

20 år...

...med nöjda kunder!

Vi har hjälpt våra kunder att tjäna pengar, maximera nytta, förenkla processer och förbättra sin verksamhet.

Softronic i korthet

Innehåll

1. Året som gått
 2. VD har ordet
 3. Affärsidé, mål och strategi
 4. Sju fallgropar
 5. En långsiktig partner
 6. Välpositionerad på en tuff marknad
 8. Med kompetenta konsulter
 9. I en flexibel organisation
 10. Erbjuder efterfrågade lösningar
 11. Med garanterade resultat
 12. Utvecklar verksamhet med IT i flera branscher
 14. Consultus
 16. Softronicaktien
 18. Ekonomisk översikt
 20. Förvaltningsberättelse
 22. Resultaträkning
 23. Balansräkning
 24. Eget kapital
 25. Kassaflödesanalys
 26. Redovisnings- och värderingsprinciper
 27. Noter
 35. Revisionsberättelse
 36. Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer
 37. Information till aktieägarna, adresser
- ### TABELLER OCH GRAFER
1. Omsättning och resultat
 5. Partnerprocessen
 6. Största kunder
 6. Positionering
 8. Åldersfördelning anställda
 8. Nyckeltal för anställda
 9. Softronic-koncernen
 12. Fakturering per bransch
 16. Bolagets största aktieägare
 16. Aktiekapitalets förändring
 17. Aktiens utveckling
 19. Nyckeltal
- Softronic har under 20 år samlat erfarenhet och kompetens och därmed en mängd kundreferenser
 - Företaget har vuxit från fem anställda 1984 till dagens närmare 200 med en omsättning på nästan 200 Mkr
 - Softronic noterades på Stockholmsbörsens O-lista 1998
 - Softronic är ett av Sveriges ledande konsultföretag för kunder där IT är avgörande för verksamheten
 - Konsulternas genomsnittliga branschfarenhet är 12,5 år
 - Softronic passar för de kunder som har behov av en konsult som kan fungera både som rådgivare och leverantör med garanterade resultat

Året som gått

Nya avtal

- Drifts- och förvaltningsavtal tecknades med ytterligare två A-kassor. IP-telefoniavtal tecknades med Folkhälsoverkets Servicecenter. Ramavtal tecknades med Stadsledningskontoret, KKR, FMV och Apoteket AB. Svenska Innebandyförbundet valde Softronic som IT-partner.

Nya dotterbolag startades

- Softronic Technology Partner erbjuder IT-tjänster till telekombranschen. Softronic Auto Partner erbjuder IT-tjänster till fordonsbranschen.

Nya ITM-lösningar utvecklades

- Softronics försäkringssystem ITM utvecklades för Vital Links kund SalusAnsvar. Avtal om leverans av ITM till PP Pension och TeliaSonera tecknades.

Bästa Web Services på Microsoft .NET Awards

- Softronic belönades för att ha optimerat Synoptiks kommunikation mellan butikerna med XML Web Services som främsta integrationsmetod. Juryns motivering lød "Softronic har på kort tid skapat en lösning som ger organisationen tillgång till affärskritisk information där den behövs som bäst – i mötet med slutkunden".

Europas modernaste e-handelsplats

- Softronic utvecklade en e-handelsplats åt EuroFlorist baserad på Web Services och XML. Den totalt integrerade plattformen ger alla medlemsbutiker i Europa möjlighet till en egen webbshop.

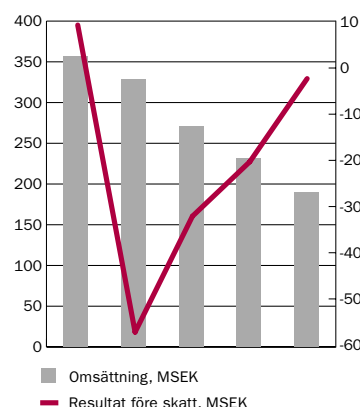
Resultat före skatt blev –2,3 Mkr (–20,3 Mkr)

- Under 2004 förbättrades resultat före skatt med 18,0 Mkr till –2,3 Mkr. Omsättningen uppgick till 190 Mkr (231 Mkr).

EBITDA blev 1,4 Mkr (–5,5 Mkr)

- Under 2004 förbättrades EBITDA med 6,9 Mkr till 1,4 Mkr.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT



MSEK	2002	2003	2004
Omsättning	271,2	230,9	189,9
Resultat före skatt	-32,1	-20,3	-2,3
Vinstmarginal, %	-11,9	-8,8	-1,2
Genomsnittligt antal anställda	307	254	193
Antal medarbetare 31 dec	275	202	182
Beläggningsgrad, %	62,0	61,0	61,0
Timpris, genomsnitt, kr	860	900	924

Åter på rätt väg

2004 var året då konsultbranschen vände efter flera svåra år. Softronic har under hela året visat en god resultatutveckling och det finns nu alla förutsättningar att nå ytterligare förbättringar under kommande år.

Softronic är en komplett partner för de kunder där IT är avgörande för verksamheten. Kunder som vill ha en nära och engagerad relation med en rådgivare och leverantör som inte är bland de största på marknaden.

ÖKAD EFTERFRÅGAN PÅ EN FÖRÄNDRAD MARKNAD

Softronic har under det senaste året haft mycket stor framgång hos befintliga kunder men också ökat försäljningen till nya kunder.

Det är resultatet av ett mycket målinriktat arbete med kvalitet och närhet till kunden. Den generella trenden i branschen är att både kunder och leverantörer blivit avsevärt bättre på att använda informationsteknik för att förbättra verksamheten. Det glädjande är att det ger tydliga nyttoeffekter för kunderna.

RESULTATUTVECKLINGEN

Antalet uppdragsförfrågningar ökade stadigt under hösten vilket har lett till successivt ökad beläggning från 61% under första kvartalet till 67% under det fjärde kvartalet.

Fjärde kvartalet var årets bästa kvartal resultatmässigt med en vinstmarginal på 8,5%. Resultatet före skatt för helåret 2004 har förbättrats med 18,0 Mkr från -20,3 Mkr 2003 till -2,3 Mkr 2004. EBITDA har förbättrats med 6,9 Mkr från -5,5 Mkr 2003 till 1,4 Mkr 2004.

Samtliga verksamhetsområden har visat god resultatutveckling men den största förbättringen finns inom affärsområdet Consultus.

STÄNDIGA EFFEKTIVISERINGAR

Samtliga delar av koncernen har trimmat sina kostnader under året och antal icke-debiterbara personer har minskat från 20 till 15. Externa kostnader har minskat från -40,3 Mkr 2003 till -30,3 Mkr 2004. Lokalkostnaderna kommer att halveras fr o m 2005 till följd av omförhandlade hyresavtal vilket motsvarar ca 4 Mkr lägre årskostnad jämfört med 2004.

STRATEGISK PLAN

Väl medvetna om att marknaden skulle komma att bli dramatiskt förändrad efter dessa fyra svåra år så har vi under 2004 tagit fram en strategisk plan för att hantera denna nya marknad. Genom långa kundrelationer och styrkan i våra satsningsområden ska vi nu växa under lönsamhet.



NYA SATSNINGSOMRÅDEN

Under 2004 har flera nya satsningsområden startats. Satsningen på Microsofts affärssystem Navision har kompletteras med Axapta. Telekom har under året varit den bransch som ökat mest i omsättning. I slutet av 2004 startade också en satsning på fordonsindustrin, vilket kommer att märkas först under 2005.

FÖRUTSÄTTNINGAR INFÖR 2005

Det finns anledning att vara positiv inför 2005 då det finns klara tecken på ytterligare efterfrågan samtidigt som konkurrenssituationen har lättat något. Det gäller således för Softronic att ytterligare vässa agerandet på denna förändrade marknad.

Utmaningen blir nu att nå fler nya, stora kunder genom att kombinera förmågan att vara rådgivare i kundens verksamhet med att leverera projekt i rätt tid till rätt kostnad och sedan kunna förvalta lösningarna effektivt. Att vara en långsiktig partner helt enkelt.

Softronic policy är att inte ge några prognoser men den tydliga målsättningen är att under perioden 2005-2006 uppnå 10% vinstmarginal. Dock kan fluktuationerna mellan kvartalen vara stora på grund av antalet arbetsdagar. Avgörande för marginalmålen är när de större projekten kan startas.

TACK FÖR 20 FRAMGÅNGSRIKA ÅR

Jag riktar avslutningsvis ett varmt tack till alla medarbetare, kunder, affärspartners och aktieägare för att ni varit med och bidragit till Softronic utveckling under 20 år. Efter några svåra år känns det ändå skönt att veta att vi är på rätt väg igen och vi har all anledning att vara stolta över vårt företag.

Anders Eriksson

VD, Softronic

Vägen framåt för Softronic

Affärsidé

Genom långsiktigt partnerskap förbättra kundernas verksamhet med senaste informationsteknik.

Vision

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

Finansiella mål

De finansiella målen är satta över en konjunkturcykel.

- 25-30% omsättningsökning under lönsamhet varav minst hälften genom organisk tillväxt
- Vinstmarginal 10-12%
- Utdelningsnivå av vinsten 25-35%

Strategi

Uppnå stabil lönsamhet och tillväxt genom att:

- Ständigt tillsammans med kunderna aktivt utveckla deras huvudprocesser
- Vara både kreativ rådgivare och kvalitativ leverantör
- Kombinera kunskaper om verksamhet och teknik
- Vara ledande inom våra satsningsområden
- Skapa nya satsningsområden organiskt eller via förvärv
- Erbjuder garanterade leveranser i rätt tid och till rätt kostnad
- Rekrytera och utveckla erfarna medarbetare med bred kompetens
- Uppnå jämnare beläggning genom att växa med uppdragskonsultkunder

Inriktning 2005

- Bibehålla hög debiteringsgrad och därmed lönsamhet
- Skapa fler återanvändbara moduler och koncept
- Växa inom samtliga befintliga satsningsområden
- Utveckla de nya satsningsområdena Affärssystem, Telekom och Fordonsindustri
- Skapa ytterligare satsningsområden

20 ÅR MED NÖJDA KUNDER...

1984: Softronic AB grundas av Anders Eriksson, Björn Janberger och Stig Martin tillsammans med ITT/Alcatelkoncernen.

KUNDER: Försäkringsdatabas åt Riksförsäkringsverket. Produktionskalkylsystem åt Alcatel.

1985: En rivstart för Softronic under det första verksamhetsåret.

KUNDER: Telebankgirotjänst åt Bankgirot. Statistisksystem åt Landstingsförbundet.

7 fallgropar

– lärdomar från 20 år

Ledningen för stora och medelstora verksamheter upplever ofta svårigheter att styra IT-verksamheten. Det kan t ex yttra sig i höga kostnader och långa leveranstider i förhållande till önskad effekt. Ibland kan hela IT-projekt haverera utan synbara orsaker och resultat.

1. LEDNINGENS FÖRHÅLLANDE TILL IT

IT får inte betraktas som en intern administrativ stödfunktion utan som en fråga för den högsta ledningen. IT kan rätt använd vara avgörande genom att erbjuda nya sätt att hantera informationsflödet i alla verksamhetens processer och därmed aktivt bidra till bättre resultat. IT kan fungera som verktyg för verksamhetsutveckling i huvudprocessen. För att få ut full effekt krävs den högsta ledningens engagemang eftersom hela verksamheten berörs.

2. IT-BUDGET SOM KOSTNADSBUDGET

Efter ett antal år finns risken att IT-budgeten i stort sett består av drifts- och förvaltningskostnader av gamla lösningar som blir dyrare och dyrare. IT måste ses på precis samma sätt som vanliga investeringar. Gör därför en tydlig investeringsbudget för IT samt motsvarande plan för hur detta ska förbättra verksamheten genom ökade intäkter och sänkta driftskostnader. Tänk på att teknikens utveckling alltid leder till produktivitetsförbättringar.

3. MISSLYCKADE IT-PROJEKT

Det finns ingen anledning att IT-projekt ska misslyckas – ändå sker det alltför ofta. Viktigast är att ledningen inser vikten av IT för verksamheten, aktivt sätter projektmål och avgränsningar, tillsätter interna resurser, deltar i styrgrupper samt agerar under projektets gång. IT-projekt kräver stort deltagande av organisationen. Dessutom krävs mångårig erfarenhet och professionalism av den samlade projektgrupp som utför själva utvecklingen. Det är i princip omöjligt att lyckas med kvalificerade IT-projekt om man inte gör det varje dag.

4. DÅLIG BALANS MELLAN EXTERNA OCH INTERNA RESURSER

Eftersom IT idag är avgörande för alla verksamheters framgång är det helt omöjligt att lägga allt IT-ansvar på en extern part. Det är samtidigt svårt för intern personal att ha högsta kompetens om den tekniska utvecklingen och alla nya verktyg och samtidigt upprätthålla dagens krav på tillgänglighet. Det viktiga blir att ha mycket god intern strategisk kompetens, verksamhetskompetens med förmåga att se teknikens möjligheter samt beställarkompetens och sedan välja den bästa externa partnern för sina behov.

5. OTYDLIG IT-ORGANISATION

Om man har ansvaret för den interna IT-strategin och beställarkompetensen i samma organisation som interna produktionsresurser finns en uppenbar risk för gränsdragningsproblem. Då kan det vara bättre att dela upp dessa och låta beställarrollen också upphandla drift och systemutveckling internt för att få bättre kostnadsjämförelse och styrning.

