

AFFÄRSFÖRBÄTTRANDE IT-LÖSNINGAR, HELT ENKELT

ÅRSBERÄTTELSE 2007

SOFTBONIC

VD-ord



Så här ser det ofta ut hos vår VD Anders Eriksson.
Han är mest ute och ser till att kunderna är nöjda.

” 2007 blev vårt bästa år någonsin. Vårt mål är att ligga i branschtoppen vad gäller tillväxt och lönsamhet vilket vi också visat under lång tid”

” Marknaden är fortsatt mycket stark och vi gör nya affärer varje dag. För att möta efterfrågan har vi genomfört ett antal förvärv som ger oss ännu bättre möjligheter att uppfylla våra mål i framtiden”

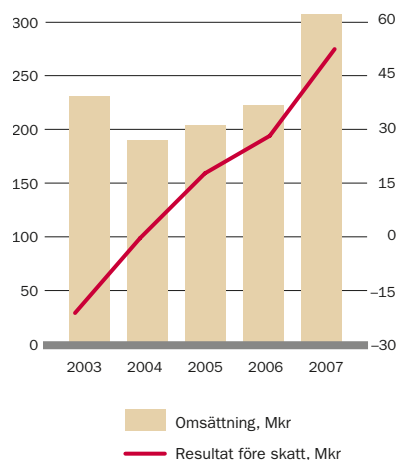
2007 går till historien

Softronic tecknade många nya kundavtal om större projekt under året.

Både tillväxt och lönsamhet var bland de bästa i branschen.

2007 var det bästa året i företagets 23-åriga historia.

Förvärv genomfördes som ökade antalet anställda till närmare 400 och omsättningen med 40 procent inför 2008.



Mkr	2007	2006
Omsättning, Mkr	307,3	222,6
Resultat före skatt, Mkr	52,1	28,3
Vinstmarginal, %	17,0	12,7
Genomsnittligt antal anställda	259	188
Antal medarbetare vid årets slut	270	197
Beläggningsgrad, %	77	77
Timpris, genomsnitt, kr	898	902

Omsättningen ökade med 38 procent och hela tillväxten var organisk.

Resultat före skatt ökade med 84 procent till 52,1 Mkr (28,3).

Vinstmarginalen uppgick till 17 procent (12,7 procent).

Resultat efter skatt per aktie: 0,76 kr (0,46 kr).

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 55,3 Mkr (9,4 Mkr).

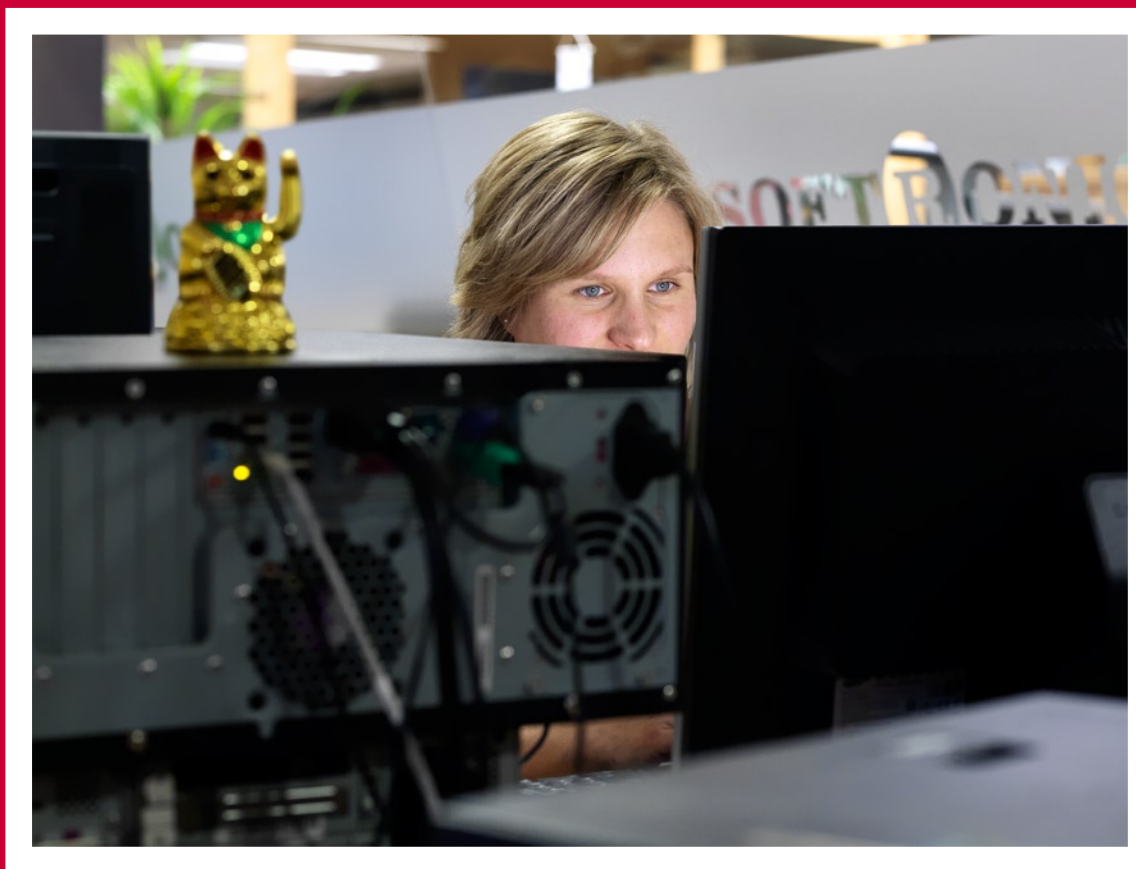
Totala likviditetsutrymmet den 31 december 2007 var 82,7 Mkr.

