 183
Skatt enligt gällande skattesats för moderföretaget	28,0	13 744	28,0	10 131
Effekt av gällande skattesats för utländska dotterföretag	-2,3	-1 117	-1,7	-615
Ej avdragsgilla kostnader	-1,0	-470	-1,3	-456
Effekt av emissionskostnader fört mot egna kapitalet	-	-	1,8	657
Ej skattepliktiga intäkter	0,6	274	-	7
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-23,1	-11 360	-27,5	-9 943
Redovisad effektiv skatt	2,2	1 071	-0,6	-219

	Procent	1 jan. - 31 dec. 2006	Procent	1 jan. - 31 dec. 2005
<i>Moderbolaget</i>				
Resultat före skatt		-39 213		-35 079
Skatt enligt gällande skattesats för moderföretaget	28,0	10 980	28,0	9 822
Ej avdragsgilla kostnader	-9,1	-3 560	-1,2	-414
Effekt av emissionskostnader för mot egna kapitalet	-	-	1,9	657
Effekt av nedskrivning/återföring av tidigare nedskrivning	-	14	-11,3	-3 961
Ej skattepliktiga intäkter	0,7	274	-	7
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-19,7	-7 708	-17,4	-6 111
Redovisad effektiv skatt	-	-	-	-

Not 11 Immateriella anläggningstillgångar

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Patent- och licensrättigheter				
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>				
Ingående balans	35 720	35 075	31 893	31 893
Förvärv av dotterföretag	91	-	-	-
Valutakursdifferens	-521	645	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>35 290</i>	<i>35 720</i>	<i>31 893</i>	<i>31 893</i>
<i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Ingående balans	-27 987	-24 854	-25 170	-22 928
Förvärv av dotterföretag	-81	-	-	-
Årets avskrivningar enligt plan	-2 551	-2 556	-2 241	-2 242
Valutakursdifferens	405	-577	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>-30 214</i>	<i>-27 987</i>	<i>-27 411</i>	<i>-25 170</i>
Planenligt restvärde patent- och licensrättigheter	5 076	7 733	4 482	6 723

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 och plan och de tillämpade avskrivningssatserna är 9 procent i koncernen och 7 procent i moderbolaget.

Industriella rättigheter		
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Ingående balans	14 673	12 201
Valutakursdifferens	-1 993	2 472
<i>Utgående balans</i>	<i>12 680</i>	<i>14 673</i>
<i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>		
Ingående balans	-14 673	-12 201
Årets avskrivningar enligt plan	-	-
Valutakursdifferens	1 993	-2 472
<i>Utgående balans</i>	<i>-12 680</i>	<i>-14 673</i>
Planenligt restvärde industriella rättigheter	-	-
Marknadsrättigheter		
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Ingående balans	228 960	190 380
Valutakursdifferens	-31 094	38 580
<i>Utgående balans</i>	<i>197 866</i>	<i>228 960</i>
<i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>		
Ingående balans	-56 081	-46 631
Valutakursdifferens	7 616	-9 450
<i>Utgående balans</i>	<i>-48 465</i>	<i>-56 081</i>
<i>Ackumulerade nedskrivningar</i>		
Ingående balans	-172 879	-143 749
Valutakursdifferens	23 478	-29 130
<i>Utgående balans</i>	<i>-149 401</i>	<i>-172 879</i>
Planenligt restvärde marknadsrättigheter	-	-

Not 11 Immateriella anläggningstillgångar (forts)

	K 2006	K 2005
Kundrelationer		
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Ingående balans	-	-
Årets anskaffning	30 000	-
<i>Utgående balans</i>	<i>30 000</i>	-
 <i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>		
Ingående balans	-	-
Årets avskrivningar enligt plan	-2 250	-
<i>Utgående balans</i>	<i>-2 250</i>	-
Planenligt restvärde kundrelationer	27 750	-

Anläggningstillgången avser identifierade tillgångar i form av kundrelationer i det förvärvade bolaget Pricer E.S.L. Israel Ltd. Denna tillgång skrivs av planenligt över fem år.

Produktteknologi

<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Ingående balans	-	-
Årets anskaffning	10 000	-
<i>Utgående balans</i>	<i>10 000</i>	-
 <i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>		
Ingående balans	-	-
Årets avskrivningar enligt plan	-750	-
<i>Utgående balans</i>	<i>-750</i>	-
Planenligt restvärde produktteknologi	9 250	-

Anläggningstillgången avser identifierade tillgångar i form av produktteknologi i det förvärvade bolaget Pricer E.S.L. Israel Ltd. Denna tillgång skrivs av planenligt över fem år.

Goodwill

<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Ingående balans	-	-
Årets anskaffning	240 130	-
Utgående balans	240 130	-

Anläggningstillgången avser residualvärdet mellan köpeskillingen och de förvärvade tillgångarna vid förvärvet av Pricer E.S.L. Israel Ltd.

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Totala immateriella anläggningstillgångar				
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>				
Ingående balans	279 353	237 656	31 893	31 893
Förvärv av dotterföretag	91	-	-	-
Årets anskaffning	280 130	-	-	-
Valutakursdifferens	-33 608	41 697	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>525 966</i>	<i>279 353</i>	<i>31 893</i>	<i>31 893</i>
 <i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan och nedskrivningar</i>				
Ingående balans	-271 620	-227 435	-25 170	-22 928
Förvärv av dotterföretag	-81	-	-	-
Årets avskrivningar enligt plan	-5 551	-2 556	-2 241	-2 242
Valutakursdifferens	33 492	-41 629	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>-243 760</i>	<i>-271 620</i>	<i>-27 411</i>	<i>-25 170</i>
Planenligt restvärde immateriella anläggningstillgångar	282 206	7 733	4 482	6 723
 Avskrivningar enligt plan ingår i följande rader i resultaträkningen				
Försäljningskostnader	3 000	-	-	-
Kostnad för sålda varor	2 551	2 556	2 241	2 242
Totalt	5 551	2 556	2 241	2 242