6. STATISK IT-ARKITEKTUR

IT-arkitekturen i verksamheten är den mest avgörande faktorn för både effekterna i verksamheten samt för IT-kostnaderna över tiden. Felaktiga val av struktur i IT-lösningar ger stora nyinvesteringar vid varje förändring samt ständigt högre underhållskostnader. Det gäller att skapa en modulär integrerbar arkitektur som skyddar investeringar men ändå möjliggör förändringar, såsom expansion, företagsköp/försäljning, nedläggning och omorganisation, utan att få avgörande IT-investeringar och/eller problem vid varje förändring.

7. IT-PRODUKTEN SOM LÖSER ALLA PROBLEM

För de som fallit i flera av dessa gropar över tiden har det utvecklats en förhoppning att specifika produkter ska lösa alla verksamhetens problem. Standardsystem kan i sig vara behjälpliga med många saker i en verksamhet men ju närmare verksamhetens huvudprocesser man kommer desto svårare blir det att lösa de specifika krav som genererar verksamheten konkurrenskraft. Det vanligaste felet är val av leverantörsbundna svärintegrerade produkter som kan vara mycket komplicerade och dyra att införa och som kräver stora underhållskostnader. Det bästa sättet är att kombinera standardmoduler och sedan integrera dessa med standardgränssnitt och verktyg som kommer att ligga i marknadens huvudfåra under många år. Då kan man successivt byta ut delar av sina lösningar utan avgörande investeringar.

1986: Softronic bygger Sveriges första Terminalserverlösning.

KUNDER: Kursadministrativt system åt Landsorganisationen i Sverige.

1987: Softronic utvecklar det första Windowsprogrammet i Sverige.

KUNDER: Blankett- och utskriftshantering åt Bonnier.

En långsiktig partner

- Ett partnerskap växer fram i takt med ett gemensamt förtroende som ska skapa förutsättningar för en lång affärsrelation.
- Ständig närhet och engagemang.
- Nyttä för kunden med god kvalitet till rimliga priser.

BÅDE RÅDGIVARE OCH LEVERANTÖR

Partnerskap kräver också att vi som partner kan agera både som rådgivare och leverantör. Det ger kunden möjlighet till aktiv verksamhetsutveckling.

LEDANDE INOM SATSNINGSOMRÅDEN

Idag är det viktigt att vara ledande inom både verksamhet och teknik. Softronic har kapacitet att vara ledande inom ett antal satsningsområden där senaste teknik aktivt kan användas för kundernas verksamhetsutveckling.

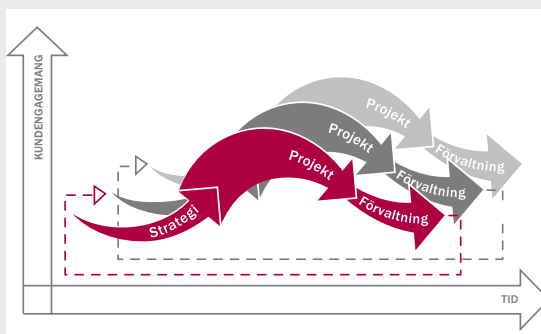
VERKSAMHETSKUNSKAP I BRANSCHER

Softronic har under de 20 åren arbetat mycket nära kunder inom ett antal olika branscher. Successivt har vi blivit experter på de olika branscherna och vi har knutit till oss medarbetare med specifik kompetens inom:

- Försäkring och fond
- Transport, spedition och logistik
- Handel
- Fordonsindustri
- Telekom
- Medlemsorganisationer
- Privat och offentlig service

TEKNIKOMRÅDEN

Softronic behärskar SOA (Serviceorienterad arkitektur) med Web Services (t ex Microsofts .NET), både för att bygga moderna kompletta verksamhetssystem samt integrera befintliga system av äldre teknik.



PARTNERPROCESSEN

För att få ut full effekt av vår insats att förbättra våra kunders långsiktiga konkurrenskraft krävs långa partnerskap.

STRATEGI

Partnerskap startar ofta med ett strategiuppdrag. Det kan handla om affärsstrategier, IT-strategier eller en specifik studie för en viss del av verksamheten.

PROJEKT

Strategiuppdraget leder fram till ett projektförslag med tydligt angivna resultat för kunden och processer, vilket kräver omfattande förmåga att leda förändringsprojekt.

FÖRVALTNING

Efter genomfört projekt inträder den kanske viktigaste fasen – förvaltning. Då kan Softronic vara den partner i den dagliga verksamhetsutvecklingen där processer fintrimmas och kontinuerlig affärsutveckling sker i den nya strukturen.

Softronic kan ta olika former av ansvar från IT-driftsoutsourcing till process-/verksamhetsoutsourcing för att ge kunden möjlighet att fokusera på kärnverksamheten.

NYA UPPDRAG

Partnerprocessen kan också börja med ett förvaltningsuppdrag i form av t ex en outsourcing för att sedan ge möjlighet att starta om processen med strategiarbete.

1988: Första aktieutdelningen till Softronics aktieägare: 10 kr/aktie.

KUNDER: Riksfärdtjänstsystem åt Taxi Sverige.

1989: Första exportordern.

KUNDER: Biljettautomat åt Statens Järnvägar.

Välpositionerad på en tuff marknad

- Förbättrad marknad men tuff konkurrens
- Mindre projekt med ökade kvalitetskrav
- Ökad kunskap hos kunder och leverantörer

EFTERFRÅGEÖKNING PÅ EN FÖRÄNDRAD MARKNAD

Alla IT-konsulter har under det senaste året bevakat sina befintliga kunder men också försökt öka försäljning till nya kunder. Marknaden har märkbart förbättrats.

Det är dock fortfarande betydligt mindre projekt än på 90-talet men med större krav på kvalitet, leveranstider och fastpriser. Denna förändring kan mycket väl vara beständig.

Det finns också en klar trend hos kunderna att fatta beslut på tydliga nyttoeffekter i verksamheten i samband med IT-investeringar.

Kundernas beställarkompetens har ökat väsentligt vilket gjort att de nu har betydligt bättre förutsättningar att förstå möjligheterna med den senaste informationstekniken. De kräver därför att också leverantörerna har kombinerad verksamhetskunskap och teknikkunskap. Softronic har två år i rad erhållit .NET Awards som utdelas av Microsoft. Vi har också under flera år framgångsrikt arbetat med att integrera IP-telefonlösningar i kundernas processer.

Outsourcing är en fortsatt stark trend på marknaden som ger en snabb bevisad kostnadsbesparing och ökad kvalitet för kunden.

Sammantaget är detta en mycket bra utveckling där både kunder och leverantörer har ökat sin kompetens, insikt och effektivitet under de svåra åren. Softronic har lyckats väl med att möta marknadens tuffare krav.

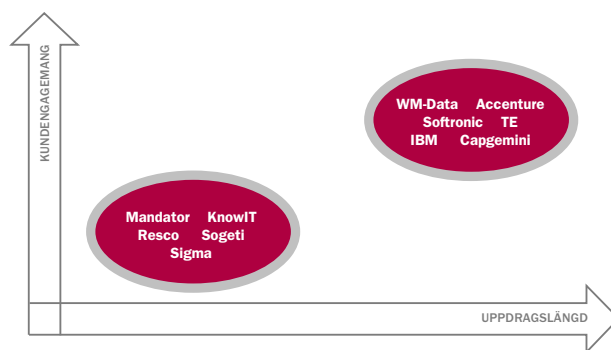
STÖRSTA KUNDER	2002	2003	2004
Antal kunder som faktureras över 2 Mkr	26	20	21
Andel av omsättning kunder över 2 Mkr	59%	77%	72%
Andel av omsättning 5 största kunderna	33%	47%	43%
Andel av omsättning 10 största kunderna	45%	60%	56%

NYA KUNDER

Softronic har under 2004 erhållit två nya outsourcinguppdrag från arbetslöshetskassor. Sammanlagt har Softronic fem arbetslöshetskassor som kunder.

IP-telefoniavtal har tecknats med LO-ägda FSC AB. Svenska Innebandyförbundet har valt Softronic till IT-partner och leverans har skett av .NET e-handelslösning till EuroFlorist. Ramavtal har tecknats med Statskontoret.

Avtal har tecknats om leverans av försäkringssystemet ITM till PP Pension.



KONKURRENTER

Softronic konkurrenter vad gäller företag med motsvarande affärsidé är främst IBM, Accenture, Capgemini, WM-data och TietoEnator.

Softronic arbetar, liksom dessa bolag, med kundernas ledning i en partnerrelation för att förbättra deras affärer med hjälp av ett komplett utbud av kvalificerade tjänster i paketerad form, gärna med outsourcingmodeller.

Den stora skillnaden är att Softronic erbjuder ett alternativ för det mellanstora företaget att bli en stor kund hos en mindre leverantör och därmed få högre prioritering.

1990: Softronic expanderar genom förvärv av ITTs verksamhet i Sverige.

KUNDER: Banbrytande system till Svenska Byggnadsarbetareförbundet. Helt nytt Windowsbaserat verksamhetssystem ersätter stordatorn.

1991: Softronic berörs inte av databranschens kris, omsättningen ökade med 180%.

KUNDER: Utskriftslösning åt SalusAnsvar. Ordersystem åt OK.

SOFTRONICS POSITION MOT KONKURRENTER

Konkurrensen är fortsatt mycket hård på marknaden. Det beror på en kombination av kompetenta beställare hos kunderna och konsultföretagens mycket stora förbättring av både säljförmåga och leverans kvalitet under de senaste svåra åren. Idag får kunderna betydligt mer för pengarna av betydligt bättre leverantörer än tidigare.

Detta gör det extra viktigt att hitta en unik position på marknaden.

Softronic har ungefär samma affärsmodell som de större konkurrenterna om man definierar en partnerrelation som en lång uppdragslängd kombinerat med en stor andel av kundens budget.

Mindre konkurrenter har oftast kortare uppdrag på 6-12 månader i företag med budgetar som delas med fler konkurrenter. Det finns också ett antal mindre konkurrenter som strävar efter längre partnerrelationer vilket på sikt ytterligare skärper konkurrensen.

Softronic fördel idag är att vara flexibel och mer snabb- rörlig än de större aktörerna och samtidigt ha kapacitet att vara kompetensmässigt ledande inom vissa branscher och teknikområden.

Softronic är alternativet för de kunder som önskar den ständiga närhet och engagemang man kan få från en mindre aktör och dessutom få tillgång till den bästa kompetensen med stor leveranssäkerhet och kvalitet.



”Samarbetet handlar ytterst om att Softronic ska stödja oss i att erbjuda våra medlemmar högsta möjliga service.”

MARIANNE ISAKSSON,
Personal och IT-chef på Handels

HANDELSANSTÄLLDAS FÖRBUND

FÖRDELAR: Halverade IT-kostnader. Bättre kontroll med centraliserad IT-drift. Möjlighet till kundöverskridande samarbete för utveckling.

KUND: Handelsanställdas Förbund med 170 000 medlemmar är ett av LOs större förbund med 500 användare på 29 orter.

SITUATION: Förbundets IT-kostnader var för höga och man behövde välja en IT-partner som kunde fungera som nödvändigt stöd och outsourcingpartner. Handels kan då själva fokusera på den egna huvuduppgiften – den fackliga verksamheten.

LÖSNING: Softronic sköter driften och förvaltningen av samtliga verksamhetskritiska system som medlemssystem och OAS-systemet (Obligatoriskt a-kassasystem).



”Vi tror att Softronic långa branscherfarenhet från bl a idrottsrörelsen och medlemsorganisationer kommer gagna vårt samarbete och medföra att vi tillsammans skapar bra IT-lösningar”

MAGNUS PEHRSON,
Generalsekreterare SIBF

SVENSKA INNEBANDYFÖRBUNDET (SIBF)

FÖRDELAR: Genom samarbetet hoppas SIBF att med hjälp av moderna IT-system skapa ökad effektivitet och service med stor utvecklingspotential för att attrahera en bred och växande målgrupp.

KUND: SIBF har till uppgift att utveckla, främja och administrera innebandyidrotten i Sverige på sådant sätt att den står i överensstämmelse med idrottsrörelsens verksamhetsidé. SIBF är med 125 000 medlemmar ett av Sveriges största idrottsförbund.

SITUATION: SIBF behövde en IT-partner och valde efter en omfattande upphandling Softronic för den kommande treårsperioden.

LÖSNING: Partnerskapet gäller i första hand framtagandet av ett nytt medlemssystem, samt förvaltning, drift och infrastruktur-tjänster.

1992: Softronic är ett av sex företag som utses till de allra första Microsoft Solution Partner.

KUNDER: Medlemssystem åt Hyresgästföreningen.

1993: Branschen delas i två delar: äldre teknik (stor- och minidatorer) kontra modern teknik (Windows, lokala nätverk och PC-servrar).

KUNDER: De första elektroniska deklarationerna åt Skatteverket.

Med kompetenta konsulter

- Hög kompetens kombinerat med en bred förståelse för kundernas behov och verksamhet.
- Stimulerande och utvecklande arbetsmiljö med öppenhet, tydlighet och ärlighet.

Våra konsulter har en djup kompetens inom sina expertområden för att vara attraktiva på den tuffa marknaden. Denna kunskap är dessutom kombinerad med en bred förståelse för kundernas behov och verksamhet samt hur Softronics olika erbjudanden kompletterar varandra.

SOFTRONICPROFILEN

- Våra grundvärderingar är öppenhet, ärlighet och respekt
- Vi är kundorienterade, kreativa och kompetenta
- Vi är uthålliga, långsiktiga och pålitliga
- Vi är alltid professionella och samtidigt engagerade och närvarande samt sviker aldrig ett löfte

KOMPETENSUTVECKLING

För att kunna möta våra uppdragsgivares behov inom förändring, teknik- och organisationsutveckling är Softronic väl rustat med duktiga medarbetare. Kompetensen hos Softronics medarbetare är hög mätt både i genomsnittlig branscherfarenhet, 12,5 år, och i utbildning. Cirka 68% av medarbetarna har en akademisk utbildning på i snitt 3,4 år.

