



VD Anders Eriksson presenterar kvartalsrapporten på Finanstidningens analytikermöte fredag 27 okt kl 08

KVARTALSRAPPORT

1 jan – 30 sept, 2000

TREDJE KVARTALET

- Markant förbättring av rörelseresultatet i Q3 som blev 7,6 Mkr bättre än i Q2
- I Q3 nyanställdes 76 (rekrytering 47, förvärv 29)
- Ett flertal nya eBusinessprojekt har startats
- Förstudier inledda hos ITM-kunder i USA, UK och Norden

NIO MÅNADER

- Resultat före skatt uppgick till 6,5 Mkr (35,6)
- Omsättningen ökade till 249,1 Mkr (210,7)
- Antal anställda vid periodens utgång är 405, i genomsnitt under året 372 (255)

Kommentar till verksamheten

Kraftig förbättring av marknadsläget tack vare rätt positionering

Det förändringsarbete som genomfördes under första halvåret har gått över förväntan och innebär att vi idag är mycket väl positionerade för stora eBusiness-projekt som kräver både djup och bred kompetens inom IT, management och kommunikation.

Softronic har valt att satsa på integrerade verksamhetskritiska lösningar där hela företaget finns digitaliserat och åtkomligt via internetteknik för alla målgrupper som kunder, leverantörer, anställda, partners etc. Lösningen är att via företagsportaler skapa möjligheter för "digitala företag".

Kunder med traditionella verksamheter behöver förändra sin affärslogik och sin positionering på marknaden. Genomgripande förändringar kräver noggrant genomtänkta beslut som tar tid. Under andra halvåret har betydligt fler kunder beslutat sig för hur affärsstrategierna skall se ut och kan därmed starta större förändringsprojekt. Här spelar Softronics erfarna managementkonsulter från Consultus och Iberconsult stora och avgörande roller för utformning av strategier, organisationsformer och arbetssätt i kundernas förändringsprocess.

Softronics gedigna erfarenhet av att bygga flexibla, stabila, snabba och säkra verksamhetslösningar med internetteknik har visat sig vara helt rätt i förhållande till efterfrågan. Detta oavsett om kunden förändrar sin befintliga verksamhet, globaliserar eller startar upp helt nya verksamheter.

Efterfrågan på layoutorienterade web-siter har i stort sett försvunnit. Nu efterfrågas avancerad funktion i kombination med integrerade informationsstrukturer och konkret affärsnytta. Därmed har marknaden kommit till Softronic. Inte tvärtom. Vi använder som alltid vår kunskap om den allra senaste tekniken för att skapa bättre affärer för våra kunder. Exempel på projekt med den här profilen är :

- Manpowers nya rekryteringssystem www.manpower.se

- Helt ny logistikverksamhet med web-applikation till Universal Air Express
- Företagsportal till Landstingsförbundet
- Stockholms Läns Landsting www.sll.se
- Regional portal för Södertörns företagare www.verkstaden.net

Resultatutveckling

Rörelseresultatet har vänt upp under det tredje kvartalet och blev 1,7 Mkr jämfört med -5,9 Mkr för det andra kvartalet. Antagandet om ett svagt första halvår med ett bättre andra halvår fanns med dels i bokslutskommunikén för 1999 och i de påföljande kvartalsrapporterna.

Resultatet för fjärde kvartalet kommer med all sannolikhet att förbättras ytterligare jämfört med tredje kvartalet.

Softronic's marginella exponering mot dot.com bolag gör att kundförluster hittills varit mycket begränsade.

Målet för 2001 är att återställa Softronic's mål om mer än 10% marginal med över 30% tillväxt vilket Softronic, räknat över en historisk 10-års period, har lyckats med.

Organisk tillväxt

Sammanlagt 47 personer har nyrekryterats under tredje kvartalet. Flera nya verksamheter har startats. Däribland Partnerenheter för Telecom och Finansiella informationsportaler samt Partnerenheter i Köpenhamn och Västerås. På samma sätt har en helt ny verksamhetsgren för marknadskommunikation startat inom det största affärsområdet eBiz. Kostnaderna för dessa nyetableringar har ökat markant jämfört med motsvarande satsningar tidigare år.

Internationell expansion

Softronic har en uttalad strategi att växa genom förvärv av företag med stort innehåll av strategikompetens med goda näringslivskontakter i respektive land. I takt med acceptans av nya stora affärsutvecklingsprojekt på respektive marknad kan kompletterande förvärv och organisk tillväxt inom IT och marknadskommunikation ske.

De marknader som är mest intressanta är de med högst framtida tillväxt inom Internet. Alltså länder med en idag förhållandevis låg Internetpenetration. Förvärvet av Iberconsult i Portugal och Spanien är ett exempel på detta. Iberconsult har ett stort kontaktnät hos de viktigaste företagen. Dessutom har bolaget god lönsamhet och bidrar positivt till koncernens resultat redan innan de stora eBusinessprojekten har startats.