Not 12 Materiella anläggningstillgångar

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Nedlagda kostnader på annans fastighet				
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>				
Ingående balans	857	857	857	857
Förvärv av dotterföretag	266	-	-	-
Nyanskaffningar	470	-	469	-
Valutakursdifferens	2	-	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>1 595</i>	<i>857</i>	<i>1 326</i>	<i>857</i>
<i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Ingående balans	-857	-595	-857	-595
Förvärv av dotterföretag	-230	-	-	-
Årets avskrivningar	-82	-262	-78	-262
Valutakursdifferens	-	-	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>-1 169</i>	<i>-857</i>	<i>-935</i>	<i>-857</i>
Planenligt restvärde nedlagda kostnader annans fastighet	426	-	391	-
Maskiner och andra tekniska anläggningar				
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>				
Ingående balans	19 838	16 996	19 794	16 952
Förvärv av dotterföretag	380	-	-	-
Nyanskaffningar	1 579	3 108	1 579	3 108
Avyttringar och utrangeringar	-3 974	-266	-3 811	-266
Valutakursdifferens	634	-	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>18 457</i>	<i>19 838</i>	<i>17 562</i>	<i>19 794</i>
<i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Ingående balans	-14 289	-11 919	-14 271	-11 915
Förvärv av dotterföretag	-245	-	-	-
Årets avskrivningar	-3 058	-2 636	-3 010	-2 622
Avyttringar och utrangeringar	3 748	266	3 727	266
Valutakursdifferens	-255	-	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>-14 099</i>	<i>-14 289</i>	<i>-13 554</i>	<i>-14 271</i>
Planenligt restvärde maskiner och andra tekniska anläggningar	4 358	5 549	4 008	5 523
Inventarier, verktyg och installationer				
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>				
Ingående balans	7 611	9 062	5 171	7 783
Förvärv av dotterföretag	1 368	-	-	-
Avyttring av dotterföretag	-1 272	-	-	-
Nyanskaffningar	1 878	1 269	1 197	411
Avyttringar och utrangeringar	-184	-3 023	-169	-3 023
Valutakursdifferens	-496	303	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>8 905</i>	<i>7 611</i>	<i>6 199</i>	<i>5 171</i>
<i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Ingående balans	-5 123	-6 392	-3 650	-5 850
Förvärv av dotterföretag	-346	-	-	-
Avyttring av dotterföretag	1 005	-	-	-
Årets avskrivningar	-1 509	-1 450	-979	-746
Avyttringar och utrangeringar	126	2 946	97	2 946
Valutakursdifferens	220	-227	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>-5 627</i>	<i>-5 123</i>	<i>-4 532</i>	<i>-3 650</i>
Planenligt restvärde inventarier, verktyg och installation	3 278	2 488	1 667	1 521

Not 12 Materiella anläggningstillgångar (forts)

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Totala materiella anläggningstillgångar				
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden</i>				
Ingående balans	28 306	26 915	25 822	25 592
Förvärv av dotterföretag	2 014	-	-	-
Avyttring av dotterföretag	-1 272	-	-	-
Nyanskaffningar	3 927	4 377	3 245	3 519
Avyttringar och utrangeringar	-4 158	-3 289	-3 980	-3 289
Valutakursdifferens	140	303	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>28 957</i>	<i>28 306</i>	<i>25 087</i>	<i>25 822</i>
<i>Akkumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Ingående balans	-20 269	-18 906	-18 778	-18 360
Förvärv av dotterföretag	-821	-	-	-
Avyttring av dotterföretag	1 005	-	-	-
Årets avskrivningar	-4 649	-4 348	-4 067	-3 630
Avyttringar och utrangeringar	3 874	3 212	3 824	3 212
Valutakursdifferens	-35	-227	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>-20 895</i>	<i>-20 269</i>	<i>-19 021</i>	<i>-18 778</i>
Planenligt restvärde materiella anläggningstillgångar	8 062	8 037	6 066	7 044
Avskrivningar enligt plan ingår i följande rader i resultaträkningen				
Kostnad för sålda varor	2 451	410	2 141	-
Försäljningskostnader	332	612	214	445
Administrationskostnader	866	2 586	897	2 585
Forsknings- och utvecklingskostnader	1 000	740	815	600
Totalt	4 649	4 348	4 067	3 630

Not 13 Finansiella anläggningstillgångar

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Depositioner				
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden</i>				
Ingående balans	-	-	-	-
Förvärv av dotterföretag	192	-	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>192</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Akkumulerade avskrivningar enligt plan</i>				
Ingående balans	-	-	-	-
Årets nedskrivningar	-	-	-	-
<i>Utgående balans</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Planenligt restvärde depositioner	192	-	-	-

Not 14 Fordringar på koncernföretag

	M 2006	M 2005
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden</i>		
Vid årets början	3 898	-
Beviljade lån under året	1 972	3 898
<i>Utgående balans 31 december</i>	<i>5 870</i>	<i>3 898</i>
<i>Akkumulerade nedskrivningar</i>		
Vid årets början	-1 269	-
Årets nedskrivning	-545	-1 269
<i>Utgående balans 31 december</i>	<i>-1 814</i>	<i>-1 269</i>
Bokfört värde	4 056	2 629

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

Not 15 Övriga fordringar

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Momsfordran	4 139	9 942	3 710	9 519
Fordringar på underleverantör	191	764	1	764
Depositioner	597	-	-	-
Fordringar personal	-	749	-	-
Inbäddade derivat	57	231	-	-
Övrigt	6 584	815	184	36
Summa	11 568	12 501	3 895	10 319

Not 16 Varulager

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Råvaror och förnödenheter	24 899	137	19 071	137
Färdiga varor och handelsvaror	33 125	14 493	22 690	10 912
Varor på väg	6 556	286	5 669	286
Summa	64 580	14 916	47 430	11 335

I kostnad för sålda varor för koncernen ingår nedskrivning av varulager med 882 (1 508) TSEK. För moderbolaget ingår nedskrivning av varulager med 307 (1 385) TSEK.

Not 17 Kundfordringar

Kundfordringar redovisas efter reservation för kundförluster som under året uppgick till 721 (180) i koncernen och 0 (180) i moderbolaget. Koncernen och moderbolaget har under 2006 återvunnit tidigare reserverade kundfordringar med 64. Totalt reserverade kundförluster vid utgången av 2006 uppgick till 1 095 (674) i koncernen och 374 (674) moderbolaget.