Varje konsult är i sig en förändringspartner med förmåga att initiera och stödja kundens förändringar. Våra konsulter breddar och fördjupar ständigt sina kunskaper för att möta kundernas efterfrågan.

PERSONALSTRUKTUR

Nyrekryteringen har under året varit begränsad. Följden av detta har blivit att antalet anställda har minskat jämfört med föregående år. Vid årets utgång fanns det 182 anställda.

Softronic har en bra balans på åldersstrukturen. Medelåldern i bolaget är 38 år och 47% av medarbetarna är mellan 30 och 39 år. Förädlingsvärdet har ökat till 614 Tkr (551 Tkr) per anställd.

JÄMSTÄLLDHET

Softronics utgångspunkt i jämställdhetsarbetet är att kvinnor och män ska ha samma möjlighet till anställning, utbildning och

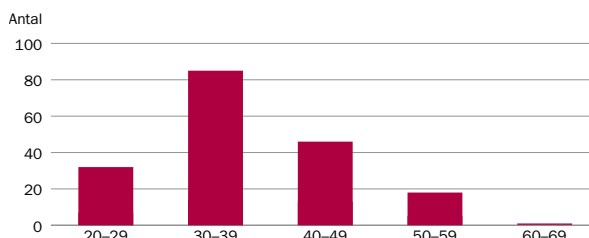
karriärutveckling. Softronic eftersträvar en arbetsbelastning som möjliggör en bra balans mellan arbete, familj och fritid.

Arbetet med att förbättra jämställdheten har fortlöpt under året. Årligen sker en revidering av jämställdhetsarbetet för att säkerställa att bolagets mål och riktlinjer som finns utarbetade i jämställdhetsplanen följs. En stor förbättringspotential finns i att öka andelen kvinnor i ledande befattningar. Andelen kvinnor inom företaget är cirka 21% och denna andel har varit relativt konstant de senaste åren.

ARBETSMILJÖ OCH FÖRETAGSKULTUR

Inom kunskapsföretag är det mycket viktigt med en stark och tydlig företagskultur. En av ledarskapets viktigaste utmaningar är att kontinuerligt arbeta med våra värderingar och attityder för att på så sätt påverka våra medarbetares beteende och skapa en stark vi-känsla. Målsättningen inom Softronic är att skapa en arbetsmiljö som är stimulerande och utvecklande. Softronics kultur ska präglas av öppenhet, tydlighet och ärlighet. Initiativförmåga och viljan att ta ansvar ska uppmuntras. Ett av bolagets mål är att befrämja en fortsatt låg sjukfrånvaro och att motverka arbetsskador.

ÅLDERSFÖRDELNING ANSTÄLLDA DEN 31 DECEMBER 2004



NYCKELTAL FÖR ANSTÄLLDA

	2002	2003	2004
Antal anställda den 31 december	275	202	182
Medelantal anställda	307	254	193
Medelantal intäktspersoner	279	234	178
Omsättning per anställd (Tkr)	883	909	984
Förädlingsvärde per anställd (Tkr)	490	551	614
Personalkostnad per anställd (Tkr)	590	635	636
Resultat före skatt per anställd (Tkr)	-105	-80	-12
Medelålder (år)	37	37	38
Akademisk utbildning (%)	75	70	68
Akademiska år	3,6	3,4	3,4
Branscherfarenhet (år)	10,2	11,4	12,5
Antal år i företaget	6,1	6,5	6,8
Personalomsättning (%)	28	37	18
Personalomsättning exkl. åtgärdsprogram(%)	11	14	8

1994: Softronic 10 år.

KUNDER: Kongresssystem till Stockholm Convention Bureau.

1995: Softronic AAA-certifieras, endast 3% av Sveriges företag har denna kreditvärdighet.

KUNDER: IT-strategi åt NCC.

I en flexibel organisation

- Kundnärhet, resursoptimering och kvalitetsuppföljning.
- Rekrytering av konsultativa, utåtriktade utvecklare med verksamhetskunskap och förmåga att uppträda i olika roller.

ORGANISATION

Koncernen har organiserats i mindre bolag för speciella uppgifter som sedan samlats i affärsområden för att skapa bättre kundnärhet, resursoptimering och kvalitetsuppföljning. Rekrytering av nya konsulter har startats och den profil som krävs i den nya marknaden är en konsultativ, utåtriktad utvecklare med verksamhetskunskap och förmåga att uppträda i olika roller.

Varje verksamhetsområde eftersträvar en ledande position inom sitt område.

Softronic har kontor i Stockholm, Göteborg, Malmö, Norge, USA och Estland.

VERKSAMHETSOMRÅDE IT-PARTNER ITM

Består av dotterbolaget Enterprise Partner, som specialiserat sig på leveranser av systemlösningar och konsulttjänster för försäkrings- och finansbranschen i Norden. Har stor erfarenhet av att framgångsrikt leverera komplexa verksamhetskritiska system enligt ett standardiserat arbets-

sätt. Metoden är ett kraftfullt hjälpmedel som säkerställer kontroll av kostnader och tidsplaner i projekten.

Verksamhetsområdet består vidare av produktbolaget Softronic ITM, vars produkt utgör en fundamental del i Enterprise Partners leverans.

VERKSAMHETSOMRÅDE IT-PARTNER ÖVRIGA

Består av affärsområdet Solution Partner, som arbetar med verksamhetskritiska lösningar för branscherna Transport, spedition och logistik, Medlemsorganisationer samt Privat och offentlig service. Satsningsområdena IT-outsourcing och IP-telefoni sorterar under detta affärsområde.

Verksamhetsområdet består vidare av de geografiska enheterna Softronic Syd samt Softronic Baltic. Dessa enheter jobbar som IT-partners på sina respektive lokala marknader.

Softronic Premium Konsult är koncernens spetskompetens inom IT/Management. Softronic Auto Partner AB erbjuder IT-tjänster till fordonsbranschen. Softronic Technology Partner AB erbjuder IT-tjänster till telekombranschen.

VERKSAMHETSOMRÅDE CONSULTUS

Består av Consultus och Consultus Management Institute (CMI). Consultus är ett av Sveriges ledande konsultföretag inom Change Management – att leda och genomföra förändring. CMI erbjuder generella och skräddarsydda program inom ledarskaps-, organisations- och affärsutveckling.

SOFTRONICKONCERNEN

IT-PARTNER		CONSULTUS
ITM	ÖVRIGA	
Softronic Enterprise Partner AB	Softronic Solution Partner	Consultus AB
Softronic ITM AB	Softronic Drift AB	Consultus Management Institute AB
American Softronic Inc.	Softronic Systemkonsult AB	Consultus Företagsutveckling AB
	Softronic Techsupport AB	
	Softronic Väst AB	
	Softronic Premium Konsult AB	
	Softronic Syd AB	
	Softronic Auto Partner AB	
	Softronic Technology Partner AB	
	Softronic Baltic AS	

1996: Softronic dubblar personalstyrkan jämfört med föregående år.

KUNDER: IT-strategi åt Stockholms stad. Butikssystem och affärssystem åt Synoptik.

1997: Softronic utvecklar helt nytt webbaserat verksamhetssystem åt Tjänstemannaförbundet HTF.

KUNDER: ITM till Skandia Danmark.

Erbjuder efterfrågade lösningar

- "Allt" till alla befintliga kunder och nya kunder i samma bransch.
- Kreativa affärsmodeller, outsourcing, incitament
- Effektivisering med rätt arkitektur
- Paketering inom sättningsområden.

PAKETERING OCH ÅTERANVÄNDNING AV LÖSNINGAR

Genom den paketering och återanvändning av lösningar som vi genomför skapas förutsättningar att skapa lönsamhet för både kunder och leverantörer. Många processer inom olika företag och organisationer har stora likheter. Genomtänkta och flexibla lösningar låter sig lätt överföras mellan olika kunder. Detta innebär att vi kan vara konkurrenskraftiga på marknaden även när kunderna kräver snabbare leveranstider och fasta priser. Sådana lösningar är exempelvis ITM i försäkringsbranschen och processmotorn Softflow för medlemsorganisationer.

RÄTT ARKITEKTUR AVGÖR FRAMGÅNG

Många företag har idag unika applikationer, som när de togs fram innebar stora investeringar. Systemen fungerar var för sig, men förbättringar och förändringar i systemen är inte kostnadseffektiva. Dessutom är systemen ofta isolerade från varandra vilket skapar manuellt arbete. Att koppla samman olika system i en organisation och låta automatisera verksamhetsprocesserna kan spara mycket tid och arbete. Med rätt arkitektur som SOA, Serviceorienterad arkitektur, och Web Services är det möjligt att med begränsade investeringar öka effektiviteten och flexibiliteten och därigenom öka kundens konkurrenskraft.

OUTSOURCING SKAPAR MÖJLIGHETER

Softronic's långa erfarenhet och breda kompetens gör företaget till en naturlig partner. Allt fler företag inser nyttan med att överlåta olika processer och funktioner på externa leverantörer för att effektivisera dessa och fokusera på kärnverksamheten. Softronic's modell för outsourcing handlar inte



”Det är dags för floris-terna att ta steget in i den elektroniska världen. Blommor ska vara det självklara valet av present, även på Internet ”

FREDRIK SUNDBERG, teknisk chef och VD för EuroFlorists IT-bolag

EUROFLORIST

FÖRDELAR: EuroFlorist kan nu erbjuda sina produkter på Internet också. Plattformen administreras på ett och samma ställe för hela Europa samtidigt via mallar med stöd för lokalt språk. Det kommer att vara enkelt att publicera Web Services så att externa partners kan integreras.

KUND: EuroFlorist är den ledande aktören på den svenska marknaden för blomsterförmedlingar med en marknadsandel på mer än 40%. EuroFlorist arbetar genom ett nätverk av blomsterbutiker i Sverige, Norge, Danmark, Polen, Tyskland, Österrike, Holland och Frankrike. Omsättningen uppgår till 650 Mkr och bolaget har cirka 100 medarbetare.

SITUATION: Internet är ett växande forum för alla slag av presentshopping. I synnerhet företagskunder är vana att använda sig av Internet.

LÖSNING: En totalt integrerad plattform baserad på Web Services och XML. Samtliga medlemsbutiker i Europa erbjuds egen hemsida genom koncernens försorg. Enklast möjliga är en bassida som innehåller butikens namn, öppettider och kontaktuppgifter. Den som önskar kan bygga ut sin hemsida till en komplett webbshop med egen kundklubb, möjlighet till kreditkortsbetalning, lansering av "Veckans vara" m m.

om att kunden avhänder sig ett problem utan istället om att skapa nya möjligheter. Det innebär att kunden överlåter till specialister att driva det vardagliga förändringsarbetet och kunden får på så sätt ständigt utvecklade funktioner. Dessutom innebär detta en direkt kostnadsbesparing för kunden. Softronic erbjuder outsourcing inom flera viktiga områden.

- Funktionsoutsourcing av huvudprocesser
- IT-processer: support, drift, förvaltning
- HR-processer: kompetensutveckling, företagsuniversitet, rekrytering

1998: Softronic noteras på O-listan.

KUNDER: Sveriges första tunga publika webblösning åt Svenska Spel. Outsourcingavtal med Seelig.

1999: Softronic flyttar till Södermalm.

KUNDER: Försäkringssystem åt Danmarks största försäkringsbolag, Danica Logistiksystem åt DHL.

Med garanterade resultat

- Mångårig erfarenhet av stora förändringsprojekt i kundernas huvudprocesser.
- Metoder som möjliggör totalansvar i fastpris-åtaganden som minimerar kundens risker.

PROJEKT I RÄTT TID, TILL RÄTT KOSTNAD, MED RÄTT INNEHÅLL

IT branschen har haft ett rykte att inte leverera rätt sak i rätt tid. Idag är detta helt förändrat om man väljer rätt partner.

IT-projekt är en komplicerad process av förväntningar, kreativitet, tydlighet, styrning, engagemang samt professionell leveranskapacitet. För att hantera ett komplext förändringsprojekt där verksamhetssystemet ändras eller byts ut krävs lång erfarenhet, handplockade kompetenser och en mycket strikt styrning där kunden och leverantören gemensamt arbetar tillsammans, hantlar och beslutar om alla situationer.

Aktivt arbete med kända projektmodeller och metoder, dokumenterade krav och processer i interna och externa styrgrupper samt särskild kvalitetsprocess är viktiga komponenter.

Men allra mest betydelsefullt är att projektledning och alla deltagande konsulter har lång erfarenhet av att delta i stora projekt, att jobba ihop i olika roller mot gemensamma mål.

Softronic har 20 års erfarenhet av att framgångsrikt driva stora förändringsprojekt. Sammantaget har ca 30 projekt med omfattningen 10-40 manår drivits.

FRÅN AFFÄRSUPPGÖRELSE TILL NÖJD KUND

Långa och komplexa projekt utsätts ofta för stora förändringar under resans gång. Kundens förväntan är alltid att få en lösning som möter de aktuella behoven när det är dags att implementera systemet i verksamheten. Detta kan skilja sig en hel del från när avtalet träffades och förstudiearbetet inleddes långt tidigare.

Nyckeln till framgång är att skapa en projektstruktur och träffa en affärsöverenskommelse som klarar av dessa förändringar. Om affärsmodell och projektstruktur inte matchar varandra kommer det ofelbart att leda till problem.