Soliditeten uppgick till 71 procent (73 procent).

Utdelning föreslås uppgå till 0,30 kr per aktie.

Softtronic är inte några lustigkurrar

**Däremot är vi omvittnat
målinriktade och
långsiktiga. Ansvar är vårt
favoritord. Människorna bakom
den senaste IT-tekniken
jobbar alltid hårt.**



Softronic på 20 sekunder

LEDANDE KONSULTFÖRETAG

Softronic är ett av Sveriges ledande konsultföretag. Vi erbjuder ett brett utbud av IT- och managementtjänster och framförallt ett helhetsansvar för kundens behov.

GODA KUNDREFERENSER

Vi har många framgångsrika projekt på meritlistan. Ett bevis på det är de långa kundrelationerna som ofta sträcker sig 10–20 år tillbaka i tiden.

KOMPLETT PARTNER

Vi är som bäst när kunden behöver en konsult som är både rådgivare och leverantör. Det ställer höga krav på oss men ger kunden ett betydande mervärde.

MÄTBARA RESULTAT

Softronic utmärker sig genom jämn leveranskvalitet och genom att ha bland de högsta snittvärdena i branschen, men framförallt med mycket höga lägstavärden.

PÅ BÖRSEN SEDAN 1998

Företaget har vuxit från fem anställda 1984 till närmare 400 i januari 2008. Softronic noterades på Nordiska Börsen i Stockholm 1998.

BÅDE BREDA OCH DJUPA

Konsulterna har djup verksamhetskompetens inom flera olika branscher och en genomsnittlig branscherfarenhet på elva år.

Det finns inga genvägar till de guldkantade uppdragen



Men vi har inte så bråttom. För oss är det resan som är målet. Softronic har 23 års erfarenhet av framgångsrika och stora förändringsprojekt. Att våra kundrelationer är långa är det bästa beviset på vår framgång.

Varje dag blir vi lite bättre

AFFÄRSIDÉ

Att genom långsiktigt partnerskap förbättra kundernas verksamhet med den senaste informationstekniken.

VISION

Att vara en ledande utvecklingspartner inom utvalda satsningsområden med kapacitet att hantera stora affärsavgörande spjutspetsprojekt.

FINANSIELL MÅLSÄTTNING

Att uppvisa tillväxt och marginal som matchar de bästa börsnoterade konkurrenterna.

STRATEGI

Uppnå stabil lönsamhet och tillväxt genom att:

- ständigt, tillsammans med kunderna, aktivt utveckla deras huvudprocesser
- vara både kreativ rådgivare och kvalitativ leverantör
- kombinera kunnande om verksamhet och teknik
- vara ledande inom våra satsningsområden
- skapa nya satsningsområden organiskt eller via förvärv
- ta ansvar för garanterade leveranser i rätt tid och till rätt kostnad
- rekrytera och utveckla medarbetare med bred kompetens

Som IT-konsult måste man anstränga sig lite extra

Drift, support och
tuffa utvecklingsprojekt
– krävande situationer
som hör till vardagen.



Därför väljer kunderna oss

VI STIMULERAS AV HÅRDA KRAV

Kundernas beställarkompetens har ökat avsevärt de senaste åren. De ställer allt högre krav på kvalitet, leveranstider och fasta priser. De förstår möjligheterna med den senaste informationstekniken och fattar investeringsbeslut utifrån de effekter de kan se i verksamheten.

Vi svarar upp mot kundernas hårda, men rimliga krav genom att kombinera verksamhets- och teknikkunskap med förmågan att leverera åtaganden snabbt och kostnadseffektivt.