ITM

Softronic's internationella satsning på försäkringssystemet ITM har resulterat i att förstudier för kunds räkning har påbörjats i USA, England och Norden. Uppdragen har tagits i stark konkurrens med ledande aktörer på respektive marknad. Cirka 25 debiterande konsulter är sysselsatta i förstudierna. Dessa uppdrag bekräftar att ITM har en internationell bärighet men har också visat det allt ökande behovet att snabbt använda den unika position produkten har på marknaden.

ITM är idag den enda produkt idag på marknaden som är helt komponentifierad och web-baserad. Det försprång produkten har i sin moderna arkitektur kan åtas upp inom ett par år.

För att ta till vara den stora potentialen hos produkten på rätt sätt har styrelsen därför beslutat utreda möjligheten att finna lämpliga finansiella och industriella internationella partners som kan tillföra både kapital och ett internationellt marknadsnätverk. På så sätt kan ITM snabba upp den fortsatta internationella expansionen med minimal risk för kärnverksamheten. Dessutom blir produktens värde tydligare ur Softronic's aktieägares perspektiv.

Softronic Ventures

Softronic Ventures har genomfört sin första investering genom att tillföra kapital till Läkarnätet, en satsning som har initierats av Sveriges Läkareförbund och Läkarsällskapet. Läkarnätet ska bli en mötesplats och naturligt digitalt arbetsredskap för Sveriges samtliga 37.000 läkare. Bland övriga investerare märks Salus Ansvar och Springboard Venture.

Organisationsförändringar

För att kunna fokusera på de nya stora affärsutvecklingsprojekt som kunderna efterfrågar har de tidigare IT-Partnerenheter samlats i slagkraftiga affärsområden med tydligt fokus på kundernas affärsnytta.

I affärsområdena samlas alla kompetenser som behövs för en framgångsrik Partnerroll till kunderna även i framtiden - management/strategikompetens, IT-kompetens både inom utveckling och infrastruktur samt kommunikationskompetens inom varumärken och t ex användbarhet.

Till ny VD har utsetts Marianne Arosenius, tidigare ABB. Marianne tillträder i mitten av november.

Anders Eriksson (VD) och Stig Martín (vVD) övergår till att arbeta med expansionsfrågor och Softronic Ventures. Initialt kommer mycket tid och kraft att läggas på ITMs möjligheter på den internationella marknaden.

Personalutveckling

Personalomsättningen som traditionellt varit låg i Softronic har stigit kraftigt under året för att kulminera under juni och juli. Antalet uppsägningar har därefter minskat väsentligt och uppgår från juli till dagens datum till tio anställda.

Personalomsättningen kan delas upp i två delar. Dels den naturliga omstrukturering som skett sedan fokus ställts om till de mer affärsorienterade projekt Softronic nu driver snarare än rena IT-projekt. Många roller har förändrats, t ex finns endast några få IT-konsultsäljare kvar i organisationen. Numera sköts projektförsäljningen av strategikonsulter, chefer och projektledare. På samma sätt har projektledarnas och programmerarnas roller ändrats.

Den andra delen består av systemutvecklare med djup teknisk kompetens inom C++ och komponenter. Softronic har alltid haft en stor andel sådana som dessutom oftast rekryterats direkt från högskolor och sedan kompetensutvecklats inom SoftronicUniversitetet och inom projekten. Efterfrågan på just denna personal har ökat drastiskt på hela marknaden och det förefaller som just de som arbetat 2-3 år är extra benägna att byta arbete. Huvuddelen har startat eget eller flyttat från orten. Endast ett fåtal har tagit arbete hos konkurrenter.

Ett antal aktiviteter har påbörjats internt för att möta ett allt större behov att förstå sin egen viktiga roll i företaget. Speciella ledarskaps- och konsultutvecklingsprogram har startats liksom seminarier där hela företaget deltar för att öka sammanhållningen och stödja företagskulturen.

Viktigast är ändå att kunna erbjuda konsulterna projekt där deras kompetens ständigt utvecklas och sätts på prov i utmanande och för kunden viktiga projekt.

Framtiden

Softronic har nu en bra position på marknaden. Inom bolaget finns kraft och rätt kompetens för att hantera kundernas önskemål om avancerade IT-baserade lösningar för att möta en affärsverklighet, som blir alltmer konkurrensutsatt.

På samma sätt som Softronic idag är ledande inom försäkringssektorn ämnar vi bli ledande inom ett antal andra tjänstesektorer. De offentliga tjänsteverksamheternas utveckling, vare sig det är genom privatisering eller på annat sätt, är det största förändringsprojekt detta land någonsin stått inför. Det finns enorma behov av IT/affärsutvecklingsprojekt inom hälsa/sjukvård, skola, barnomsorg etc. Det är en av Softronics viktigaste uppgifter att ge Sverige en möjlighet att använda den ledande kunskapen till att förbättra för landets innevånare. Denna trend finns i hög grad också internationellt.