Softronic metod innebär att man delar upp projektet och avtalet baserat på hur väl man kan specificera krav och lösning. Analys- och designarbetet sker på löpande räkning och syftar till att gemensamt specificera systemet så väl så att själva tillverkningen kan ske till fast pris.

En tydlig styrorganisation i projektet och rigorös ändringshantering innebär att man undviker överraskningar och att kunden hela tiden deltar, gör prioriteringar och fattar medvetna beslut.



”Vi ansågs redan ha branschens bästa IT-lösning. Nu har vi blivit ännu bättre ”

ERIK LAUTMANN,
VD, Jetpak Group AB

JETPAK

FÖRDELAR: Flexibel anpassning till nya kundbehov. Uppfyller bättre kundbehov av tidsbesparande snabba transporter.

KUND: Jetpak är ett, av SAS helägt, logistikbolag med verksamhet i egna organisationer i Danmark, Finland, Norge och Sverige.

SITUATION: En för verksamheten specialanpassad och ny e-busslösning ansågs nödvändig för att nå affärsmässiga mål, både vad gäller geografisk expansion och produktutveckling.

LÖSNING: I systemet och via webben är det möjligt att sköta hela Jetpaks verksamhet. Det gäller allt från att systemet söker den snabbaste och mest kostnadseffektiva transportvägen till att kunder själva bereds möjlighet att boka paketleveranser via Internet.



”Softronic svarade väl upp till de krav som vi ställer på en driftleverantör för framtiden ”

ORVAR JOHANSSON,
A-kasseföreståndare, SEKO

SEKO

FÖRDELAR: Stordriftsfördelar genom synergieffekter för flera kunder som drifas parallellt samt möjlighet till kundöverskridande samarbete för utveckling.

KUND: SEKO med 165 000 medlemmar har 80 användare på 17 orter.

SITUATION: SEKO behövde en driftleverantör. Affärsbeslutet grundades på faktorer såsom leverantörens kvalitet på tjänsterna, allmänna tillförlitlighet samt totalekonomiskt värde.

LÖSNING: Softronic drifvar det verksamhetskritiska OAS-systemet (Obligatoriskt a-kassesystem) åt SEKO samt en mängd kringssystem som kommunicerar med OAS. OAS utför utbetalningar av många miljoner kronor varje vecka och kommunicerar kontinuerligt med Skatteverket, RFV, AMS, CSN samt med en av Sveriges största banker.

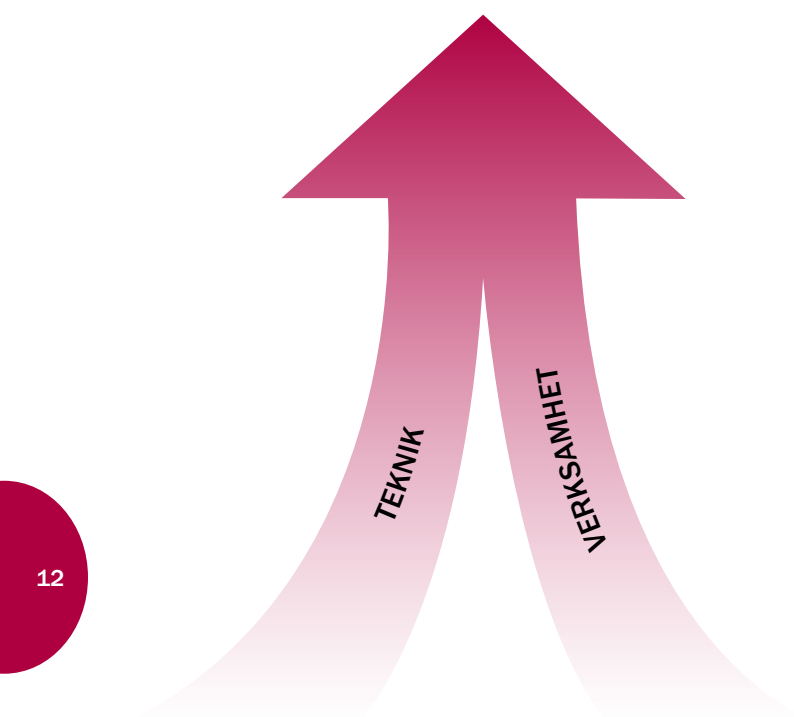
2000: Softronic på Forbes 500-lista.

KUNDER: Driftsmiljö med tunna klienter åt Kunskapsskolan. Publik webbplats åt Manpower.se.

2001: Softronic får Traction som ny storägare.

KUNDER: ITM till Norges största försäkringsbolag, Vital Link.

Utvecklar verksamhet med IT i flera branscher



UTVECKLA VERKSAMHET MED IT

För att ha möjlighet att utveckla kundens verksamhet, konkurrenskraft och effektivitet krävs djup insikt i kundernas huvudprocesser. Softronic har en mångårig erfarenhet av att utveckla verksamhetskritiska system inom olika branscher. Verksamheter som hanterar stora mängder information och som är transaktionsintensiva är helt beroende av att på ett flexibelt sätt kunna genomföra förändringar i processerna för att kunna möta marknadens krav.

Förändringarna får inte ta lång tid, kosta för mycket eller helt enkelt vara omöjliga att genomföra. Detta ställer således mycket stora krav på systemarkitektur och design.

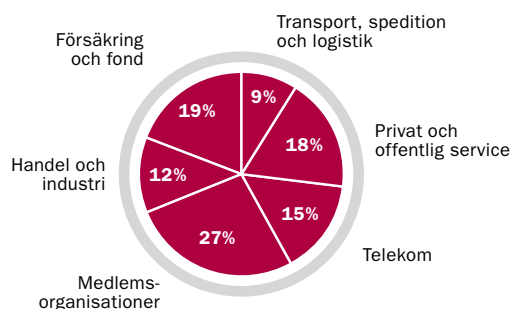
Denna typ av projekt är ofta komplexa och innebär inte sällan stora ekonomiska risker. Softronic har utarbetat metoder och arbetssätt som gör det möjligt att ta ett totalansvar i stora fastprisåtaganden och på så sätt minimera kundens risker.

LEDANDE VERKSAMHETSKUNSKAP I FLERA BRANSCHER

En djup förståelse för kundernas verksamhet är idag ett absolut krav för att kunna skapa konkurrenskraftiga erbjudanden inom alla verksamhetsdelar. Detta har gjort att Softronic mer och mer utvecklat en fokusering mot specifika branscher.

Softronic besitter ledande verksamhetskompetens inom flera branscher: Försäkring och fond, Transport, spedition och logistik, Medlemsorganisationer, Privat och offentlig service, Telekom samt Handel och industri.

FAKTURERING PER BRANSCH



IP-TELEFONI SOM VERKTYG FÖR ORGANISATIONER

- Bättre kundservice
- Snabb kostnadsbesparing
- Nya organisationsmöjligheter

Softronic har genom partneravtal med Wicom och Cisco en ledande ställning inom IP-telefonilösningar. IP-telefoni är ett antal standarder för telefoni i datanät. Med IP-telefoni får Softronics kunder en kostnadseffektiv och geografiskt oberoende telefonilösning med stor affärspotential. Med IP-telefoni och Web Services kan både snabba kostnadsbesparingar och strategisk organisations- och affärsutveckling göras samtidigt. Fördelen med IP-telefoni är att den kan integreras med andra IT-system i ett företag. Till exempel kan IP-telefoni med hjälp av Web Services integreras med CRM-system för dynamisk och flexibel kundhantering.

2002: Ramavtal med SAS

KUNDER: Logistisksystem till Jetpak

2003: Treårigt globalt ramavtal med Ericsson avseende management- och IT-tjänster

KUNDER: Outsourcing-avtal med Handels



”Användningen av XML och Web Services har gjort det enklare för respektive ombud att använda valfri enhet för att lämna och hämta uppgifter via Internet.”

PER AHLBAUM
IT-chef, Byggnads

SVENSKA BYGGNADSRARBETAREFÖRBUNDET

FÖRDELAR: Medlemsservicen har förbättrats på ett kostnads-effektivt sätt.

KUND: Svenska Byggnadsarbetareförbundet är med sina 133 000 medlemmar LOs femte största förbund med 650 användare på 34 orter.

SITUATION: Fackförbunden står inför en allt tuffare marknadssituation och för att tillgodose medlemmarnas intressen krävs en hög grad av flexibilitet och framtidssäkra system.

LÖSNING: Nya verksamhetssystem byggda och integrerade med XML Web Services. Tunna klienter och centraliserad driftsmiljö, outsourcad till Softronic.

ITM (INSURANCE TECHNOLOGY MANAGEMENT)

ITM är ett modernt försäkringssystem som gör det möjligt för försäkringsbolagen att effektivisera och rationalisera affärsprocesserna.

Det finns ITM-kunder som har hälften så många anställda som jämförbara konkurrenter.

ITM är ett av marknadens mest dynamiska och flexibla försäkringssystem. Detta ger våra kunder flera fördelar gentemot konkurrenterna. Även för små till mellanstora försäkringsbolag är vår lösning mycket kostnadseffektiv. ITM är utvecklat för att vara verksamhets- och affärsdrivande. Det ger våra kunder en effektiv affärsprocess där användarna själva kan skapa försäkringsprodukter och processer utan att behöva vänta på en IT-avdelning eller en IT-leverantör. Dessutom ger ITMs öppna gränssnitt stora möjligheter att enkelt och kostnadseffektivt utöka funktionaliteten i systemet utan att behöva vända sig till

produktbolaget. ITM har funnits sedan 1996 och är en stabil produkt både funktionsmässigt och tekniskt.

”ITM har gett oss möjligheten att skapa marknader som vi inte ens visste existerade. Och det har gett oss möjligheten att utmanövrera våra konkurrenter genom vårt unika erbjudande till våra kunder.”, säger en nöjd ITM-kund.



”We now have probably the best Unit Linked system that the market has to offer. All further development has, so far, met our expectations according to time, economy and contractual agreements.”

HELGE SÖBSTAD
Produktdirektör Vital Link

VITAL LINK

FÖRDELAR: Den nya systemlösningen för ”branding” innebär att Vital Link nu snabbt och enkelt, i ett och samma system, kan hantera ett stort antal olika försäkringsprodukter, varumärken och distributionskanaler vilket skapar nya affärsmöjligheter för Vital Link och deras samarbetspartners.

KUND: Vital Link är ett av Norges ledande bolag inom Unit Linked (livförsäkring med investeringsval). Vital Link ingår i Vital Forsikring ASA, som med 700 000 personkunder är Norges största privata liv- och försäkringsbolag.

SITUATION: En av Softronics viktigaste kunder och samarbetspartner, Vital Link, har sedan tidigare valt Softronic Enterprise Partner och ITM som leverantör och systemstöd för sin Unit Linked verksamhet i Norge och i Sverige. En mycket stark sida med ITM-systemet är den webbaserade säljstödslösningen, vilken möjliggör för Vital Links återförsäljare och anslutna mäklare att snabbt och enkelt få tillgång till aktuell information.

LÖSNING: Under år 2003 har diverse utveckling och anpassning av ITM-systemet skett för att ytterligare kunna öka effektiviteten och försäljningen för Vital Link. Förutom att sälja sina fondförsäkringsprodukter under eget namn via distributionsnät, återförsäljare och mäklare har Vital Link, tillsammans med Softronic, utvecklat systemstöd för så kallad ”labeling” eller ”branding”. Detta koncept innebär att andra, nya fristående distributionskanaler nu kan sälja Vital Links fondförsäkringsprodukter under eget namn. Vid denna typ av samarbete ansvarar Vital Link för hela administrationen och systemdriften och den externa distributionskanalen sköter marknadsföring och försäljning.

2004: Äntligen vänder det, många nya kunder till Softronic.

KUNDER: ITM åt PP Pension. E-handel åt EuroFlorist. Drift åt SEKO. Strategi åt KLF.

2005: Leverans av ITM till TeliaSonera Försäkring.

Consultus

Ger stöd i förändring

- Consultus erbjuder stöd för företag och organisationer i utveckling, förändring och lärande.
- Consultus Management Institute erbjuder företagsuniversitetstjänst till stora och medelstora organisationer.
- Delägandeskap i ACE (Allied Consultants Europe) ger kompetens och kapacitet att genomföra internationella managementuppdrag.



ØRESUNDSBRO KONSORTIET

FÖRDELAR: Øresundsbro Konsortiet har den långsiktiga lönsamheten som överordnat mål och ska leverera resultat enligt en stram planering för att återbetala de lån som finansierat såväl byggandet som inledande drift. Den metod som Consultus valde tillsammans med uppdragsgivaren och de danska kollegorna inom ACE, syftar till att integrera företagsutveckling och stödja att affärsmålen uppnås.

KUND: Øresundsbro Konsortiet svarar för en effektiv kommunikationsled mellan Danmark och Sverige och är en ledande aktör i integrationsarbetet för Øresundsregionen.

SITUATION: Øresundsbro Konsortiet har förändrats från att vara en projektorienterad brobyggare till en "ongoing" verksamhet där trafikal drift, produktutveckling, marknadsföring, kapitalförvaltning och ekonomiskt resultat är huvudfokus. Kraven på organisationen är höga, förändring och utveckling är naturliga inslag i vardagen. Företaget sökte en strategisk partner med erfarenheter från både svenska och danska verksamheter.