EN ILLER BLAND ELEFANTER

Våra konkurrenter är främst Logica (tidigare WM-data) och TietoEnator. Vi arbetar, liksom de, tillsammans med kundernas ledning i en partnerrelation för att förbättra deras affärer med hjälp av ett komplett utbud av kvalificerade tjänster i paketerad form.

STORLEKEN BETYDER ALLT

Vi är flexibla och snabbrörliga. Det är därför kunderna väljer oss.

- Vi är tillräckligt stora för att erbjuda den bästa kompetensen med stor leveranssäkerhet och kvalitet – även i riktigt omfattande projekt
- Vi är tillräckligt små för att prioritera kundernas behov och att få dem att känna sig betydelsefulla
- Våra kunder tycker att det är bättre att vara en stor kund hos en mindre leverantör än tvärtom.

Ledande verksamhetskunskap

INTE BARA IT

Idag är det viktigt att vara ledande inom både verksamhet och teknik.

Softronic har under de senaste fem åren aktivt kompetensutvecklat medarbetarna i olika verksamheter samt knutit till sig erfarna konsulter inom de verksamhetsområden som varit prioriterade.

GENERELLT VERKSAMHETSKUNNANDE

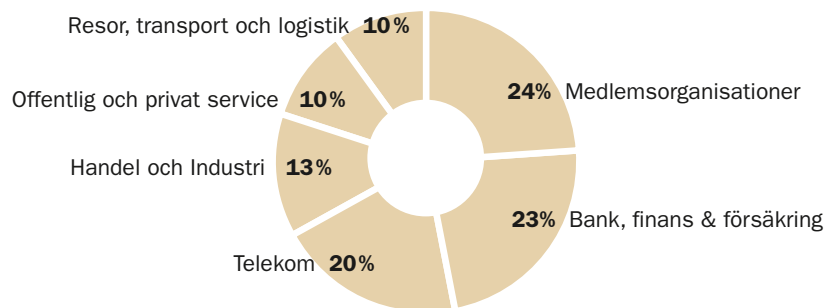
Vår specialitet är att effektivisera processflöden inom försäljning, administration, R&D, produktion, distribution och eftermarknad.

Vi har lång erfarenhet av e-handel, kundtjänst, ärendehantering och business intelligence. Vårt verksamhetskunnande kan därmed vara till nytta inom många olika branscher.

BRANSCHINRIKTNING

Specifikt branschkunnande är viktigt. Idag har Softronic ledande verksamhetskompentens inom försäkring, resor, logistik, handel, medlemsverksamhet och telekom. Denna kompetens har också paketerats i specifika branschlösningar.

Så här fördelar sig våra kunder:



Uppdrag: Vital Forsikring

UTMANING Det norska försäkringsföretaget Vital Forsikring (som ingår i finanskoncernen DnB NOR) har en strategi att expandera utanför Norge. Efter en framgångsrik etablering i Sverige fick Softronic i uppdrag att tillsammans med Vitals personal, skapa förutsättningar för etablering av en ny försäkringsverksamhet i Baltikum.

LÖSNING Med det flexibla försäkringssystemet ITM och Softronics breda verksamhetskunskap inom försäkringsområdet skapades ett systemstöd för en helt ny marknad i nära samarbete med Vital.

RESULTAT Redan sju månader efter projektstart sålde Vital sin första försäkring på den baltiska marknaden.

”Ett långsiktigt partnerskap mellan Softronic och Vital, där Softronic har stor kunskap om vår verksamhet och våra krav, var en avgörande faktor för framgångarna i detta projekt.”

Helge Søbstad, Vital Forsikring



Hejge Søbstad, produktdirektør på det norske forsikringsforetaget Vital Forsikring.

Vi erbjuder trygghet

MÅNGA ÅR AV FRAMGÅNG

Softronic har 23 års erfarenhet av att framgångsrikt ha drivit verksamhet på en tuff marknad. Det finns mycket få situationer som Softronic inte har hanterat tidigare.

NÄRHET TILL KUNDEN

De flesta av våra kunder har samarbetat med oss under flera år. Tillsammans bygger vi långsiktiga relationer grundade på samverkan, tillit och ansvarstagande.

BÅDE RÅDGIVARE OCH LEVERANTÖR

Förändringar måste kunna ske snabbt och kostnadseffektivt. För att kunden ska känna sig trygg med de nya lösningarna, krävs att vi kan förmedla kunskap och inge förtroende under projektets gång. Vi kan agera som rådgivare i tidiga faser men också ta leveransansvar för att projektmålen uppfylls.

GEMENSAMMA BESLUT

För att ett projekt ska bli framgångsrikt krävs att kundorganisationen är involverad i förändringen. Därför arbetar vi alltid tillsammans med kunden i projekten och tar viktiga beslut gemensamt. Vi har färdiga arbetssätt för samverkan i allt från styrning av projektet till gemensamt arbete i varje projektfas.