Nyckeltal

	2000	1999	1999	
	jan-sept	jan-sept	helår	
Resultat				
Vinst efter skatt per aktie (kr)	not 1	0:21	1:15	1:53
Vinstmarginal (%)	2,6	16,9	15,8	
Räntabilitet, eget kapital (%)	6	39	37	
Förädlingsvärde per anställd (Mkr)	0,44	0,60	0,77	

Omsättning			
Nettoomsättning (Mkr)	249	211	311
Försäljning av konsulttjänster (Mkr)	218	184	271
Varav projektkonsulter (Mkr)	145	154	217
Varav resurskonsulter (Mkr)	28	26	35
Varav managementkonsulter (Mkr)	45	4	19
Försäljning av ITM-licenser (Mkr)	0	6	9
Försäljning av hårdvaror (Mkr)	31	21	31
Omsättning per anställd (Tkr)	670	826	1 123

Finansiell ställning			
Eget kapital (Mkr)	110	102	114
Soliditet (%)	57	53	53
Likvida medel inkl kortfristiga placeringar (Mkr)	25	67	87
Räntebärande skulder	0	0	0

Anställda			
Genomsnitt under perioden (st)	372	255	277
Varav debiterande konsulter (st)	330	229	250
Personalomsättning, årstakt (%)	23	9	12
Antal vid periodens utgång (st)	405	339	351

Debiteringsgrad, timpris			
Debiteringsgrad (%)	not 2	51	59
Beläggningsgrad (%)	not 2	60	65
Timpris, genomsnitt (kr)	900	900	900

Känslighet, perioden			
Debiteringsgrad, +/- 5%-enheter (Mkr)	+/- 22	+/- 22	
Timpris, +/- 50 kr (Mkr)	+/- 13	+/- 15	

Rörelseresultat, verksamhetsområden

	jan-sept/00		jan-sept/99		helår/1999	
	Förs	Res	Förs	Res	Förs	Res
Projektkonsulter (Mkr)	not 3	145	5,9	154	217	36,3
Resurskonsulter (Mkr)		28	3,2	26	35	5,4
Managementkonsulter (Mkr)		45	1,4	4	19	0,9
Hårdvaror (Mkr)		31	1,7	21	31	1,5
ITM Insurance (Mkr)		0	12,3	6	9	0,2
		249	0,1	211	311	43,9

Utveckling per kvartal

	Q3/00	Q2/00	Q1/00	Q4/99	Q3/99	Q2/99	Q1/99	Q4/98	Q3/98	Q2/98
Nettoomsättning	82,3	82,0	84,8	100,3	70,4	71,4	68,9	60,6	42,2	46,0
Resultat före skatt	2,8	0,8	4,5	13,6	10,1	11,3	14,2	11,8	4,6	6,2
Vinstmarginal (%)	3,4	neg.	5,3	13,6	14,3	15,8	20,6	19,5	10,9	13,5

SPP-återbäring ingår i resultat före skatt (ej i nettoomsättning) för Q1/00 med 3,5 Mkr och i Q2/00 med 0,3 Mkr.

Resultaträkningar

Tkr	2000 jan-sept	1999 jan-sept	1999 helår
Nettoomsättning	249 138	210 709	310 954
Återallokerade medel, SPP <u>not 3</u>	3 800	-	-
Handelsvaror	- 28 326	- 18 668	- 28 326
Övriga externa kostnader	- 51 090	- 32 251	- 50 401
Personalkostnader	- 165 651	- 122 001	- 179 972
Avskrivningar	- 7 961	- 4 791	- 8 357
Rörelseresultat	- 90	32 998	43 898
Finansnetto <u>not 4</u>	6 611	2 582	5 265
Resultat efter finansiella poster	6 521	35 580	49 163
Skatt på årets resultat	- 1 826	- 9 962	- 15 184
NETTORESULTAT	4 695	25 618	33 979

Balansräkningar

Tkr	2000.09.30	1999.09.30	1999.12.31
TILLGÅNGAR			
Immateriella tillgångar	66 519	45 855	48 206
Materiella tillgångar	20 880	13 886	16 756
Finansiella tillgångar	5 058	-	-
Summa anläggningstillgångar	92 457	59 741	64 962
Omsättningstillgångar (exkl likvida medel)	75 381	66 085	61 519
Kortfristiga placeringar	6 660	15 000	17 509
Kassa och bank	18 445	52 105	69 672
Summa omsättningstillgångar	100 486	133 190	148 700
SUMMA TILLGÅNGAR	192 943	192 931	213 662
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	110 484	101 980	113 472
Minoritetsandel	26	0	26
Avsättningar	7 872	4 604	7 872
Skulder, tilläggsköpeskillingar <u>not 5</u>	500	28 293	16 000
Kortfristiga skulder (inga räntebärande)	46 268	70 347	77 792
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	192 943	192 931	213 662