LÖSNING: Ett fyraårigt avtal upprättades för att driva ett långsiktigt utvecklingsprogram som syftar till att utveckla ledningsgrupp, chefer och medarbetare. Alla chefer tränas i att leda verksamheten genom målstyrning och situationsanpassat ledarskap. För personer i nyckelbefattningar ingår även målstyrd coaching. Under 2005 startar medarbetarprogram på respektive funktion/avdelning med syfte att ytterligare förbättra samverkan och kvalitet.

Consultus har under 2004 breddat sin verksamhet och erbjuder nu även en företagsuniversitetstjänst till stora och medelstora organisationer. Initiativet har varit lönsamt redan det första verksamhetsåret. Managementkonsultmarknaden har efter några tuffa år visat tecken på att vända och Consultus har under andra halvåret 2004 vänt till positivt resultat. Det bredare erbjudandet ger tillgång till nya kundgrupper och nya potentiella affärer.

NYTT OCH FÖRNYAT FÖRTROENDE

Consultus grundades för över 30 år sedan och har över tiden samlat erfarenhet, skapat ny kunskap och upplevt både med- och motgångar. Men med en vändande marknad, goda kundrelationer och fortsatt utveckling av den egna verksamheten, tillhör Consultus dem som ser mycket positivt på framtiden.

Under 2004 har Consultus genomfört uppdrag för flera tongivande aktörer både inom den privata och den offentliga sektorn. Apoteket AB, Ericsson, KF Fastigheter, Teligent, Regeringskansliet, Daimler Chrysler, Statens Ljud- och Bildarkiv, Stockholms Brandförsvär, Kristianstads kommun och Försäkringsförbundet är några exempel.

Dessutom tecknade Consultus tre viktiga offentliga ramavtal under året: KKR (Statens kvalitets- och kompetensråd), FMV (Försvarets materielverk) och Apoteket AB.

Verksamheten är lokaliserad till Stockholm och Malmö och har ca tjugo anställda konsulter och fem associerade konsulter.

Consultus stödjer företag och organisationer i utveckling, förändring och lärande så att de skapar de resultat de själva önskar. Consultus tar sig alltid an kundernas frågor utifrån en systemsyn. Det innebär att vi arbetar med våra lösningar ur tre perspektiv: det strategiska, det strukturella och inte minst det mänskliga perspektivet. Uppdragsgivarna kommer till Consultus med frågor som t ex:

- Vi har definierat strategier och satt mål, men ingenting händer, hur får vi med oss människorna?
- Vi bara växer och växer och jag hinner inte med, vad ska vi göra?
- Vi måste ändra vårt sätt att jobba, hur får vi de nya arbetsprocesserna att fungera?



- Ledningsgruppen fungerar inte, vad kan vi göra åt det?
- Hur ska vi stödja våra chefer i deras chefs- och ledarskap?
- Vi har ett fåtal specialister som är kritiska för vår verksamhet, hur får vi dem att dela med sig av sin kunskap?
- Vi måste satsa långsiktigt på bygga kompetens så att vi kan hantera framtidens behov av förändring och utveckling, hur går vi tillväga?

Consultus erbjuder sina kunder stöd i hela eller delar av utvecklingsarbetet. Det kan handla om allt från att fungera som rådgivare eller coach till ledning och chefer, till att driva större förändringsprojekt som involverar uppdragsgivarens hela verksamhet.

CONSULTUS MANAGEMENT INSTITUTE

För medelstora och större organisationer erbjuder Consultus en företagsuniversitetstjänst, CMI (Consultus Management Institute). Erbjudandet initierades hösten 2003 och lanserades under 2004.

Consultus fungerar som en långsiktig partner inom kompetensutveckling och lärande. Uppdragen består i att stödja kunderna i att utifrån deras affärsstrategier identifiera prioriterade kompetensutvecklingsbehov samt tillhandahålla kvalificerade lösningar. Lösningarna är kundunika och tar alltid sin utgångspunkt i Consultus kunskap och erfarenhet kring lärande. CMI arbetar med kvalificerade partners och specialister inom en rad kompetensområden och kan tillsammans med dem erbjuda kunskapshöjande insatser inom både "hårda" och "mjuka" områden – från försäljning, finans och förhandling till ledarskapsutveckling, förändringsledning och kommunikation.

Consultus har även den organisation som krävs för att operativt genomföra och administrera löpande program och kompetensutvecklingsinsatser, både i Sverige och i övriga världen.

INTERNATIONELLT SAMARBETE OCH NY KUNSKAP

Genom deläggande i det europeiska nätverksbolaget ACE (Allied Consultants Europe), som omfattar 400 konsulter i åtta länder, har Consultus kompetens och kapacitet att genomföra internationella managementuppdrag inom



ERICSSON

FÖRDELAR: Programmet stödjer Ericssons övergripande mål om effektiva affärsprocesser och i det här fallet specifikt produktutveckling.

KUND: Ericsson är en av världens ledande telekomleverantörer.

SITUATION: Ett behov uppstod av att implementera nya arbetsprocesser för produktledarna.

LÖSNING: Consultus utvecklade ett utbildningsprogram för bolagets produktledare med fokus på gemensamma processer och metoder.

förändring och utveckling. Beskrivningen av Øresundsbro Konsortiet är ett exempel på ett sådant samarbete, där Consultus verksamhet i Malmö driver projektet tillsammans med kollegor inom ACE.

Consultus samarbetar även med forskningsorganisationen FENIX, som är ett samarbete mellan bl a Chalmers, Handelshögskolan i Stockholm och Ecoles des Mines i Paris. FENIX driver forskning kring hur organisationer kan skapa uthållig konkurrenskraft genom nytänkande inom management. Med samarbetet knyts ledande nationell och internationell kompetens inom dessa områden till Consultus. Tillsammans med dem kan erfarna konsulter från Consultus ta sig an komplexa managementutmaningar i gemensamma projekt samt tillhandahålla utbildning på akademisk nivå till Consultus kunder.

Softronicaktien

Softronicaktien är sedan december 1998 noterad på Stockholms fondbörs. Aktien handlas på O-listan och en börspost motsvarar 5 000 aktier. Antalet aktieägare i Softronic per 31 december 2004 uppgick till 3 423.

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet i Softronic uppgick vid utgången av 2004 till 18 685 707,20 kr fördelat på 46 714 268 aktier med ett nominellt värde på 0,40 kronor. Samtliga aktier äger lika andel i bolagets tillgångar och vinst. Aktier av serie A medför tio

röster per aktie och aktier av serie B medför en röst per aktie. Vid bolagsstämma får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av dennes ägda och företrädde aktier utan begränsningar i rösträtten.

UTDELNINGSPOLITIK

Styrelsens policy är att bolagets kapital dels skall vara tillgängligt för att finansiera den framtida tillväxten och dels delas ut till aktieägarna. En normal utdelningsnivå av vinsten är 25-35%.

BOLAGETS STÖRSTA AKTIEÄGARE 2004-12-31

Aktieägare	A-aktier	B-aktier	Totalt antal aktier	Totalt antal röster	Andel i % av rösterna	Andel i % av kapitalet
Anders Eriksson inkl. bolag och fam.	1 875 400	8 368 160	10 243 560	27 045 400	35,20%	21,93%
Stig Martin	891 600	3 245 600	4 137 200	12 161 600	15,79%	8,86%
Björn Janberger inkl. bolag och fam.	589 000	2 465 000	3 054 000	8 355 000	10,84%	6,54%
AB Traction	0	8 108 688	8 108 688	8 108 688	10,52%	17,36%
Nexans IKO Sweden AB	0	3 057 600	3 057 600	3 057 600	3,97%	6,55%
SEB Sveriges Småbolagsfond	0	1 416 460	1 416 460	1 416 460	1,84%	3,03%
Hyresgästernas Riksförbund	0	909 091	909 091	909 091	1,18%	1,95%
Benny Lachmann inkl. fam.	2 000	495 500	497 500	515 500	0,67%	1,06%
Mats-Olof Ekberg	8 000	400 000	408 000	480 000	0,62%	0,87%
Bragee Medect AB	0	315 000	315 000	315 000	0,41%	0,67%
Övriga aktieägare	4 000	14 563 169	14 567 169	14 603 169	18,95%	31,18%
Summa antalet aktier	3 370 000	43 344 268	46 714 268			
Summa antalet röster				77 044 268	100,00%	100,00%

AKTIEKAPITALET FÖRÄNDRING

År	Transaktion	Ökning av antalet aktier	Antal aktier	Aktiens nominella belopp, kr	Ökning/minskning av aktiekapitalet, kr	Totalt aktiekapital, kr
1984	Bolagets bildande	1 500	1 500	100	150 000	150 000
1985	Nyemission	500	2 000	100	50 000	200 000
1988	Nyemission	300	2 300	100	30 000	230 000
1989	Nyemission	500	2 800	100	50 000	280 000
1990	Nyemission	900	3 700	100	90 000	370 000
1992	Fondemission	3 700	7 400	100	370 000	740 000
1996	Fondemission	88 800	96 200	100	8 880 000	9 620 000
1996	Split 10:1	865 800	962 000	10	0	9 620 000
1996	Nyemission	24 700	986 700	10	247 000	9 867 000
1998	Split 5:1	3 946 800	4 933 500	2	0	9 867 000
1998	Nyemission	400 000	5 333 500	2	800 000	10 667 000
1999	Nyemission	203 000	5 536 500	2	406 000	11 073 000
1999	Nyemission	30 300	5 566 800	2	60 600	11 133 600
2000	Fondemission	0	5 566 800	8	33 400 800	44 534 400
2000	Split 4:1	16 700 400	22 267 200	2	0	44 534 400
2000	Nyemission	91 400	22 358 600	2	182 800	44 717 200
2001	Nyemission	909 091	23 267 691	2	1 818 182	46 535 382
2001	Nyemission	89 443	23 357 134	2	178 886	46 714 268
2001	Nyemission	23 357 134	46 714 268	2	46 714 268	93 428 536
2003	Nedsättning av aktiens nominella belopp	0	46 714 268	0,40	-74 742 829	18 685 707

AKTIENS UTVECKLING

Aktiekursen var vid ingången av 2004 2,64 kronor och vid utgången av året 2,22 kronor. Högsta respektive lägsta betalkurs under året var 3,80 kronor respektive 1,75 kronor. Antalet aktier omsatta under året uppgick till 16 100 731, eller i genomsnitt 63 639 per dag, detta är en ökning med mer än 50% jämfört med föregående år. En av anledningarna är att Softronic nu nyttjar en Market Maker. Syftet med en Market Maker är att minska prisspridningen och på så vis öka aktiens likviditet. Kursnedgången under året på 16% skedde successivt. Aktien nådde sin lägsta respektive högsta kurs i augusti och mars. Kursens utveckling följer mönstret för övriga bolag enligt Affärsvärldens index för IT-företag.

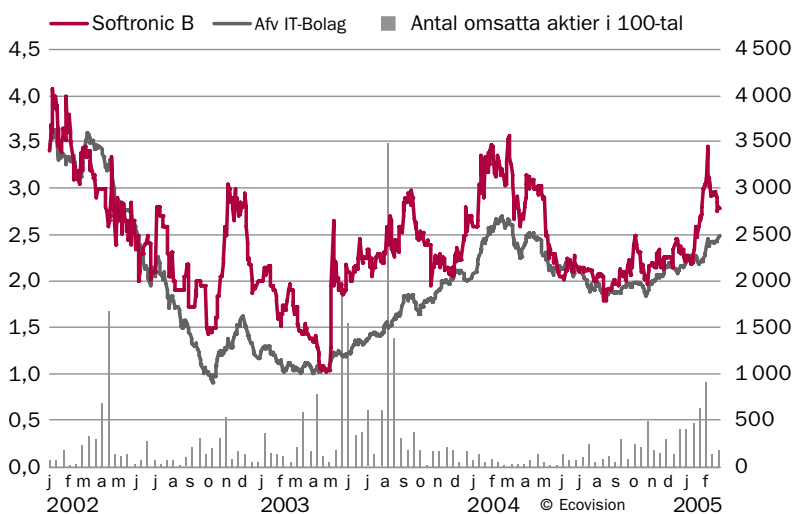
ÄGARSTYRNING

Företaget har en nomineringskommitté bestående av tre personer varav en är tillsatt från Aktiespararna. Kommittén skall verka på ett sådant sätt att enskilda aktieägare kan lämna förslag på styrelsedelamöter och tillse att dessa förslag blir behandlade i god tid före bolagsstämman.

Företaget har en ersättningskommitté bestående av styrelsens ordförande och två externa ordinarie styrelseledamöter. Kommittén ansvarar för att det upprättas väl genomtänkta avtal med verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare.

Företaget har ingen revisionskommitté. Vid behov utses en av styrelsen.