Not 18 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Hyror	728	550	447	343
Förutbetalda försäkringar	121	-	-	-
Varurelaterade kostnader	52	1 009	-	-
Förutbetalda anläggningstillgångar	1 217	5 223	1 217	5 223
Övrigt	3 609	1 396	999	1 103
Upplupna försäljningsintäkter	503	699	311	699
Summa	6 230	8 877	2 974	7 368

Not 19 Eget kapital**Koncernen****Specifikation av eget kapitalposten reserver**

	2006	2005
<i>Omräkningsreserv</i>		
Ingående omräkningsreserv	-806	-561
Årets omräkningsdifferenser	-3 813	-245
Utgående omräkningsreserv	-4 619	-806
Aktiekapital och överkurs		
<i>Anges i antal aktier</i>	2006	2005
Emitterade per 1 januari	754 332 200	560 434 841
Nyemission	261 800 000	193 897 359
Emitterade per 31 december - betalda	1 016 132 200	754 332 200

Per den 31 december omfattade det registrerade aktiekapitalet 1 016 132 200 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	2 285 547	5	11 427 735
Serie B	1 013 846 653	1	1 013 846 653
Totalt antal aktier resp. röster	1 016 132 200		1 025 274 388

Övrigt tillskjutet kapital

Avser eget kapital som är tillskjutet från ägarna. 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**

I reservfonden ingår belopp som före 1 januari 2006 tillförts överkursfonden.

Fritt eget kapital**Överkursfond**

När aktier emitteras till överkurs, det vill säga för aktierna betalas mer än aktiernas kvotvärde, överförs ett belopp motsvarande det erhållna beloppet utöver det kvotvärdet på aktierna, till överkursfonden. Belopp som tillförts överkursfonden fr o m 1 januari 2006 ingår i det fria kapitalet.

Ansamlad förlust

Ansamlad förlust utgörs av föregående års ansamlade förlust.

Not 20 Resultat per aktie

Resultat per aktie

	Före utspädning		Efter utspädning	
SEK	2006	2005	2006	2005
Resultat per aktie	-0,05	-0,05	-0,05	-0,05

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 2006 har baserats på årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare uppgående till -46 510 TSEK (-32 961 TSEK) och på ett vägt genomsnittligt antal utestående aktier under 2006 uppgående till 853 234 (684 314). Vägt genomsnittligt antal aktier har beräknats på följande sätt:

Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, före utspädning

<i>I tusental aktier</i>	2006	2005
Totala antalet stamaktier 1 januari	754 332	560 435
Effekt av nyemission maj 2005	-	123 879
Effekt av nyemission augusti 2006	98 902	-
Vägt genomsnittligt antal stamaktier under året, före utspädning	853 234	684 314

I mars 2007 har en extra bolagsstämma i Pricer beslutat att emittera konvertibler som kan ge upphov till ytterligare 107 miljoner aktier (och eventuellt fler om räntan kapitaliseras) senast 30 mars 2009. Vidare beslutade samma stämma att emittera optioner att förvärva 3 miljoner aktier i ett incentiveprogram till anställda i Pricer senast 30 juni 2011.

Not 21 Räntebärande skulder

Långfristiga skulder	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Banklån	-	120	-	-
Summa	-	120	-	-
Kortfristiga skulder				
Banklån	44 942	87	20 277	-
Summa	44 942	87	20 277	-

Av banklånen avser 24,9 MSEK lån i lokala banker för Pricer E.S.L. Israel. Dessa lån är kortfristiga och löper med cirka 8 procents ränta. I februari 2007 har en uppgörelse träffats avseende amortering över 12 månader för cirka 7 MSEK av dessa lån. Denna del av lånen säkerställs med garanti från moderbolaget Pricer AB. Därutöver består banklånen till 20 MSEK av lån i svensk bank som upptogs i augusti 2006 och löper i sex månader. I februari 2007 har dessa lån förnyats till augusti 2007. De löper med marknadsmässig ränta. I mars 2007 har en extra bolagsstämma godkänt styrelsens i Pricer AB beslut att emittera konvertibler om 74,9 MSEK. Lånen finns att disponeras fram till augusti 2007 och löper med cirka 8 procents ränta samt förfaller i mars 2009. Räntan kan kapitaliseras. Innan förfall kan innehavarna välja att konvertera till B-aktier i Pricer AB till kursen 0,70 SEK innebärande 107 miljoner nya aktier (förutsatt att ingen ränta kapitaliseras).

Not 22 Ersättningar till anställda

Avgiftsbestämda planer

Koncernen innehar endast avgiftsbestämda pensionsplaner som bekostas av arbetsgivaren. Betalning till planerna sker löpande enligt reglerna i planen.

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Kostnader för avgiftsbestämda planer	4 588	2 561	3 169	2 561
Summa	4 588	2 561	3 169	2 561

Ledande befattningshavares förmåner

Ersättningar för ledande befattningshavare framgår av not 6.

Not 23 Avsättningar

Avsättningar som är långfristiga skulder

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Garantiavsättningar	6 933	1 560	4 100	1 560
Övriga avsättningar	-	215	-	215
Summa	6 933	1 775	4 100	1 775

Avsättningar som är kortfristiga skulder

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Garantiavsättningar	7 890	2 732	1 492	2 732
Övriga avsättningar	-	567	-	567
Summa	7 890	3 299	1 492	3 299

Garantiavsättningar	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Redovisat värde vid årets ingång	4 292	4 220	4 292	4 220
Avsättningar	13 376	2 338	4 145	2 338
Belopp som tagits i anspråk	-2 156	-1 617	-2 156	-1 617
Outnyttjade belopp som har återförts	-689	-649	-689	-649
Redovisat värde vid årets utgång	14 823	4 292	5 592	4 292
Övriga avsättningar	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Redovisat värde vid årets ingång	782	1 378	782	739
Avsättningar	-	43	-	43
Belopp som tagits i anspråk	-567	-639	-567	-
Outnyttjade belopp som har återförts	-215	-	-215	-
Redovisat värde vid årets utgång	-	782	-	782
Varav total långfristig del av avsättningarna	6 933	1 775	4 100	1 775
Varav total kortfristig del av avsättningarna	7 890	3 299	1 492	3 299
Belopp varmed avsättningen förväntas betalas efter mer än 12 månader	6 933	1 775	4 100	1 775

Avsättningen för garantier hänförs sig huvudsakligen till dokument utfärdade under 2006. Avsättningen bygger på beräkningar gjorda på grundval av utfall under 2006 och tidigare år. Avsättningar under 2006 avser också bedömda tillkommande kostnader för åtagande gentemot kund relaterat till Pricer E.S.L. Israel om 9 231 TSEK.