14

not 6

Kassaflödesanalys

Sammandrag			
Mkr	2000 jan-sept	1999 jan-sept	1999 helår
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	12,7	30,4	45,0
Förändringar i rörelsekapital	- 34,2	- 3,2	- 2,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten	- 21,5	27,2	42,3
Kassaflöde från investeringsverksamheten	- 22,0	- 27,3	- 36,8
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	- 7,7	- 0,4	- 0,3
SUMMA FÖRÄNDRING AV LIKVIDA MEDEL	- 51,2	- 0,5	5,2

Noter

not 1 Vinst efter skatt per aktie; Utspädningseffekt av 1 120 000 teckningsoptioner med lösen i juni 2002 (lösenpris 28:75 kr) samt 210 000 teckningsoptioner med lösen i juni 2003 (lösenpris 76:50 kr), är ej väsentlig och har ej beaktats. Optionerna har tecknats av personalen under 1999 och 2000.

not 2 Debiteringsgrad, beläggningsgrad; Debiteringsgrad avser andel debiterade timmar av full arbetstid, d v s samtliga årets vardagar á 8 tim (c:a 2 000 tim). Vid beräkning av beläggningsgrad minskas full arbetstid med uttagen semester och sjukfrånvaro. Utvecklingsarbetet med ITM ingår med 2 %.

not 3 Återallokerade medel, SPP; Beloppet 3,8 Mkr ingår i rörelseresultatet med 3,5 Mkr i första kvartalet och 0,3 Mkr i andra kvartalet. I nyckeltalen påverkar beloppet resultatet i verksamhetsområdet projektkonsulter.

not 4 Finansnetto; Inkluderar vinster från kortfristiga placeringar. Störst påverkan i andra kvartalet.

not 5 Skulder, tilläggsköpeskillingar; Avser beräknade tilläggsköpeskillingar för Consultus (10,0 Mkr), Bellatrix (1,5 Mkr) samt Iberconsult (16,8 Mkr). Av de beräknade tilläggsköpeskillingarna skall 11,7 Mkr erläggas kontant, resterande i nyemitterade aktier. Fastställt antal uppgår till 197 000 st och resterande antal skulle vid aktiekursen 25 kr uppgå till c:a 230 000 st.

not 6 Kassaflödesanalyser; Emissionslikvider har inte beaktats när dessa erlagts genom kvittning av skulder och således ej har likviditetspåverkande effekt. Bokförda ej erlagda tilläggsköpeskillingar har av samma skäl ej heller beaktats. Investeringar jan-sept 2000 avser inventarier (6,6 Mkr), utbetalning av tilläggsköpeskillning (3,0 Mkr), investering i finansiella anläggningstillgångar, Läkarnätet, (5,0 Mkr) samt utbetalning av köpeskillning för Iberconsult, med avdrag för förvärvad kassa (7,4 Mkr).

Övrigt

Förvärv av Iberconsult i Portugal

Köpeskillning om 8,4 Mkr har erlagts kontant i juli. Beräknad tilläggsköpeskillning att utge fram till maj 2002 uppgår till c:a 8,4 Mkr kontant, 91 400 nyemitterade aktier samt ytterligare ett antal aktier som vid kursen 25 kr uppgår till c:a 168 000 st. Beräknad tilläggsköpeskillning är bokförd som skuld med totalt 16,8 Mkr. Iberconsult konsolideras fr o m juli (omsättning juli-september; 5,9 Mkr). Förvärvet medför koncernmässig goodwill om 21 Mkr som avskrives på 20 år.

Fondemission och split

Enligt beslut vid ordinarie bolagsstämma har fondemission och split 4:1 genomförts i juni. Antalet aktier ökades från 5 566 800 st till 22 267 200 st. En gammal aktie har således uppdelats i fyra nya.

Optionsprogram 2000

Enligt beslut vid ordinarie bolagsstämma emitterades 280 000 st teckningsoptioner avsedda att tecknas av personalen till marknadspris. Optionerna löses i juni 2003 till lösenpris 76:50 kr. Hittills har 210 000 optioner sålts.

Rapporter

Bokslutskommuniké för 2000 offentliggörs den 7 februari 2001.

Revisorernas granskning

Kvartalsrapporten har ej varit föremål för revisorernas översiktliga granskning.

Upplysningar om kvartalsrapporten

Anders Eriksson, verkställande direktör (anders.eriksson@softronic.se)

tel: 08 - 51 90 90 00

Stockholm, 25 oktober 2000