AKTIENS UTVECKLING 2002-2004



NOMINERINGSKOMMITTÉ

ROLF JINGLÖV, styrelseordförande
PETTER STILLSTRÖM, styrelseledamot
STIG MARTÍN, styrelseledamot
JOHN ÖRTENGREN, Aktiespararnas
representant

ERSÄTTNINGSKOMMITTÉ

ROLF JINGLÖV, styrelseordförande
PETTER STILLSTRÖM, styrelseledamot
ANDERS PETTERSSON, styrelseledamot

Ekonomisk översikt

Mkr	2000	2001	2002	2003	2004
Intäkter					
Konsulttjänster	308,5	290,0	230,0	191,4	152,1
Licenser (ITM)	1,3	3,0	1,0	–	0,7
Varor	47,4	35,7	40,2	39,5	37,1
Summa intäkter	357,2	328,7	271,2	230,9	189,9
Rörelsens kostnader	–345,3	–328,3	–270,7	–236,4	–188,6
Avskrivningar enligt plan	–12,6	–13,4	–10,5	–7,6	–4,6
Nedskrivningar	–	–	–12,5	–5,5	–
Jämförelsestörande poster	3,8	–35	–7,0	–2,6	–
Rörelseresultat	3,1	–48,0	–29,5	–21,2	–3,3
Finansnetto	6,2	–9,2	–2,6	0,9	1,0
Resultat efter finansnetto	9,3	–57,2	–32,1	–20,3	–2,3
Skatt	–4,2	10,4	2,2	2,6	–0,4
Minoritetsandelar	–	0	0	–	0
ÅRETS RESULTAT	5,1	–46,8	–29,9	–17,7	–2,7

Mkr	2000	2001	2002	2003	2004
Tillgångar					
Goodwill	66,0	54,5	37,5	29,2	26,7
Materiella anläggningstillgångar	21,7	17,4	10,0	3,7	2,5
Finansiella anläggningstillgångar	8,7	8,1	6,6	8,9	8,4
Omsättningstillgångar	87,1	72,4	71,5	51,6	52,8
Likvida medel (inkl. kortfristiga placeringar)	30,2	39,7	30,7	45,0	27,5
Summa tillgångar	213,7	192,1	156,3	138,4	117,9
Eget kapital och skulder					
Eget kapital	115,5	128,7	98,7	80,6	73,5
Räntebärande skulder	1,0	4,0	1,3	–	–
Icke räntebärande skulder	97,2	59,4	56,3	57,8	44,4
Summa eget kapital och skulder	213,7	192,1	156,3	138,4	117,9

DEFINITIONER

ANDEL RISKBÄRANDE KAPITAL: summan av eget kapital med tillägg för uppskjuten skatteskuld och avdrag för uppskjuten skattefodran samt minoritet i procent av balansomslutningen.

AVKASTNING PÅ TOTALT KAPITAL: rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittlig balansomslutning.

AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL: rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL: årets resultat enligt resultaträkningen i procent av genomsnittligt eget kapital.

BELÄGGNINGSGRAD: andel debiterade timmar av full arbetstid, minskad med uttagen semester och sjukfrånvaro. Uppgiften avser debiterande konsulter.

BRUTTOMARGINAL: rörelseresultat före avskrivningar och jämförelsestörande poster i procent av omsättningen.

DEBITERINGSGRAD: andel debiterade timmar av full arbetstid, d v s samtliga årets vardagar à 8 timmar (ca 1 900). Semester har således ej beaktats. Uppgiften avser debiterande konsulter.

EBITDA: Rörelseresultat före avskrivningar.

EGET KAPITAL PER AKTIE: eget kapital dividerat med antal aktier vid periodens slut.

FÖRÄDLINGSVÄRDE: rörelseresultat plus arbetskraftskostnader. Arbetskraftskostnader beräknas som lönekostnader med tillägg för 50 procent schablon för sociala avgifter m m.

KAPITALOMSÄTTNINGSHASTIGHET: omsättning dividerad med genomsnittlig balansomslutning.

LIKVIDITET: omsättningstillgångar dividerade med kortfristiga skulder.

RÖRELSEMARGINAL: rörelseresultat i procent av omsättningen.

SOLIDITET: eget kapital i procent av balansomslutningen.

SKULDSÄTTNINGSGRAD: räntebärande skulder dividerade med eget kapital.

SYSSELSATT KAPITAL: balansomslutning minskad med icke räntebärande skulder och uppskjuten skatteskuld.

VINSTMARGINAL: resultat före skatt i procent av omsättningen.

VINST PER AKTIE: årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier. Antalet aktier har omräknats med hänsyn till split, fondemissioner och fondemissionselement vid nyemissioner.

NYCKELTAL

	2000	2001	2002	2003	2004
Balansomslutning, Mkr	213,7	192,1	156,3	138,4	117,9
Sysselsatt kapital, Mkr	116,5	132,8	100,0	80,6	73,5
Eget kapital, Mkr	115,5	128,7	98,7	80,6	73,5
Avkastning på totalt kapital, %	5,0	-23,7	-15,6	-13,4	-1,8
Avkastning på sysselsatt kapital, %	8,5	-41,2	-23,5	-21,1	-3,0
Avkastning på eget kapital, %	4,5	-42,6	-25,8	-19,0	-3,5
Bruttomarginal, %	3,3	0,2	0,2	-2,4	0,7
Rörelsemarginal, %	0,9	-14,6	-10,9	-9,2	-1,7
Vinstmarginal, %	2,6	-17,4	-11,9	-8,8	-1,2
Likviditet, ggr	1,3	1,8	1,8	1,7	1,8
Soliditet, %	54,1	67	63,1	58,3	62,4
Andel riskbärande kapital, %	58	65,2	59,2	51,9	55,3
Skuldsättningsgrad, %	0,9	3,1	1,3	0	0
Kapitalomsättningshastighet, ggr	1,8	1,7	1,5	1,6	1,5
Egen finansierad utveckling ITM, Mkr	16	6,2	-	-	-
Anställda i medeltal	382	395	307	254	193
Omsättning per anställd, Mkr	0,94	0,83	0,88	0,91	0,98
Förädlingsvärde per anställd, Mkr	0,61	0,46	0,49	0,55	0,62
Andel konsultförsäljning och licenser, %	87	89	85	83	81
Löner och ers. exkl. soc. avg., Mkr	152	161	121	103	81
Debiteringsgrad, %	52	49	52	52	52
Beläggningsgrad, %	60	57	62	61	61
Timpris, genomsnitt, kr	890	830	860	900	924

DATA PER AKTIE

Mkr	2000	2001	2002	2003	2004
Antal aktier vid periodens slut	26 830 320	46 714 268	46 714 268	46 714 268	46 714 268
Eget kapital per aktie, kr	4,26	2,76	2,11	1,73	1,57
Vinst per aktie, kr	0,19	-1,44	-0,64	-0,38	-0,06
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie, kr	-0,41	-0,54	-0,09	0,32	-0,26
Utdelning per aktie, kr*	-	-	-	0,1	-
Börskurs vid periodens slut, kr	24,33	3,3	2	2,64	2,22

Samtliga värden är omräknade med hänsyn till split, fondemissioner och fondemissionselement vid nyemissioner.

*För 2004 avses styrelsens förslag

KASSAFLÖDESANALYS I SAMMANDRAG

Mkr	2000	2001	2002	2003	2004
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9,5	-17,5	-4,2	14,9	-12,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-29,2	-19,1	-2,1	-0,6	-0,8
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-7,5	52,8	-2,7	-	-4,7
Årets kassaflöde	-46,2	16,2	-9,0	14,3	-17,5

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Softronic AB (publ) 556249-0192 får härmed avge årsredovisning för räkenskapsåret 2004.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER

Under året har ett flertal viktiga avtal tecknats såsom drift och förvaltning av ytterligare två A-kassor vilket innebär att Softronic sammanlagt har fem arbetslöshetskassor som kunder. Svenska Innebandförbundet har valt Softronic till IT-partner och IP-telefoniavtal har träffats med LO-ägda FSC AB. Leverans av försäkringssystemet ITM har skett till PP Pension. Efter periodens utgång har leverans av ITM skett till TeliaSonera Försäkring. Ramavtal har träffats med Statskontoret och Softronic utsågs till vinnare av Microsofts .NET Awards för andra året i rad.

Det strategiska samarbetet med Ericsson AB har utvecklats starkt under året, främst inom Softronics dotterbolag Consultus AB (affärsområde Consultus), där också ramavtal träffats med Apoteket AB, FMV och Statens kvalitets- och kompetensråd. Consultus har också tecknat avtal om managementtjänster med Øresundsbro Konsortiet.

Under fjärde kvartalet 2004 noterades en starkt ökad efterfrågan vilket resulterat i förbättrad vinst och marginal.

Styrelsens bedömning är att det på kort sikt kommer att vara en förbättrad marknad vad gäller nya kunder och större projekt.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Omsättningen för 2004 uppgick till 190 Mkr (231), vilket är en minskning med 18% jämfört med föregående år. Omsättningsminskningen beror på att antalet medarbetare i genomsnitt har minskat från 254 till 193. Nettoomsättningen per konsult har ökat med 8% (3). Försäljning av konsulttjänster och licenser uppgår till 81% (83) av omsättningen.

Rörelseresultatet före avskrivningar och jämförelsestörande poster (EBITDA) för 2004 uppgick till 1,4 Mkr, vilket är en förbättring mot 2003 (-5,5 Mkr).

Bolagets kostnader, före jämförelsestörande poster och avskrivningar, har fortsatt att minska under året med 20% (13) till 189 Mkr (236). Personalkostnaderna har minskat från 161 Mkr till 123 Mkr, d v s med 24%.

VERKSAMHETSOMRÅDEN

Consultus omsättning har minskat till 60 Mkr (63), samtidigt som dess andel av Softronics totala omsättning har ökat till 32% (27). Övertagandet av managementkonsulter från Ericsson University genomfördes den 1 januari 2004. Managementkonsultverksamheten genererade ett resultat på -7 Mkr (-20).

Segmentet IT-partner övriga minskade i omsättning med 22% jämfört med föregående år till 100 Mkr (128). Andelen av den totala omsättningen var 53% (55). Rörelseresultatet har förbättrats från en förlust på 4,7 Mkr till en förlust på 0,2 Mkr 2004. Omsättningen för IT-partner ITM har minskat till 37 Mkr (44) och rörelseresultatet för denna verksamhetsgren har minskat till 4,4 Mkr (6,7).

MODERBOLAGET

Moderbolagets omsättning uppgick till 156 Mkr (195) och årets rörelseresultat uppgick till -1 Mkr (-11).

FINANSIELL STÄLLNING, INVESTERINGAR MM

Likvida medel och kortfristiga placeringar uppgår till 27 Mkr (45). Det totala likviditetsutrymmet den 31 december 2004, inklusive ej utnyttjade krediter, uppgick till 47 Mkr (65).

Årets kassaflöde uppgick till -18 Mkr (14). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -12 Mkr (15). Investeringsverksamheten gav ett kassaflöde på -0,8 Mkr (-0,6). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -5 Mkr (-).

Goodwill och uppskjuten skattefordran uppgår till 35 Mkr (38), vilket motsvarar 48% (47) av det egna kapitalet.

STYRELSENS ARBETE

På den ordinarie bolagsstämman i maj 2004 omvaldes sex ledamöter utsedda av bolagsstämman. I styrelsen ingår dessutom två ledamöter utsedda av personalen. En grupp inom styrelsen, "Executive Board", har vid ett tiotal ej protokollförda möten under året informerats av företagsledningen om bolagets aktuella läge.

Företaget har en nomineringskommitté bestående av fyra personer, varav en är tillsatt av Aktiespararna. Kommittén skall verka på ett sådant sätt att enskilda aktieägare kan lämna förslag till sammansättning av styrelsen och tillse att dessa förslag blir behandlade i god tid före bolagsstämman. I kommittén ingår förutom styrelsens ordförande nuvarande styrelseledamöterna Stig Martín och Petter Stillström samt John Örtengren, utsedd av Aktiespararna.

Företaget har vidare utsett en ersättningskommitté bestående av styrelsens ordförande och två externa ordinarie styrelseledamöter. Kommittén ansvarar för att det upprättas väl genomtänkta avtal med verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare.

I styrelsearbetet deltar förutom ledamöterna som adjungerade ekonomichefen samt affärsområdeschefer. Nio styrelsemöten hölls under 2004.

Styrelsen har under året behandlat strategiska frågor angående organisation och företagsförvärv.

Arbetsordning för styrelsen jämte instruktion för arbetsfördelning mellan styrelsen, "Executive Board" och verkställande direktören fastställs av styrelsen för ett år i sänder från ordinarie bolagsstämma till nästa.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Till bolagsstämmans förfogande står (kr):

Balanserade vinstmedel	59 054 665
Årets resultat	9 422 895
	68 477 560

Styrelsen och verkställande direktören

föreslår att det disponeras enligt följande (kr)

Avsätts till reservfond	942 290
Balanseras i ny räkning	67 535 270
	68 477 560

Koncernens ansamlade vinst uppgår till 53 601 Tkr.

Erforderliga avsättningar till bundet eget kapital i koncernen uppgår till 942 Tkr.