Not 23 (forts) Uppskjuten skatt

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Uppskjuten skatt	10 360	-	-	-
Summa	10 360	-	-	-

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Uppskjuten skatt				
Redovisat värde vid årets ingång	-	-	-	-
Avsättningar	10 360	-	-	-
Redovisat värde vid årets utgång	10 360	-	-	-

Uppskjuten skatt avser uppskjuten skatt på övervärdet av identifierade immateriella tillgångar vid förvärvet av Pricer E.S.L. Israel.

Not 24 Övriga skulder

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Personalens källskatt	1 462	1 246	706	689
Momsskuld	-	3 152	-	-
Skuld personal	692	484	-	-
Övriga skulder	3 388	1 343	714	700
Summa	5 542	6 225	1 420	1 389

Not 25 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Semesterlöneskuld	4 417	2 573	2 447	2 215
Upplupna löner	9 233	4 876	4 079	2 856
Sociala kostnader	2 445	3 398	1 193	2 223
Avvecklingskostnader Intactix	3 340	3 873	-	-
Förutbetalda intäkter	341	920	341	920
Upplupna konsultkostnader	216	4 018	-	3 062
Övriga upplupna kostnader	4 124	1 076	1 598	625
Summa	24 116	20 734	9 658	11 901

Not 26 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 bedriva rörelsen. 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 44,9 MSEK. Beträffande villkor mm hänvisas till not 21.

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 procent av koncernens månadsvis beräknade nettoflöden för den tidsperiod för vilken prognos med god kvalitet kan göras kurssäkras. Under 2006 hade Pricer betalningsflöden främst i USD, EUR och SEK. Pricers order per årsskiftet var i USD men försäljning sker i USD och EUR till ungefär lika delar. Även inköp av komponenter och färdiga produkter sker främst i USD.

Försäljning och kostnader i procent uppdelad per valuta:

	USD	EUR	SEK och övriga valutor
Försäljning	37 (46) %	59 (51) %	4 (3) %
Kostnader	64 (70) %	19 (5) %	17 (25) %

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 90 (106) MSEK per årsskiftet. Reserveringar avseende osäkra kundfordringar görs löpande och uppgick per den 31 december 2006 till 1,1 (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 27 Operationell leasing

Ikke uppsägningsbara leasingbetalningar uppgår till:

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Inom ett år	5 306	3 068	2 038	1 908
Mellan ett och fem år	11 050	7 737	5 036	6 323

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 samt kontorslokal för koncernens franska dotterbolag, Pricer SAS. Hyreskontraktet för denna lokal löper bortom år 2011.

I bokslutet 2006 redovisas en kostnad i koncernen på 5 538 (2 414) TSEK avseende operationell leasing.

Not 28 Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

Ställda säkerheter	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
För egna skulder och avsättningar				
Företagsintekning	77 152	34 625	34 625	34 625
Bankkonton	1 130	1 289	207	200
Summa	78 282	35 914	34 832	34 825

Eventalförpliktelser	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Bankgaranti	1 130	1 289	207	200
Summa	1 130	1 289	207	200

Företagsintekningen 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 29 Närstående

Moderbolaget har en närstående relation med sina dotterföretag, se not 30.

Sammanställning över närståendetransaktioner

	ÅR	Försäljning av varor till närstående	Inköp av tjänster från närstående	Ränteintäkter	Skuld till närstående per 31 december	Fordran på närstående per 31 december
Moderbolaget						
Dotterföretag	2006	148 540	-	2 027	3 991	36 617
Dotterföretag	2005	134 736	8 418	894	10 033	62 890

I fordran 2006 ingår nedskrivning på 8 002 (3 105) TSEK på långfristig fordran på Pricer Inc pga värdering till marknadsvärde.

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 6 Anställda och personalkostnader.

VD Jan Forssjö är suppleant i styrelsen i HandlingsKraftNu Klang & Forssjö AB som Jans hustru äger till 50 procent. Bolaget utför tjänster inom ledarskapsutveckling för Pricer och fakturerade för 86 tkr under 2006.

Not 30 Koncernföretag

Andelar i koncernföretag	M 2006	M 2005
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	814 876	785 227
Förvärv	266 906	-
Avyttringar	-244	-
Aktieägartillskott PIER AB	127	3 228
Aktieägartillskott Pricer SAS	5 755	26 421
	1 087 420	814 876
Ackumulerade nedskrivningar		
Vid årets början	-806 043	-779 225
Årets nedskrivningar	-5 755	-26 818
Summa ackumulerade nedskrivningar	-811 798	-806 043
Bokfört värde andelar i koncernföretag	275 622	8 833

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

Fortsättning not 30

Specifikation av moderbolagets direkta innehav av andelar i dotterföretag:

Koncernföretag / Org.nr / Säte	Andel i %	Antal aktier/andelar	Valuta	2006-12-31 Redovisat värde	2005-12-31 Redovisat värde
Pricer Inc., Dallas , USA	100	223 000	USD	-	-
Pricer SAS, Paris, Frankrike	100	2 138	EUR	3 174	3 174
Pricer Communication AB, 556450-7563, Sollentuna, Sverige	100	100 000	SEK	4 980	4 980
Intactix International, Inc., Irving, Texas, USA	100	-	USD	-	-
Intactix International GmbH, Hamburg, Tyskland	100	-	DEM	-	-
Pricer Intactix BV, Hoorn, Holland	100	400	EUR	-	-
Pricer Intactix International South Africa Pty Ltd, Johannesburg, Sydafrika	100	100	ZAR	-	-
Pricer Ishida Explorative Research (PIER) AB, 556454-7098, Sollentuna, Sverige	50	130	SEK	192	65
Pricer E.S.L. Israel Ltd (fd Eldat Communication Ltd.), Tel Aviv, Israel	100	56 667 922	NIS	266 906	-
Appulse Retail Software Solutions Pvt Ltd, New Dehli, Indien	51	36 735	INR	-	244
Vilande bolag				370	370
Andelar i koncernföretag				275 622	8 833

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

Appulse Retail Software Solutions Pvt Ltd avyttrades i juni 2006. Eldat Communication Ltd, namnändrat till Pricer E.S.L. Israel Ltd, förvärvades i augusti 2006.