Vi garanterar resultat

STRIKT STYRNING

Vi garanterar att komplexa projekt blir klara i tid, till rätt kostnad och med rätt innehåll.

Det kan vi göra genom:

- strikt styrning med beprövade modeller och metoder
- djup insikt i kunders huvudprocesser
- stor kunskap om den senaste teknikens möjligheter.

ERFARENHET

Den viktigaste garantin för ett lyckat projekt är att under många år ha drivit hundratals stora komplexa projekt på ett framgångsrikt sätt. Det går inte att ersätta med något annat.



Inga obehagliga överraskningar

Våra genomtänkta, testade
och flexibla lösningar är så
bra att vi paketerar om och
återanvänder dem.



Väl beprövade lösningar

FÖRBEREDDA

Utifrån beprövade lösningar kan vi med begränsade investeringar öka effektiviteten och flexibiliteten och därmed kundens konkurrenskraft.

EFFEKTIVA

Rätt arkitektur avgör framgång. Att koppla samman olika system i en organisation och låta automatisera verksamhetsprocesserna kan spara mycket tid och arbete.

Idag är SOA (Serviceorienterad Arkitektur) en mycket god grund för detta och numera accepterad av alla som en branschstandard. Softronic har byggt sina lösningar enligt SOA sedan 2001.

FLEXIBLA

Genom paketering och återanvändning kan genomtänkta, testade och flexibla lösningar överföras mellan olika kunder.

Det här är några paketerade lösningar vi kan erbjuda:

- ITM – det kompletta stödet till försäkringsbolag
- TBOOK och ISSI-Travel – resehantering på internet
- Softflow – processmotor för exempelvis ärendehantering
- Microsoft och SAP affärsystem
- Kundtjänsthantering med CRM och IP-telefoni
- SOA och Web Services som arkitektur
- Moderna lösningar baserade på .Net och Java.

Outsourcing

FORTSATT STARK TREND

Idag kan outsourcing betyda så mycket mer än bara drift och förvaltning. Allt fler företag inser nyttan med att överlåta olika processer och funktioner på externa leverantörer för att fokusera på kärnverksamheten och samtidigt effektivisera de outsourcade verksamhetsdelarna.

LEDANDE PÅ MARKNADEN

Softronic har skapat en egen outsourcingmodell. Vi kombinerar ledande verksamhetskunskap med grundmurad teknisk kompetens och kan därmed bidra till kundens verksamhetsutveckling. Vi ger kunden garanterade konkreta resultat.

NYA MÖJLIGHETER

Softronic's modell för outsourcing handlar inte bara om att kunden avhänder sig ett problem utan också om att skapa nya möjligheter. Vi erbjuder outsourcing inom allt från IT-drift till verksamhetsprocesser.

SPARAR PENGAR

Kunden överlåter driften av det vardagliga förändringsarbetet till specialister och får därigenom ständigt utvecklade funktioner med garanterade effekter. Dessutom är det en direkt kostnadsbesparing för kunden.

Uppdrag: Jetpak

UTMANING Jetpak erbjuder Nordens snabbaste leveranser dörr till dörr. Det kan man göra tack vare den egna organisationen, samarbeten med partners och agenter på fler än 140 orter i Norden och inte minst 700 bilar och 2 500 flygavgångar per dygn.

LÖSNING Ett avancerat affärs- och logistiksystem som omfattar allt ifrån handdatorer i alla Jetpak-bilar till sökning av den snabbaste och mest kostnadseffektiva transportvägen utifrån hundratusentals möjliga alternativ. Softronic har totalansvar för drift, förvaltning och utveckling.

RESULTAT Sedan Jetpaks affärssystem togs fram 2002 har omsättningen ökat från 330 miljoner kronor till nästan 800 miljoner kronor (2007).

” Softronic kombinerar på ett unikt sätt innovativa systemlösningar med tillförlitlig leverans av såväl drift som utveckling och förvaltning.”

Erik Lautmann koncernchef i Jetpak Group



Koncernchefsmöte mellan Softronic och Jetpak efter många års framgångsrikt samarbete.

Kunden ständigt i fokus

Vi bryr oss mindre om teoretiska organisationsscheman och mer om kundens faktiska behov. Vår organisation får anpassa sig.



Lyhördhet – vår organisationsmodell

EN SPEGELBILD AV KUNDEN

Vi tror på att anpassa vår organisationsstruktur efter kundens behov istället för tvärtom. Det bästa sättet att beskriva vår struktur är därför att titta på kunderna, vi strävar efter att vara deras spegelbild.

AFFÄRSOMRÅDEN

Vi har strukturerat våra affärsområden utifrån vår egen kompetens och kundens olika behov. Du kan läsa mer om våra affärsområden här till höger.