Resultaträkning

1 januari –31 december

Tkr	NOT	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
		2004	2003	2002	2004	2003	2002
Rörelsens intäkter							
Nettoomsättning	1	189 877	230 894	271 201	155 634	195 424	218 397
Rörelsens kostnader							
Handelsvaror och övriga fakturerade kostnader		-35 360	-34 825	-33 269	-18 154	-26 489	-31 412
Övriga externa kostnader	2, 3	-30 380	-40 323	-56 453	-42 375	-48 970	-59 446
Personalkostnader	4	-122 779	-161 256	-181 006	-94 956	-121 948	-128 434
Jämförelsestörande poster	5	-	-2 606	-6 596	-	-5 785	-4 783
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	12, 13	-4 619	-13 085	-23 360	-1 583	-3 370	-4 229
Rörelseresultat	1	-3 261	-21 201	-29 483	-1 434	-11 138	-9 907
Resultat från finansiella investeringar							
Resultat från andelar i koncernföretag	6	-	-	-	-165	-8 062	-14 444
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	7	-	-18	-3 144	-	-	-
Övriga räntetäkter och liknande resultatposter		1 048	1 378	1 513	798	976	931
Räntekostnader och liknande resultatposter		-82	-424	-1 030	-58	-258	-565
Resultat efter finansiella poster		-2 295	-20 265	-32 144	-859	-18 482	-23 985
Bokslutsdispositioner	8	-	-	-	14 094	110	990
Skatt på årets resultat	9	-365	2 576	2 296	-3 812	1 535	2 147
Minoritetens andel i årets resultat		-2	-	-11	-	-	-
ÅRETS RESULTAT	10	-2 662	-17 689	-29 859	9 423	-16 837	-20 848
Resultat per aktie, före utspädning, kr	11	-0,06	-0,38	-0,64	-	-	-
Resultat per aktie, efter utspädning, kr	11	-0,06	-0,38	-0,64	-	-	-

Balansräkning

31 december

Tkr	NOT	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
		2004	2003	2002	2004	2003	2002
TILLGÅNGAR							
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR							
Immateriella anläggningstillgångar							
Goodwill	12	26 718	29 250	37 545	–	–	–
Materiella anläggningstillgångar							
Inventarier	13	2 503	3 704	9 956	1 704	2 456	5 788
Finansiella anläggningstillgångar							
Andelar i koncernföretag	14	–	–	–	43 529	43 339	64 480
Övriga värdepapper		57	57	353	–	–	–
Uppskjuten skattefordran	9	8 341	8 793	6 209	8 342	13 631	11 679
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		37 619	41 804	54 063	53 575	59 426	81 947
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR							
Varulager							
Handelsvaror		20	84	226	20	84	226
Kortfristiga fordringar							
Kundfordringar		37 588	32 298	39 404	24 336	23 010	27 137
Fordringar hos koncernföretag		–	–	–	10 805	9 423	–
Skattefordringar		951	1 345	3 609	304	467	2 265
Övriga fordringar		1 909	1 251	1 518	159	1 118	672
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	15	12 309	16 616	26 825	10 581	13 556	21 945
Kortfristiga placeringar		10 202	–	–	10 202	–	–
Kassa och bank		17 263	45 001	30 704	8 928	32 428	17 581
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		80 242	96 595	102 286	65 335	80 086	69 826
SUMMA TILLGÅNGAR		117 861	138 399	156 349	118 910	139 512	151 773

		KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	NOT	2004	2003	2002	2004	2003	2002
EGET KAPITAL OCH SKULDER							
Eget kapital							
Bundet eget kapital							
Aktiekapital (46 714 268 aktier à nom. värde 0,40 kr)		18 686	18 686	93 429	18 686	18 686	93 429
Överkursfond		–	–	–	–	–	21 512
Övriga bundna reserver/reservfond		1 222	5 703	27 993	904	904	904
Fritt eget kapital							
Fria reserver/balanserad vinst		56 263	73 928	7 117	59 055	76 778	2 443
Årets resultat		–2 662	–17 689	–29 859	9 423	–16 837	–20 848
SUMMA EGET KAPITAL		73 509	80 628	98 680	88 068	79 531	97 440
Obeskattade reserver	8	–	–	–	–	14 094	14 204
Minoritetsintresse		12	–	73	–	–	–
Långfristiga skulder							
Skulder till kreditinstitut		–	–	808	–	–	–
Kortfristiga skulder							
Leverantörsskulder		10 987	13 403	11 439	7 591	11 158	8 661
Skulder till koncernföretag		–	–	–	9 901	14 882	12 704
Övriga skulder		9 622	9 227	13 925	2 101	342	307
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	16	23 731	35 141	31 424	11 249	19 505	18 457
SUMMA KORTFRISTIGA SKULDER		44 340	57 771	56 788	30 842	45 887	40 129
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL		117 861	138 399	156 349	118 910	139 512	151 773
STÄLLDA SÄKERHETER							
Företagsinteckningar för checkräkningskredit och hyresavtal		23 125	23 125	23 125	23 125	23 125	23 125
SUMMA STÄLLDA SÄKERHETER		23 125	23 125	23 125	23 125	23 125	23 125
ANSVARSFÖRBINDELSER		Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga

Eget kapital

KONCERNEN

Tkr	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
Eget kapital 2001-12-31	93 429	43 020	-7 717	128 732
Valutakursdifferenser vid omräkning av utlandsverksamhet		-193		-193
Summa förändringar i totalt eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		-193		-193
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-3 707	3 707	0
Årets resultat			-29 859	-29 859
Vinstdisposition enligt beslut på bolagsstämman		-11 127	11 127	0
Eget kapital 2002-12-31	93 429	27 993	-22 742	98 680
Valutakursdifferenser vid omräkning av utlandsverksamhet		-364	1	-363
Summa förändringar i totalt eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		-364	1	-363
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-414	414	0
Årets resultat			-17 689	-17 689
Vinstdisposition enligt beslut på bolagsstämman		-18 403	18 403	0
Nedsättning av aktiekapital	-74 743		74 743	0
Nedsättning av bundna reserver		-3 109	3 109	0
Eget kapital 2003-12-31	18 686	5 703	56 239	80 628
Valutakursdifferenser vid omräkning av utlandsverksamhet		9		9
Summa förändringar i totalt eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		9		9
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-4 490	4 490	0
Årets resultat			-2 662	-2 662
Utdelning			-4 671	-4 671
Korrigerade emissionsutgifter avseende ingående mervärdesskatt			205	205
Eget kapital 2004-12-31	18 686	1 222	53 601	73 509

Akkumulerade omräkningsdifferensen som redovisats mot eget kapital uppgår till 178 Tkr.

MODERBOLAGET

Tkr	Aktie- kapital	Överkursfond	Reservfond	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
Eget kapital 2001-12-31	93 429	32 639	904	-11 127	115 845
Erhållet koncernbidrag				3 394	3 394
Skatteeffekt av koncernbidrag				-951	-951
Summa förändringar i totalt eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen				2 443	2 443
Årets resultat				-20 848	-20 848
Vinstdisposition enligt beslut på bolagsstämman		-11 127		11 127	0
Eget kapital 2002-12-31	93 429	21 512	904	-18 405	97 440
Lämnat koncernbidrag				-1 491	-1 491
Skatteeffekt av koncernbidrag				417	417
Summa förändringar i totalt eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen				-1 074	-1 074
Årets resultat				-16 837	-16 837
Vinstdisposition enligt beslut på bolagsstämman		-18 403		18 403	0
Nedsättning av aktiekapital	-74 743			74 743	0
Nedsättning av bundna reserver		-3 109		3 109	0
Övrigt				2	2
Eget kapital 2003-12-31	18 686	0	904	59 941	79 531
Erhållet koncernbidrag				4 972	4 972
Skatteeffekt av koncernbidrag				-1 392	-1 392
Korrigerade emissionsutgifter avseende ingående mervärdesskatt				205	205
Summa förändringar i totalt eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen				3 785	3 785
Årets resultat				9 423	9 423
Utdelning				-4 671	-4 671
Eget kapital 2004-12-31	18 686	0	904	68 478	88 068

Kassaflödesanalys

1 januari–31 december

Tkr	NOT	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
		2004	2003	2002	2004	2003	2002
Den löpande verksamheten							
Resultat efter finansiella poster		-2 295	-20 265	- 32 144	-859	-18 482	-23 985
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		17	4 912	21 244	27 600	2 032	20 203
			2 617	979	-4 544	1 173	1 721
							-4 902
Betald inkomstskatt		-	-8	- 254	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital			2 617	971	-4 798	1 173	1 721
							-4 902
Förändringar av rörelsekapital							
Förändring av varulager			64	142	- 145	64	142
							-145
Förändring av kortfristiga fordringar			-1 248	7 921	969	5 613	11 904
							-4 316
Förändring av kortfristiga skulder			-13 417	5 894	- 251	-14 461	1 480
							- 3 093
Kassaflöde från den löpande verksamheten			-11 984	14 928	-4 225	-7 611	15 247
							-12 456
Investeringsverksamheten							
Förvärv av dotterföretag		18	-	-	-	-190	-171
							- 100
Avyttring av dotterföretag		19	-	-313	356	-	-
							456
Förvärv av materiella anläggningstillgångar			-910	-603	- 291	-832	-309
							- 120
Försäljning av materiella anläggningstillgångar			29	285	-	6	80
							-
Softronic Ventures investeringar			-	-	500	-	-
							-
Utbetald tilläggsköpeskilling			-	-	- 2 693	-	-
							- 2 693
Övrigt			-	-	41	-	-
							-
Kassaflöde från investeringsverksamheten			-881	-631	- 2 087	-1 016	-400
							-2 457
Finansieringsverksamheten							
Återbetalning av skuld till kreditinstitut			-	-	- 2 713	-	-
							-
Utbetald utdelning			-4 671	-	-	-4 671	-
							-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten			-4 671	-	- 2 713	-4 671	-
							-
Årets kassaflöde			-17 536	14 297	- 9 025	-13 298	14 847
							-14 913
Likvida medel vid årets början			45 001	30 704	39 729	32 428	17 581
							32 494
Likvida medel vid årets slut		20	27 465	45 001	30 704	19 130	32 428
							17 581

Redovisnings- och värderingsprinciper

Softronics årsredovisning och koncernårsredovisning har upprättats enligt Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer. Samma redovisningsprinciper tillämpas i koncernen och moderbolaget om inget annat anges. Under 2004 har Redovisningsrådets rekommendation RR 29, Ersättningar till anställda, införts (se Pensioner nedan). I övrigt tillämpas samma redovisningsprinciper som tidigare år.

KONCERNREDOVISNING

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget Softronic AB (publ) och dess dotterbolag. Ett dotterbolag tas med i koncernredovisningen från det datum då moderbolaget får ett bestämmande inflytande över företaget och tas inte längre med från det datum då moderbolagets bestämmande inflytande över företaget upphör. Med bestämmande inflytande avses en röstandel på mer än 50%.

Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden. I koncernens resultaträkning redovisas minoritetens andel i årets resultat. Minoritetens andel i dotterbolags kapital redovisas i separat post i koncernens balansräkning.

OMRÄKNING AV UTLÄNDSKA DOTTERBOLAG

Samtliga verksamheter i koncernens utländska bolag har med hänsyn till verksamhetens art och finansiering bedömts som självständiga enheter. Detta innebär att de utländska dotterbolagen omräknas efter dagskursmetoden varvid alla tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs. Samtliga poster i resultaträkningarna omräknas till årets genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser förs direkt till koncernens egna kapital.

FORDRINGAR OCH SKULDER I UTLÄNDSK VALUTA

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den kurs som gäller på transaktionsdagen. Monetära tillgångar och skulder som är uttryckta i utländska valutor redovisas i balansräkningen omräknade till den kurs som gäller på balansdagen. Realiserade och orealiserade kursdifferenser redovisas i resultaträkningen. Inga terminssäkringar finns per 2004-12-31.

INTÄKTSREDOVISNING

Intäkter redovisas i den omfattning det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillgodogöras koncernen och intäkterna kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Följande specifika kriterier måste också uppfyllas innan intäkter redovisas:

Försäljning av varor

Intäkten redovisas när de väsentliga riskerna och fördelarna som förknippas med äganderätten till varorna har övergått på köparen och när intäktsbeloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Försäljning av tjänster

Konsulttjänster utförs huvudsakligen på löpande räkning, varvid intäkterna redovisas i den takt arbetet utförs och där hänsyn tas till eventuella förlustrisker. Arbeten till fast pris intäktsförs med utgångspunkt från färdigställandegraden (successiv vinstavräkning) efter att förlustrisker har beaktats. Färdigställandegraden beräknas som antalet utförda arbetstimmar i relation till det totala antal arbetstimmar som uppskattats i varje enskilt avtal. Utfört ej fakturerat arbete redovisas som upplupen intäkt. Om fakturerat belopp överstiger värdet på upparbetade intäkter redovisas skillnaden som förutbetalad intäkt.

Försäljning av ITM-licenser

Intäkter från försäljning av ITM-licenser periodiseras över licensperiodens längd.

SEGMENTSREDOVISNING

För Softronikkoncernen är rörelsegrenar den primära indelningsgrunden och geografiska områden den sekundära. Internprissättning sker till marknadsvärde.

VERKSAMHET UNDER AVVECKLING

Information om verksamhet under avveckling lämnas för den period då antingen ett bindande försäljningsavtal avseende i stort sett samtliga tillgångar i verksamheten träffats eller då styrelsen beslutat och offentliggjort en detaljerad plan för avvecklingen.

SKATTER

Avsättning sker för aktuell och uppskjuten skatt. Aktuell skatt baserar sig på respektive bolags skattepliktiga resultat. Uppskjuten skatt beaktar skatteeffekten av skillnaden mellan i redovisningen intagna värden och skattemässiga värden, samt värdet av utnyttjade skattemässiga underskott. De uppskjutna skattefordringarnas redovisade värden provas vid varje balansdag och minskas i den utsträckning som det inte längre är sannolikt att tillräckligt stor beskattningsbar vinst kommer att finnas tillgänglig för att utnyttja hela eller delar av de skattemässiga underskotten.

KUNDFORDRINGAR OCH ÖVRIGA FORDRINGAR

Kundfordringar redovisas initialt till fakturerat belopp med avdrag för bedömd förlustrisk. En avsättning för osäkra fordringar görs när det inte längre är sannolikt att det fulla beloppet kommer att kunna inflyta. Osäkra fordringar skrivs bort i sin helhet när förlusten är konstaterad.

LÅNEKOSTNADER

Lånekostnader belastar resultatet för den period till vilken de hänförs sig.

VARULAGER

Varulagret är värderat till det lägsta av anskaffningsvärde och verkligt värde (nettoförsäljningsvärdet).

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Linjär avskrivning tillämpas över tillgångarnas nyttjandeperiod enligt följande:

Maskiner och inventarier 3-5 år

Redovisat värde för materiella anläggningstillgångar provas beträffande eventuellt nedskrivningsbehov när händelser eller ändrade förutsättningar indikerar att det redovisade värdet eventuellt inte kommer att kunna återvinnas.