Not 31 Kassaflödesanalys

Likvida medel - koncernen	K 2006	K 2005
<i>Följande delkomponenter ingår i likvida medel:</i>		
Kassa och bank	31 485	69 060
Kortfristiga placeringar, jämställda med likvida medel	-	453
Summa enligt balansräkningen	31 485	69 513
Checkräkningskrediter som är omedelbart uppsägningsbara	-	2 931
Summa enligt kassaflödesanalysen	31 485	72 444
Likvida medel - moderbolaget	M 2006	M 2005
<i>Följande delkomponenter ingår i likvida medel:</i>		
Kassa och bank	22 973	56 098
Summa enligt balansräkningen	22 973	56 098
Checkräkningskrediter som är omedelbart uppsägningsbara	-	2 931
Summa enligt kassaflödesanalysen	22 973	59 029

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

	K 2006	K 2005	M 2006	M 2005
Betalda räntor				
Erhållen ränta	728	1 152	676	1 098
Erlagd ränta	-2 777	-181	-345	-130
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet				
Avskrivningar	10 200	6 904	6 325	5 872
Nedskrivningar	-	-	264	14 143
Rearesultat avyttring anläggningstillgångar	562	15	-868	15
Omräkningsdifferenser	-2 075	-6 143	2 013	-5 870
Förändring avsättningar	6 743	-	518	-
Räntor	-	-	-	-894
Poster som inte ingår i kassaflödet	15 430	776	8 252	13 266
Spärrade bankmedel ingår med:	1 121	1 289	207	200
Ej utnyttjade krediter uppgår till:	-	2 931	-	2 931

Förvärv av dotterföretag

Den 14 augusti 2006 förvärvade Pricer AB 100 procent av aktierna i Eldat Communication Ltd och betalade med 261 800 000 nyemitterade B-aktier i Pricer AB.

Förvärvade tillgångar och skulder	K 2006
Materiella anläggningstillgångar	1 606
Finansiella anläggningstillgångar	405
Varulager	29 863
Kundfordringar o övriga fordringar	38 549
Likvida medel	6 647
Räntebärande skulder	-20 953
Leverantörsskulder och övriga skulder	-59 429
Netto identifierbara tillgångar och skulder	-3 312
Erlagd köpeskillning, apportemission	253 946
Erlagd köpeskillning, kontant *)	12 960
Likvida medel i förvärvat dotterbolag	-6 647
Påverkan på likvida medel	6 313

*) Avser arvoden för juridiska och andra tjänster i samband med förvärvet.

Appulse Retail Software Solutions Pvt Ltd, som ägdes till 50 procent av Pricer AB, avyttrades i juni 2006.

Avyttrade tillgångar och skulder	K 2006
Materiella anläggningstillgångar	362
Rörelsefordringar	3 696
Likvida medel	517
Räntebärande skulder	-672
Leverantörsskulder o övriga skulder	-886
Netto identifierbara tillgångar o skulder	3 017
Erhållen köpeskillning, kontant	1 052
Likvida medel i avyttrat dotterbolag	-517
Påverkan på likvida medel	535

Not 32 Händelser efter balansdagen

Ett licensavtal har tecknats med Ishida för utveckling, marknadsföring och försäljning av trådlösa grafiska displayetiketter för främst den japanska marknaden. Ishida betalar Pricer i ett första skede cirka 14 MSEK som följs av ytterligare 21 MSEK, i form av varor eller kontanter, givet att vissa mål uppnås under de närmaste åren. Pricer får också en royalty baserad på volym.

En extra bolagsstämma den 14 mars godkände styrelsens beslut om emission av konvertibla lån om tillsammans 74,9 MSEK. Lånen kan konverteras till aktier till en kurs om 0,70 SEK senast den 30 mars 2009. Vid stämman valdes också Akbar Seddigh in i styrelsen.

Not 33 Viktiga uppskattningar och bedömningar

Uppskattningar och bedömningar som påverkar koncernens redovisningsprinciper har gjorts utifrån vad som är känt vid årsredovisningens avgivande. Uppskattningar och bedömningar kan vid senare tidpunkt komma att ändras bland annat på grund av ändrade omvärldsfaktorer.

De för Pricer mest väsentliga bedömningsfaktorerna redovisas nedan. Ingen särskild revisions- eller ersättningskommitté har inrättats utan frågor avseende koncernens viktiga redovisningsprinciper och uppskattningar samt tillämpningar av dessa principer och uppskattningar behandlas av styrelsen.

Exponering av utländska valutor

Förändringar av valutakurser kan ha relativt stora effekter på företaget i stort. I not 26 ges en detaljerad analys av exponeringen för utländska valutor samt risker som är förknippade med förändringar i valutakurser.

Nedskrivningsprövning av goodwill

En stor del av koncernens tillgångsmassa avser goodwill. Flera antagande och uppskattningar görs om framtida förhållanden vilka ligger till grund för beräkningen av det kassaflöde som bestämmer återvinningens värde. Utifrån återvinningens värde görs sedan en beräkning av storleken på eventuella nedskrivningar. Värdet av goodwillposten är beroende av ESL-marknadens fortsatta utveckling och Pricers förmåga att nå lönsamhet.

Not 34 Uppgifter om moderbolaget

Pricer AB är ett svenskt registrerat aktieföretag med säte i Sollentuna i Sverige. Moderbolagets aktier är registrerade på OMX Nordic Small Cap Market. Huvudkontorets adress är Bergkällavägen 20-22, 192 79 Sollentuna.

Not 35 Förfärv av rörelse

Den 14 augusti 2006 förfärvade Pricer AB 100 procent av aktierna i Pricer E.S.L. Israel Ltd och betalade med 261 800 000 nyemitterade B-aktier i Pricer AB. Bolaget är ett israeliskt bolag verksamt inom samma ESL-bransch som Pricer. Bolaget konsolideras i Pricer-koncernen per förfärvstidpunkten och har således bidragit till koncernens räkenskaper från 14 augusti 2006. Bolaget bidrog med 70,1 MSEK till koncernens omsättning 2006. Om förfärvet hade ägt rum per den 1 januari 2006, skulle koncernens intäkter ökat med 152 MSEK. Förfärvet omfattade bolaget där kundrelationer och produktteknologi, utöver goodwill, har identifierats som immateriella tillgångar i samband med fördelning av köpeskillingen.