Enterprise Partner Kompletta lösningar för försäkringsbranschen i norra Europa baserade på det egna försäkringssystemet ITM.

Business Partner Projektledning, IT management, verksamhets- och systemutvecklingskonsulter inom finans- och fordonssektorn. Resesektorn erbjuds också outsourcing.

Solution Partner Komplexa process- och verksamhetssystem för medlemsorganisationer samt integrerade IP-telefonilösningar i kundtjänster.

Technology Partner Konsultuppdrag och outsourcing med nearshoring för telekom och övrig industri.

Development Partner Webbaserade integrerade verksamhetssystem för logistik- och tjänsteföretag samt offentlig sektor.

ERP Lösningar baserade på Microsoft och SAP affärssystem integrerade med e-handel och verksamhetssystem.

Consultus Managementkonsulter som ger stöd i utveckling och förändring. Läs mer på sidan 20–21.

Stämningsbild från Softronics kontor

Oftast är vi faktiskt ute
hos våra kunder.



Medarbetarna

TYDLIG FÖRETAGSKULTUR

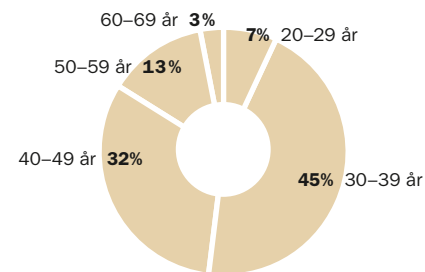
Det är stimulerande och utvecklande att arbeta på Softronic. Kulturen präglas av öppenhet, tydlighet och ärlighet. Initiativförmåga och vilja att ta ansvar uppmuntras. Ett bevis på att medarbetarna trivs är att de stannar kvar länge. Den genomsnittliga anställningstiden är knappt sex år.

OMFATTANDE KOMPETENS

Kompetensen hos Softronics konsulter är hög:

- Medelåldern är 40 år.
- Branscherfarenheten är i snitt elva år.
- Cirka 80 procent av medarbetarna har en akademisk utbildning på i snitt 3,1 år.

PERSONALSTRUKTUR



- Vid ingången av 2007 hade Softronic 197 anställda. Under 2007 har 139 personer anställts och 66 har slutat.
- Vid utgången av 2007 var 270 personer anställda, men redan i januari 2008 blev Softronic närmare 400 anställda i samband med förvärv.



Consultus ger stöd i förändring

ETT AFFÄRSOMRÅDE INOM SOFTRONIC

Consultus ger stöd i utveckling och förändring. Fokus ligger på förändringsledning, lärande, ledarskap samt kompetensutveckling.

30 ÅRS ERFARENHET

Consultus har stor erfarenhet av att stötta företagsledningar och ledningsgrupper i att utveckla sina organisationer och leda medarbetarna på ett sunt och uthålligt sätt.

SÅ ARBETAR CONSULTUS

- Stöttar och styr utvecklings- och förändringsprocessen så att viktiga och svåra beslut kan tas.
- Börjar inte om från början, 80 procent av kunskapen finns i företaget.
- Samarbetar nära med uppdragsgivaren.
- Säkerställer att organisationen klarar att genomföra utveckling och förändring.
- Säkerställer att kompetensen utvecklas i kundens organisation.

CONSULTUS MANAGEMENT INSTITUTE

En långsiktig partner inom kompetensutveckling och lärande.

- Strategiskt kompetensstöd, kopplar samman affärsprocess och kompetensutveckling.
- Både utveckling och leverans – kostnadseffektivt och pedagogiskt.
- Operativt och administrativt stöd till deltagare och uppdragsgivare.

Uppdrag: Assa Abloy Entrance Systems

UTMANING Inför Assa Abloy Entrance Systems fortsatta expansion fanns ett behov av att kommunicera mål och få en dialog runt vision, strategi och affärskritiska utmaningar och att snabbt omsätta dem i handling.

LÖSNING Consultus samlade "de 100" viktigaste nyckelpersonerna runt framtida utmaningar i affärskritiska moment och individuella beteenden. För detta användes situationsbaserad inläring.

RESULTAT Insatsen mättes omedelbart och fick högsta betyg. Företagets mål bröts ned till rätt nivåer och omsattes direkt i aktiviteter. En efterlängtd förändringsprocess inleddes med nya nycklar och verktyg.

"Vårt företag hade inte lyckas prestera ett sådant viktigt budskap utan hjälp av Consultus. Det personliga engagemanget och förmågan att snabbt förstå vårt företag var nyckeln till att vi lyckades."

Eva Malmberg, marknads- och HR-direktör



Juan Vargues, VD Assa Abloy Entrance Systems i samtal med projektgruppen för förändringsarbetet.