Effekter av förfärvet

Förfärvet har följande effekter på koncernens tillgångar och skulder.

Pricer E.S.L. Israel Ltd

Det förfärvade företags nettotillgångar vid förfärvstidpunkten:

	Redovisat värde i Pricer Israel före förfärvet	Verkligt värde redovisat i Pricer-koncernen vid förfärvet den 14 augusti 2006
TSEK		
Materiella anläggningstillgångar	1 606	1 606
Finansiella anläggningstillgångar	405	405
Immateriella anläggningstillgångar	-	40 000
Varulager	29 863	33 613
Kundfordringar och övriga fordringar	38 549	38 549
Likvida medel	6 647	6 647
Räntebärande skulder	-20 953	-20 953
Leverantörsskulder och övriga skulder	-59 429	-59 429
Uppskjuten skatteskuld	-	-13 661
Netto identifierbara tillgångar och skulder	-3 312	26 777
	-	-
Koncerngoodwill		240 129
Erlagd köpeskillning, apportemission		-266 906
Netto identifierbara tillgångar och skulder		-26 777
Erlagd köpeskillning, kontant ¹⁾		-12 960
Kassa (förfärvad)		6 647
Netto kassautflöde		-6 313

¹⁾ Avser arvoden för juridiska och andra tjänster i samband med transaktionen uppgående till 12 960 TSEK.

Den erlagda köpeskillingen beräknas genom att de emitterade aktierna värderas till Pricer-aktiens slutkurs vid förfärvstidpunkten, således 261 800 000 à 0,97 SEK. Skillnaden mellan köpeskillning och det redovisade värdet på de förfärvade tillgångarna skall allokeras till immateriella tillgångar. Kvarvarande restpost är hänförligt till goodwill.

De immateriella tillgångar som identifierats vid förfärvstidpunkten som uppfyller de krav som gäller för att en andel av förfärvsvärdet skall kunna allokeras, är begränsade då det finns få formella avtal, varumärket kommer att marknadsföras i begränsad omfattning och produktlinjen kommer att integreras i Pricers produktlinje. Vissa immateriella tillgångar i form av långfristiga kundrelationer med två dominerande kunder samt produktteknologin har dock identifierats. Baserat på konservativa antaganden om det framtida bidraget från dessa kundrelationer har 30 MSEK av förfärvsvärdet allokats till dessa tillgångar. Pricer Israels produktteknologi kommer att integreras i det framtida gemensamma produktsystemet och ett värde om 10 MSEK har hänförs till denna tillgång. De identifierade tillgångarna skrivs av över fem år motsvarande bedömd ekonomisk livslängd för dessa tillgångar. Utöver ovanstående har också uppskjuten skatt, handelsvinst i varulager samt vissa garantiavsättningar påverkat förfärvsbalansen.

Goodwill har uppkommit vid förfärvet som en restpost efter identifiering av övriga immateriella tillgångar. Goodwill består av värdet av utbyggda distributionskanaler i Japan, Europa och Ryssland samt synergieffekter i form av effektivare sälj- och tillverkningsprocesser. Vidare har förfärvspriset även avsett personalens tekniska kompetens och erfarenhet.

Värdet av goodwillen skall minst årligen fastställas genom en prövning och skillnad mellan det bokförda värdet och det fastställda värdet skall skrivas ned. Omstruktureringen och samgåendet har genomförts och synergier i form av förbättrade marginaler från stabiliserade priser och förbättrad inköpskapacitet, samt reducerade kostnader förväntas realiseras under de närmaste åren. Pricer Israels verksamhet blir en integrerad del av Pricer och det är då inte möjligt att utreda från vilken verksamhet kassautflödet härstammar och således kommer prövningen av värdet på goodwillposten att ske utifrån Pricers samlade kassautflöde.

Årsredovisningen är såvitt styrelse och VD känner till upprättad i överensstämmelse med god redovisningssed för aktie marknadsbolag. 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 10 april 2007. Koncernens resultat- och balansräkning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställande på årsstämman den 9 maj 2007.

Sollentuna den 10 april 2007

Salvatore Grimaldi
Ordförande

Elie Barr

Daniel Furman

Michael S Juuhl

Göran Lindén

Akbar Seddigh

Jan Forssjö
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 10 april 2007
KPMG Bohlins

Kari Falk
Auktoriserad revisor

Koncernens resultat- och balansräkning samt moderbolagets resultat- och balansräkning kommer att fastställas på årsstämma den 9 maj 2007.

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 2006. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 26-54. 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 10 april 2007
KPMG Bohlins AB

Kari Falk
Auktoriserad revisor

Femårsöversikt – koncernen

År 2006, 2005 och 2004 är IFRS anpassade med undantag för IAS39 som endast berör år 2006 och 2005

Samtliga belopp i MSEK om annat ej anges	2006	2005	2004	2003	2002
RESULTATINFORMATION					
Nettoomsättning	409,9	325,8	227,2	62,0	73,9
Kostnad såld vara	-320,2	-261,1	-196,9	-48,2	-59,9
Bruttoresultat	89,7	64,7	30,3	13,8	14,0
Övriga rörelseintäkter	-0,2	0,0	0,1	-	-
Försäljningskostnader	-49,0	-38,2	-24,2	-22,6	-22,9
Administrationskostnader	-46,4	-32,6	-30,4	-21,5	-21,2
Forsknings- och utvecklingskostnader	-35,1	-37,4	-27,8	-24,6	-14,7
Rörelseresultat	-41,0	-43,5	-52,0	-54,9	-44,8
Finansiella poster	-8,1	7,3	0,0	-1,7	-1,7
Resultat före skatt	-49,1	-36,2	-52,0	-56,6	-46,5
Skatter	1,1	-0,2	0,0	-0,1	-
Årets resultat	-48,0	-36,4	-52,0	-56,7	-46,5
Hänförligt till:					
Moderbolagets aktieägare	-46,5	-33,0	-49,4	-52,4	-46,5
Minoritetsintresse	-1,5	-3,4	-2,6	-4,3	-
	-48,0	-36,4	-52,0	-56,7	-46,5
BALANSINFORMATION					
Immateriella anläggningstillgångar	282,2	7,7	10,2	13,0	15,9
Materiella anläggningstillgångar	8,1	8,0	8,0	4,3	3,6
Finansiella anläggningstillgångar	0,2				
Varulager	64,6	14,9	12,8	10,6	10,2
Kundfordringar	89,8	106,1	69,1	13,8	16,7
Övriga omsättningstillgångar	18,0	22,2	10,5	19,0	10,3
Kassa/bank/kortfristiga placeringar	31,5	69,5	42,6	66,4	70,5
Summa tillgångar	494,4	228,4	153,2	127,1	127,2
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	353,1	149,2	91,8	87,4	88,0
Minoritetsintresse	0,1	2,9	1,6	1,9	
Långfristiga skulder	17,3	1,9	2,7	4,6	7,4
Kortfristiga skulder	123,9	74,4	57,1	33,2	31,8
Summa skulder och eget kapital	494,4	228,4	153,2	127,1	127,2

Samtliga belopp i MSEK om annat ej anges	2006	2005	2004	2003	2002
KASSAFLÖDESINFORMATION					
Resultat efter finansiella poster	-49,1	-36,2	-52,0	-56,6	-46,5
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	15,4	0,8	7,0	5,6	6,2
Betald inkomstskatt	-0,5	-0,2	-	-0,1	-
Förändring av rörelsekapitalet	-19,8	-33,9	-27,4	-0,8	-29,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-54,0	-69,5	-72,4	-51,9	-70,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-9,8	-4,3	-6,9	-2,4	-2,2
Förändring av lånefinansiering	23,0	0,1	-	-	-21,3
Förändring av aktieägarfinansiering	0,3	95,0	54,3	44,6	91,1
Förändring av övrig finansiering	-	-	1,4	6,3	0,3
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	23,3	95,1	55,7	50,9	70,1
Årets kassaflöde	-40,5	21,3	-23,6	-3,4	-2,1
NYCKELTAL					
Kapitalmått					
Rörelsekapital	76,1	66,9	32,6	5,6	-2,0
Sysselsatt kapital	366,6	82,8	50,8	22,9	17,5
Kassalikviditet, procent	99	259	204	262	249
Nettolåneskuld	13,4	-69,3	-42,6	-66,4	-70,5
Finansiella mått					
Soliditet, procent	71	67	61	70	69
Nettoskuldssättningsgrad, ggr	0,04	-0,46	-0,46	-0,74	-0,80
Marginalmått					
Rörelsemarginal, procent	-10	-13	-23	-89	-61
Nettomarginal, procent	-12	-11	-23	-91	-63
Kapitalomsättningshastighet, ggr	1,82	4,88	6,17	3,07	16,07
Avkastningsmått					
Avkastning på sysselsatt kapital, procent	-18	-65	-141	-271	-974
Avkastning på eget kapital, procent	-19	-30	-57	-64	-71
Övriga mått					
Orderstock per 31 december	75	107	131	185	259
Medelantal anställda	102	104	72	42	35
Antal anställda vid utgången av resp. år	110	112	99	51	32
Löner	48	41	29	23	21

Bolagsstyrning

Styrelse

Vid årsstämman den 19 juni 2006 omvaldes Salvatore Grimaldi, Michael S. Juuhl, Göran Lindén, Margareta Norell Bergendahl samt VD Jan Forssjö. Två nya styrelseledamöter valdes: Elie Barr, Eldats förre ordförande och Daniel Furman, tidigare styrelseledamot i Eldat, båda från Israel. Vid det konstituerande mötet omvaldes Salvatore Grimaldi till styrelsens ordförande. Inga ledamöter är anställda av något annat börsnoterat företag.

Vid en extra bolagsstämma den 14 mars 2007 valdes Akbar Seddigh till ny styrelseledamot och Margareta Norell Bergendahl lämnade styrelsen.

Styrelsens arbete

En arbetsordning har fastställts som reglerar formerna för styrelsens arbete. Arbetsordningen reglerar bland annat arbetsfördelningen mellan styrelse och VD, VD:s 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 VD:s arbete
- fastställa informations- samt finanspolicy för bolaget

Styrelsens ordförande har det övergripande ansvaret för att leda styrelsens arbete och tillse att styrelsen fullgör sina åligganden. 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 fem gånger per år, vilket sammanfaller med tidpunkten för delårsrapporter och bokslutskommuniké. Under 2006 har förutom de ordinarie sammanträdena samt det konstituerande mötet hållits ytterligare elva möten. Samtliga möten har hållits på bolagets huvudkontor i Sollentuna eller via telefon. Som styrelsens sekreterare tjänstgör Gunnar Mattsson (född 1964), Advokatfirman Lindahl, Uppsala.

Styrelsens ersättning

Styrelsens arvodering har beslutats av årsstämman och utgörs av 70 000 SEK till ordföranden och 50 000 SEK vardera till styrelseledamöterna. Förutom arvodet har inga andra ersättningar eller finansiella instrument utgått eller funnits tillgängliga förutom kostnadsutlägg.

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:

- förvärvet av Eldat
- finansiering
- globalt bonusprogram för de anställda

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 9 maj 2007 består kommittén av Salvatore Grimaldi, Emil Sunvisson, David Goldschmidt 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. Det beslut som fattades 2007 om ett globalt bonusprogram för de anställda utarbetades av en liten kommitté bestående av en styrelseledamot, styrelsens sekreterare Gunnar Mattsson och Pricers VD.

Bolagsordning

Bolagsordningen finns tillgänglig på Pricers hemsida. Den nuvarande bolagsordningen antogs på årsstämman den 19 juni 2006.

Årsstämma

Årsstämman hölls den 19 juni 2006 med 20 procent av rösterna i bolaget representerade via ett 50-tal aktieägare. Till mötesordförande valdes advokat Gunnar Mattsson. Av stämman fattade beslut återfinns på bolagets hemsida.