Styrelse och ledning



Rolf Jinglöv, 1939
Ordförande sedan 1997
Övriga styrelseuppdrag:
Ekens Golv AB
A-aktier: -
B-aktier: 60 000



Anders Eriksson, 1956
VD och ledamot sedan 1984
Anställd sedan 1984
Övriga styrelseuppdrag:
HIFAB gruppen AB
A-aktier: 1 875 400
B-aktier: 8 468 160



Anders Bergman, 1964
Ekonomichef
Anställd sedan 2004
A-aktier: -
B-aktier: 24 000



Hans Stén, 1957
Affärsområdeschef
Anställd sedan 1998
A-aktier: -
B-aktier: 2 000



Ragnar Wilton, 1942
Ledamot sedan 2005
A-aktier: -
B-aktier: 60 000



Stefan Engqvist, 1961
Ledamot sedan 2006
Analytiker på AB Traction
A-aktier: -
B-aktier: -



Leif Sjöberg, 1954
Försäljningschef
Anställd sedan 2005
A-aktier: -
B-aktier: -



Lars Bäck, 1960
Affärsområdeschef
Anställd sedan 2001
A-aktier: -
B-aktier: -



Stig Martin, 1945
Ledamot sedan 1984
anställd sedan 1990
Övriga styrelseuppdrag: El &
Industrimontage Sverige AB
A-aktier: 891 600
B-aktier: 3 245 600



Marika Wassberg Skärvik,
1963 Ledamot sedan 2007
VD i Mentorius
Övriga styrelseuppdrag:
Optronic, Qtema, Springlife AB
A-aktier: -
B-aktier: -



Joachim Lundberg, 1965
Operativ chef
Anställd sedan 1995
A-aktier: -
B-aktier: 163 600



Mikael Knapp, 1952
Affärsområdeschef
Anställd sedan 1997
A-aktier: -
B-aktier: -



Anders Bagewitz, 1973
Arbetsstagarrepresentant
sedan 2005
Anställd sedan 1999
A-aktier: -
B-aktier: -



Mats Runsten, 1958
Ledamot sedan 2001
VD i Glas Holding AB
A-aktier: -
B-aktier: 10 000



Anders Eriksson, 1956
VD
Anställd sedan 1984
A-aktier: 1 875 400
B-aktier: 8 468 160



Joachim Värpling, 1967
Affärsområdeschef
Anställd sedan 1998
A-aktier: -
B-aktier: 2 400



Thomas Högström, 1963
Arbetsstagarrepresentant
sedan 2003
Anställd sedan 1996
A-aktier: -
B-aktier: -

Revisorer

Ernst & Young AB:
Hamish Mabon, 1965, Auktoriserad revisor
Huvudansvarig revisor sedan 2004.

Ledning och styrning

Bolagets största aktieägare 31 december 2007

AKTIEÄGARE	A-aktier	B-aktier	Andel i % av rösterna	Andel i % av kapitalet
Anders Eriksson inkl. bolag och familj	1 875 400	8 438 160	34,4%	21,2%
Stig Martin	891 600	3 245 600	15,4%	8,5%
Björn Janberger inkl. bolag och familj	589 000	2 465 000	10,6%	6,3%
AB Traction	0	8 108 688	10,3%	16,6%
Nexans IKO Sweden AB	0	3 057 600	3,9%	6,3%
Rambas AB	0	851 000	1,1%	1,7%
Bragee Medect	0	550 000	0,7%	1,1%
Benny Lachmann med familj	2 000	485 500	0,6%	1,0%
Norgesveijen Ventures A/S	0	484 000	0,6%	1,0%
Mats-Olof Ekberg	8 000	400 000	0,6%	0,8%
Övriga aktieägare	4 000	17 238 720	21,8%	35,4%
Summa antalet aktier	3 370 000	45 344 268		
Summa antalet röster			100,0%	100,0%

LEDNING

Softronic har en mycket tydlig ledningsfilosofi. Den bygger på att affärsområdes- och dotterbolagschefer har fullständigt och självständigt ansvar för försäljning, rekrytering och leverans. Det får inte finnas någon form av tveksamhet avseende vem som är ansvarig för kundkontakter, konsulternas utveckling och enhetens resultat. Arbetet bedrivs mycket entreprenörs-orienterat med krävande målstyrning där både intäkter och kostnader ständigt optimeras. Centrala funktioner minimeras i varje läge liksom antalet odebiterbara personer ute i organisationen.

BOLAGSSTYRNING

Styrelsens arbete beskrivs i förvaltningsberättelsen. Företaget tillämpar inte svensk kod för bolagsstyrning eftersom koncernen har ett marknadsvärde som understiger 3 miljarder kronor. Styrelsen har emellertid fattat beslutet att i möjligaste mån anpassa sig efter tillämplig kod. Valberedningen består av fyra personer varav en är tillsatt av aktiespararna. Beredningen skall verka på ett sådant sätt att enskilda aktieägare kan lämna förslag på styrelseledamöter och tillse att dessa förslag blir behandlade i god tid före bolagsstämman.