Ledningsgruppens sammanträden

Pricers ledningsgrupp arbetar i två forum – Management Team Meeting (MTM) som utbyter information och det beslutsfattande Executive Team Meeting (ETM). Under 2006 hade ledningsgruppen elva MTM och ett tiotal 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:

- förvärvet och integreringen av Eldat
- överföring av programvaruutvecklingen till Stockholm och försäljning av innehavet i Appulse
- säkerställande av kundleveranser
- strategiska beslut och prioriteringar vid tidiga kundkon-
takter och pilotinstallationer
- kostnadsbesparingar och marginalförbättringar
- uppföljning av utvecklingsprojekt
- organisationsförändringar, kompetensutveckling och
nyrekrytering
- leverantörskrav och utvärdering av leverantörer

Ersättning till VD och ledningsgruppen

Ordförande har styrelsens uppdrag att träffa uppgörelse med VD om lön och övriga förmåner. Principer för detta och utfall 2006 redovisas i not 6. Ersättning till befattningshavare direkt underställda VD beslutas av denne i samråd med styrelsens ordförande. I mars 2007 beslutade Pricers aktieägare om ett globalt bonusprogram baserat på teckningsoptioner för de anställda. Pricer har inget annat optionsprogram enbart riktat 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 represen-

terad 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.

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 revisorer rapporterar personligen till styrelsen sina iakttagelser från granskningen. Under 2006 har bolagets revisorer även översiktligt granskat halvårsrapporten. Bolagets revisorer har också löpande kontakt med VD och ekonomi- och finansdirektören rörande olika frågeställningar.

Styrelse



Salvatore Grimaldi

Född: 1945
Ordförande
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



Göran Lindén

Född: 1944
Utbildning: Fil. kand.
Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Rölunda Produkter AB, Flodins Filter AB, Insplanet AB, Retail House OY, Västana Slott AB och Procordias Pensionsstiftelse. Ledamot i Castellum AB, Cycleurope AB och Wicander Förvaltning AB.
Styrelseledamot sedan: 1998 (ordf. 1998–2002)
Aktieinnehav: 111 109 B-aktier



Akbar Seddigh

Född: 1943
Utbildning: Kemist och marknadsekonom
Övriga uppdrag: Ordförande i Elekta AB, Hedson Technologies AB, Mentice AB och Ortivus AB. Styrelseledamot i Affärsstrategerna AB, Biolight International AB och Tobii Technology AB.
Styrelseledamot sedan: 2007
Aktieinnehav: 0



Daniel Furman

Född: 1944
Utbildning: Civilekonom
Övriga uppdrag: Grundare och VD Arba Finance Co. Ltd., ordförande i Picom Software Systems och styrelseledamot i First International Bank of Israel, Cohanzick Off-Shore Funds, Orad Hi-Tec Systems Ltd. och Truman Peace Institute.
Styrelseledamot sedan: 2006
Aktieinnehav: 0



Elie Barr

Född: 1946
Utbildning: Fil. kand.
Övriga uppdrag: VD för Expand Networks, Advisory Board Earlybird venture Fund (Tyskland) och styrelseledamot i NetfomX Inc.
Styrelseledamot sedan: 2006
Aktieinnehav: 2 542 550 B-aktier



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 (avgick 2007)
Aktieinnehav: 22 333 B-aktier



Michael S. Juuhl

Född: 1974
Utbildning: Civilekonom
Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Hyperlink Media AS.
Styrelseledamot sedan: 2004
Aktieinnehav: 0



Jan Forssjö

Född: 1949
VD Pricer AB
Utbildning: Civilekonom
Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Cycleurope AB.
Styrelseledamot sedan: 2001
Aktieinnehav: 386 803 B-aktier

REVISORER

Vid årsstämman 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
VD
Utbildning: Civil-ekonom
Anställd sedan: 2001
Aktieinnehav: 386 803 B-aktier



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



Rony Atoun
Född: 1955
Chef för Pricer Israel
Utbildning: Fil. kand. i fysik
Anställd sedan: 2007
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: 20 000 B-aktier



Håkan Jonsson
Född: 1961
Produktionschef
Utbildning: Gymnasieingenjör
Anställd sedan: 2001 (slutar 2007)
Aktieinnehav: 22 221 B-aktier



Historik

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.

2006

Eldat Communication Ltd. i Israel förvärvas.

2005

Kraftig ökning av omsättningen. Carrefour utvidgar sin installation i Frankrike. Nya systemgenerationen C² lanseras.

2003

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

2002

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

2001

Pricer får en betydande order i Japan genom samarbetspartnern Ishida.

2000

Intactix säljs till det amerikanska JDA Software Group.

1999

Leveranserna till Metrobutikerna slutförs.

1998

Samarbete inleds med Ishida i Japan.

1996

Pricer noteras på Stockholmsbörsens O-lista.

1995

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

1997

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

1994

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

1993

Den första Pricer-installationen genomförs på ICA i Sverige.

1991

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

Text och produktion: Pricer. Grafisk utformning: Progrezzo. Foton: Pricer, Sussi Petersson, FotoKenne.
Repro och tryck: Plockmatic International AB, April 2007.



Information till aktieägare

Årsstämma

Årsstämma i Pricer AB äger rum onsdagen den 9 maj 2007 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 torsdagen den 3 maj, dels anmäla sig till bolaget senast den 4 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 3 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, Emil Sunvisson, David Goldschmidt och John Örtengren kan tas via bolagets huvudkontor. Ägare som vill få upp ett ärende på dagordningen ska kontakta Harald Bauer, 08-505 582 00.

Förslag till utdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning ska utgå för räkenskapsåret 2006.

Tidpunkter för ekonomisk information

Under 2007 publiceras kvartalsrapporterna enligt följande:

- Delårsrapport januari-mars, 9 maj 2007
- Delårsrapport januari-juni, 23 augusti 2007
- Delårsrapport januari-september, 8 november 2007
- Bokslutskommuniké 2007, 15 februari 2008

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

Av kostnadsskäl distribueras årsredovisningen endast till de aktieägare som har begärt detta. Digital version finns tillgänglig på www.pricer.com. Utskriven version kan beställas direkt från bolaget: info@pricer.com eller 08-505 582 00.



Setting the ESL Standard

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

PIER AB adress som ovan

Pricer S.A.S.
3 Parc Ariane - Bât. Saturne
Rue Hélène Boucher
78280 Guyancourt
Frankrike
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

Pricer E.S.L. Israel Ltd.
7 Rival Street
Tel Aviv 67778
Israel
Telefon: +972 3 6887879
Fax: +972 3 6889151

www.pricer.com
info@pricer.com