Det går bra för Softronic...



...det tycker aktieägarna också

AKTIEN

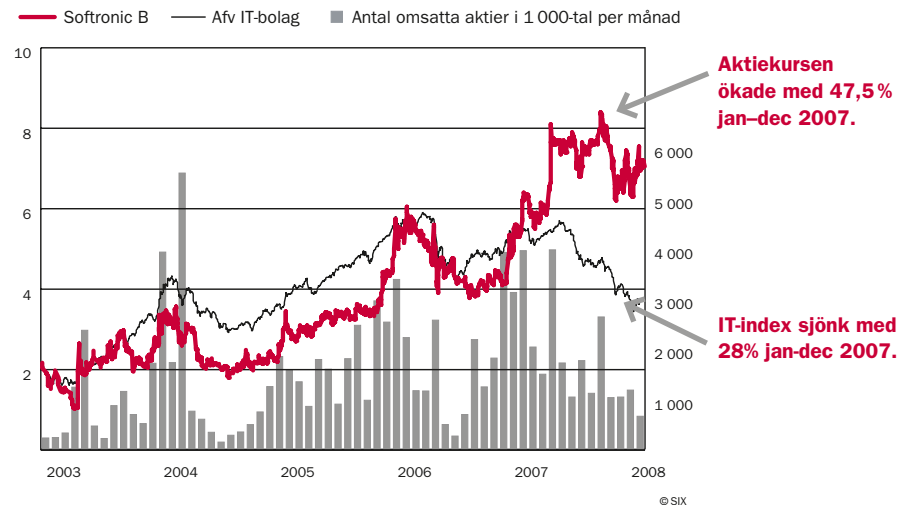
Softronicaktien är sedan december 1998 noterad på Stockholmsbörsen. Aktien handlas på Nordiska Börsen Stockholm Small Cap och en börspost motsvarar 2 000 aktier. Antalet aktieägare i Softronic uppgick till 3 385 stycken per 31 december 2007.

UTDELNINGSPOLITIK

Samtliga aktier äger lika andel i bolagets tillgångar och vinst. Målsättningen är att den långsiktiga utdelningsnivån skall uppgå till cirka 50 procent av resultat efter skatt beroende på bolagets kapitalbehov av investeringar och förändringar i rörelsekapital samt aktieägarnas önskan om en god direktavkastning.

UTVECKLING

Aktiekapitalet i Softronic uppgick vid utgången av 2007 till 19 485 707 kr fördelat på 48 714 268 aktier. Aktiekursen var 5,05 kronor vid ingången av 2007 och 7,45 kronor vid utgången av året. Det innebär en ökning med 47,5 procent vilket var en betydligt bättre utveckling än Affärsvärldens IT-index som minskade med motsvarande 28 procent.



Ekonomisk översikt

RESULTATRÄKNING, Mkr	2007	2006
Intäkter	307,3	222,6
Rörelsens kostnader	-255,5	-197,2
Avskrivningar enligt plan	-2,2	-1,6
Rörelseresultat	49,6	23,8
Finansnetto	2,5	4,5
Resultat efter finansnetto	52,1	28,3
Skatt	-15,0	-6,1
Årets resultat	37,1	22,2

BALANSRÄKNING, Mkr	2007	2006
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	36,1	35,8
Materiella anläggningstillgångar	6,6	2,6
Finansiella anläggningstillgångar	4,4	1,8
Omsättningstillgångar	71,2	60,8
Likvida medel (inkl kortfristiga placeringar)	62,7	43,1
Summa tillgångar	181,0	144,1
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	128,2	105,4
Ej räntebärande skulder	52,8	38,7
Summa eget kapital och skulder	181,0	144,1

NYCKELTAL ANSTÄLLDA	2007	2006
Medeltal anställda	259	188
Medeltal debiterande konsulter	245	174
Omsättning per anställd, Tkr	1 187	1 184
Tjänsteomsättning per debiterande konsult, Tkr	984	960
Förädlingsvärde per anställd, Tkr	880	800
Personalkostnad per anställd, Tkr	691	676
Resultat före skatt per anställd, Tkr	201	151

NYCKELTAL	2007	2006
Balansomslutning, Mkr	181,0	144,1
Eget kapital, Mkr	128,2	105,4
Avkastning på eget kapital, %	32,6	23,0
Rörelsemarginal, %	16,1	10,7
Vinstmarginal, %	17,0	12,7
Likviditet, ggr	2,5	2,7
Soliditet, %	70,8	73,2

KASSAFLÖDE, Mkr	2007	2006
Kassaflöde från den löpande verksamheten	55,3	9,4
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-9,6	-0,5
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-14,4	-14,6
Årets kassaflöde	31,3	-5,7

INFORMATION TILL AKTIEÄGARNA

ÅRSSTÄMMA 2008 FÖR SOFTRONIC AB (PUBL), ORG. NR 556249-0192

Ordinarie årsstämma kommer att hållas **onsdagen den 7 maj 2008** kl 17.30.

Särskild kallelse sker tidigast sex och senast fyra veckor före stämman.

För att få delta i årsstämman måste aktieägare dels vara registrerade i den av VPC AB förda aktieboken senast den 30 april 2008, dels anmäla sitt deltagande till bolaget under adress Softronic AB (publ) Ringvägen 100, 118 60 Stockholm, eller per telefon 08-51 90 90 00 eller e-mail bolagsstamma@softronic.se, senast kl 16.00 den 5 maj 2008.

Aktieägare, som låtit förvaltarregistrera sina aktier genom banks notariatavdelning eller annan förvaltare, måste i god tid före den 30 april 2008 tillfälligt hos VPC AB inregistrera aktierna i eget namn för att ha rätt att delta i stämman.

FÖRSLAG TILL VINSTUTDELNING

Förslag lämnas om att utdelning ska ske med 0,30 kr per aktie.

RAPPORTER OCH EKONOMISK INFORMATION 2008

Delårsrapport (jan–mars), 6 maj
Delårsrapport (april–juni), 20 augusti
Delårsrapport (juli–sept), 23 oktober

BESTÄLLNINGSPOLYMERISATION

Rapporter och ekonomisk information publiceras på Softronics webbplats **www.softronic.se** där också årsredovisningen finns att ladda ned i pdf-format.

Årsredovisningen kommer att skickas ut via post till direktregisterade aktieägare. Beställning kan ske genom Softronics växel: 08-51 90 90 00 eller via e-post till info@softronic.se.

23 ÅR AV FRAMGÅNG

Softronic har sedan 1984 samlat erfarenhet och kompetens och därmed en mängd kundreferenser. Samtidigt har företaget vuxit från fem anställda vid starten till närmare 400 (januari 2008).

Omsättningen 2007 uppgick till 307 Mkr. Softronic noterades på Nordiska Börsen Stockholm 1998 och är idag ett av Sveriges ledande konsultföretag för kunder där IT är avgörande för verksamheten. Konsulternas genomsnittliga bransch erfarenhet är elva år. Softronic passar för de kunder som har behov av en konsult som både kan fungera som rådgivare och leverantör med garanterade resultat samtidigt som man önskar det mindre företagets flexibilitet och engagemang.

SVERIGE

SOFTRONIC AB
Huvudkontor:
Ringvägen 100
118 60 STOCKHOLM
Tel: +46 8 51 90 90 00
Fax: +46 8 51 90 91 00
info@softronic.se
www.softronic.se

Turebergsvägen 11 b
191 47 SOLLENTUNA
Tel: +46 8 50 60 92 00
Fax: +46 8 96 52 10

Norr Mälarstrand 6
112 20 STOCKHOLM
Tel: +46 8 703 25 00
Fax: +46 8 751 19 73

CONSULTUS AB
Ringvägen 100
118 60 STOCKHOLM
Tel: +46 8 51 90 95 00
Fax: +46 8 51 90 91 00
info@consultus.se
www.consultus.se

SOFTRONIC AB
Göteborgsvägen 89
SE-431 30 MÖLNDAL
Tel: +46 31 72 72 330
Fax: +46 31 72 72 340

Marieholmsgatan 10C
415 02 GÖTEBORG
Tel: +46 31 758 19 00

Maskinvägen 2
930 90 ARJEPLÖG
Tel: +46 8 51 90 90 00
Fax: +46 961 100 39

Östra Promenaden 7A
211 28 MALMÖ
Tel: +46 40 698 55 00
Fax: +46 40 698 55 01

CONSULTUS AB
Östra Promenaden 7A
211 28 MALMÖ
Tel: +46 40 698 55 10
Fax: +46 40 698 55 01
info@consultus.se
www.consultus.se

ESTLAND

SOFTRONIC BALTIC AS
Pst 5
101 43 TALLINN
Tel: +372 665 41 70
Fax: +372 738 43 73
info@softronic.ee
www.softronic.ee

SOFTRONIC BALTIC AS
Jakobi 34
510 05 TARTU
Tel: +372 730 06 00
Fax: +372 738 43 73

SOFTRONIC

www.softronic.se

Ringvägen 100, 118 60 Stockholm Telefon: 08-51 90 90 00 Fax: 08-51 90 91 00