UTGIFTER FÖR FORSKNING OCH UTVECKLING

Utgifter för forskning kostnadsförs när de uppstår. Utveckling av programvaror och rättigheter förekommer främst i samband med kunduppdrag varvid kostnadsföring sker i samband med att uppdragen resultatavräknas. Egenfinansierad utveckling balanseras och blir föremål för avskrivning om den är av väsentlig omfattning och den bedöms leda till framtida intäkter eller interna kostnadsreduktioner. Under 2002, när RR 15, Immateriella tillgångar första gången tillämpats, 2003 och 2004 har egenfinansierad utveckling ej varit av väsentlig omfattning och ingen balansering har skett. Före år 2002 kostnadsfördes all utveckling av programvaror och rättigheter löpande.

GOODWILL

Goodwill utgörs av det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet på koncernens andel i det förvärvade dotterföretagets nettotillgångar vid förvärvstillfället. Vid de tillfällen tilläggs-köpeskilling har avtalats tas den med då beloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Goodwill skrivs av linjärt över ekonomisk livslängd som antas vara högst 20 år. Längre avskrivningstid än 5 år används i de fall Softronic genom förvärven tillförs särskild kompetens, långsiktiga och inarbetade kundrelationer samt värdefull marknadskänedom. I de fall då förvärven är av särskild strategisk betydelse på nya marknader eller inom nya tjänster kan goodwill, om det förvärvade bolaget uppvisar verksamhet med goda utsikter och god tillväxt, skrivas av under 20 år. Goodwill redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerad avskrivning och eventuella nedskrivningar. Värdet av goodwill provas med avseende på eventuellt nedskrivningsbehov när händelser eller ändrade förutsättningar indikerar att det redovisade värdet eventuellt inte kommer att kunna återvinnas. Vid beräkning av återvinningsvärdet används en diskonteringsränta på 17,5% före skatt.

JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

Som jämförelsestörande poster redovisas intäkter och kostnader från händelser som ej är hänförliga till ordinarie verksamhet om dessa uppgår till ett väsentligt belopp.

LEASING

Leasingavgifterna kostnadsförs linjärt över leasingperioden och avser huvudsakligen hyresavtal för lokaler. Inga väsentliga finansiella leasingavtal finns.

KASSAFLÖDESANALYS

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar.

LIKVIDA MEDEL

Likvida medel omfattar kassa och tillgodohavanden hos bank.

PENSIONER

Under 2004 infördes Redovisningsrådets rekommendation RR 29, Ersättningar till anställda. Rekommendationen innebär bl a ökat krav på vilken upplysning som lämnas om pensioner i årsredovisningen. De flesta av koncernens anställda omfattas av den s k ITP-planen. Koncernen har valt att teckna de anställdas pensionsförsäkringar i Alecta. ITP-planen är förmånsbestämd och utgående pensioner relateras till den anställdes slutlön och den totala tjänstgöringstiden i planen. De nya reglerna innebär att koncernen ska redovisa sin proportionella andel av den förmånsbestämda förpliktelsen samt de förvaltningstillgångar och kostnader som är förbundna med planen. För närvarande har Alecta inte möjlighet att lämna tillräcklig information för detta, varför ITP-planen, liksom tidigare, redovisas som en avgiftsbestämd plan. För anställda i koncernen som ej omfattas av ITP-planen gäller avgiftsbestämd plan.

ÖVERGÅNG TILL IFRS

Softronic kommer från 2005 att tillämpa International Financial Reporting Standards (IFRS) i koncernredovisningen vilket innebär att jämförelseåret 2004 kommer att omräknas enligt övergångsregler i IFRS 1. Första rapporttillfället där övergången till IFRS redovisas är delårsrapporten avseende första kvartalet 2005.

Huvudregel är att alla standarder skall tillämpas retroaktivt men IFRS 1 medger ett antal undantag. Softronic kommer tillämpa undantag om att inte omräkna förvärvsanalyser avseende förvärv före 2004. För Softronic kommer övergången främst att påverka redovisningen av koncernens goodwill. Enligt IFRS skall goodwill värderas löpande och därmed skall avskrivningar fortsättningsvis inte ske. Minoritetens andel i eget kapital redovisas enligt IFRS under särskild post i eget kapital och andelen i årets resultat anges som en upplysning. Enligt principerna 2004 redovisas minoritetens andel i resultaträkningen.

Vad avser redovisning av pensioner bedöms övergången till IFRS inte ge någon effekt för Softronic. Detta kan dock komma att förändras om erforderlig information kan erhållas från Alecta avseende ITP-planen.

Finansiella rapporter kommer att påverkas med avseende på ändrade klassificeringar och upplysningar.

Nedan redovisas i sammandrag effekter på resultat- och balansräkning 2004 vid en omräkning till nu gällande IFRS.

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Tkr	2004
Resultat	
Enligt nuvarande redovisningsprinciper	-2 662
Återföring avskrivningar på goodwill 2004	2 532
Återföring minoritetens andel av årets resultat	2
Enligt IFRS	-128

KONCERNENS BALANSRÄKNING

Tkr	2004-12-31
Goodwill	
Enligt nuvarande redovisningsprinciper	26 718
Återföring avskrivningar på goodwill 2004	2 532
Enligt IFRS	29 250

Eget kapital

Enligt nuvarande redovisningsprinciper	73 509
Återföring avskrivningar på goodwill 2004	2 532
Återföring minoritetens andel av årets resultat	12
Enligt IFRS	76 053

FASTSTÄLLANDE AV RÄKENSKAPSHANDLINGAR

Moderbolagets och koncernens räkenskaper skall fastställas av Softronics ordinarie bolagsstämma den 11 maj 2005.

Noter

Not 1 Segmentsrapportering

PRIMÄRA SEGMENT	IT-partner ITM			IT-partner, övriga			Management			Verksamhet under avveckling		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Mkr												
Extern omsättning	35,5	43,9	44,6	96,0	124,7	149,5	57,4	60,8	69,8	–	–	2,9
Intern omsättning	1,1	0,5	0,4	4,1	3,3	3,4	2,8	2,2	0,3	–	–	0,5
Nettoomsättning	36,6	44,4	45,0	100,1	128,0	152,9	60,2	63,0	70,1	–	0,0	3,4
Rörelseresultat	4,4	6,7	5,4	–0,2	–4,7	–3,8	–7,0	–19,6	–13,7	–	–	–6,8
Ofördelat finansnetto												
Minoritetens andel av årets resultat												
Skatt på årets resultat												
Årets resultat												
ÖVRIGA UPPLYSNINGAR												
Tillgångar hänförliga till segmenten	8,3	7,6	9,8	26,1	26,6	40,6	42,8	42,9	57,4			
Ofördelade tillgångar												
Summa tillgångar												
Skulder hänförliga till segmenten	4,8	5,6	5,8	19,1	26,3	20,4	13,2	14,5	17,2			
Ofördelade skulder												
Summa skulder												
Investeringar i anläggningstillgångar	0,2	0,2	0,1	0,5	0,1	0,1	0,1	0,3	0,4			
Avskrivningar, inkl goodwillavskrivningar	0,1	0,2	0,4	1,3	1,7	1,7	1,8	3,2	4,6			0,4
Nedskrivningar, inkl goodwillnedskrivningar								5,5	10,0			2,9

PRIMÄRA SEGMENT, fortsättning	Övrigt			Eliminering			Totalt		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Mkr									
Extern omsättning	1,0	1,5	4,3	0,0	0,0	0,0	189,9	230,9	271,1
Intern omsättning	31,4	34,6	37,5	–39,4	–40,6	–42,1	0,0	0,0	0,0
Nettoomsättning	32,4	36,1	41,8	–39,4	–40,6	–42,1	189,9	230,9	271,1
Rörelseresultat	–0,5	–3,6	–10,6	0,0	0,0	0,0	–3,3	–21,2	–29,5
Ofördelat finansnetto							1,0	0,9	–2,7
Minoritetens andel av årets resultat							0,0	0,0	0,0
Skatt på årets resultat							–0,4	2,6	2,3
Årets resultat							–2,7	–17,7	–29,9
ÖVRIGA UPPLYSNINGAR									
Tillgångar hänförliga till segmenten		3,7	6,9	9,2			80,9	84,0	117,0
Ofördelade tillgångar					37,0	54,4	39,3	37,0	54,4
Summa tillgångar							117,9	138,4	156,3
Skulder hänförliga till segmenten		6,6	11,4	8,3			43,7	57,8	51,7
Ofördelade skulder					0,6	0,0	6,0	0,6	0,0
Summa skulder							44,3	57,8	57,7
Investeringar i anläggningstillgångar				0,5			0,8	0,6	1,1
Avskrivningar, inkl goodwillavskrivningar	0,9	2,5	3,4				4,1	7,6	10,5
Nedskrivningar, inkl goodwillnedskrivningar							0,0	5,5	12,9

Koncernen är organiserad i tre huvudsakliga rörelsegränar. Rörelsegränarna är IT-partner ITM, IT-partner övriga och Management. För en mer detaljerad beskrivning av rörelsegränarna se sidan 9 i Årsredovisningen.

Viss försäljning mellan rörelsegränarna förekommer och det är till största delen inköp av underkonsulter. För segmentet Övrigt består internförsäljningen av fakturerade omkostnader. Internprissättningen sker till marknadsvärde.

Tillgångarna hänförliga till segmenten består till största delen av materiella och immateriella anläggningstillgångar och fordringar men exkluderar poster som skatt samt kassa och bank.

Skulder hänförliga till segmenten består av verksamhetsanknutna skulder, exklusive skatt.

Investeringar består av inköp av materiella och immateriella tillgångar, inklusive öknings som blivit följden av förvärv.

SEKUNDÄRA SEGMENT	Nettoomsättning			Rörelseresultat			Tillgångar			Investeringar i anl.tillg.		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Mkr												
Norden	186	214,5	246,3	–2,4	–13,2	–17,2	116,5	135,5	136,9	0,7	0,5	0,9
Övrigt	3,9	16,4	24,9	–0,9	–8,0	–12,3	1,4	2,9	19,4	0,1	0,1	0,2
Summa	189,9	230,9	271,2	–3,3	–21,2	–29,5	117,9	138,4	156,3	0,8	0,6	1,1

Koncernens verksamhet bedrivs huvudsakligen i Norden, som är hemmamarknaden. Därutöver bidrog inga enskilda länder eller områden med mer än 10 procent av konsoliderad försäljning eller tillgångar. Försäljningssiffrorna baseras på det område där kunden finns. Ingen försäljning mellan de geografiska områdena förekommer. Tillgångar och investeringar rapporteras där tillgången finns.

Moderbolagets försäljning till koncernbolag uppgick till 14,6 (14,6) Mkr. Moderbolagets inköp från koncernbolag uppgick till 95,0 (122,7) Mkr. Försäljning mellan koncernbolag har skett till marknadsvärde.

Not 2 Arvoden till revisorer

Tkr	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Revision						
Ernst & Young AB	480	266	85	480	220	77
Finnhammars Revisionsbyrå KB	128	606	531	22	416	394
Övriga revisorer för utländska dotterbolag	126	68	24	–	–	–
Andra uppdrag än revisionsuppdrag						
Ernst & Young AB	59	54	90	59	54	52
Finnhammars Revisionsbyrå KB	–	–	51	–	–	51
Övriga revisorer för utländska dotterbolag	13	21	36	13	–	–
	806	1 015	817	574	690	574

Not 3 Operationella leasingavtal (Softronic som leasingtagare)

Leasingkostnader avseende operationella leasingavtal, främst lokalhyror, uppgick under året till följande:

Tkr	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Leasingkostnader	15 000	18 647	23 990	11 465	12 806	17 202

Framtida leasingavgifter fördelar sig enligt följande:

	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Förfaller till betalning inom ett år	6 700	14 273	17 009	4 369	10 693	11 211
Förfaller till betalning senare än ett men inom fem år	12 831	8 872	24 821	8 546	6 967	14 149

Not 4 Uppgift om personal samt ersättningar till styrelse och VD

Medelantalet anställda	(varav män)					
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Sverige, moderbolag	20	21	96	15	11	74
Dotterbolag						
Sverige	159	199	167	133	154	130
Estland	12	12	14	10	11	12
USA	1	1	1	1	1	1
Danmark	1	1	2	1	1	2
Portugal	–	20	27	–	9	11
Summa koncernen	193	254	307	160	187	230

Könsfördelning i %	2004		2003		2002	
	Styrelse	Företagsledning	Styrelse	Företagsledning	Styrelse	Företagsledning
Koncernen						
Män	100	100	100	100	100	100
Kvinnor	0	0	0	0	0	0
Moderbolaget						
Män	100	100	100	100	100	100
Kvinnor	0	0	0	0	0	0

Sjukfrånvaro	MÄN		KVINNOR		TOTALT	
	Sjukfrånvaro i % av total arbetstid		Sjukfrånvaro i % av total arbetstid		Sjukfrånvaro i % av total arbetstid	
<i>Moderbolaget</i>						
< 29 år	*		*		*	
30–49 år	0,6		*		1,0	
> 50 år	*		*		*	
Totalt	0,5		3,2		1,3	

Avser perioden 2004-01-01 – 2004-12-31.

* Redovisas ej, då antalet anställda i gruppen är mindre än tio eller att uppgifterna kan hänföras till enskilda individer. Andelen av sjukfrånvaron som avser frånvaro under en sammanhängande tid av 60 dagar eller mer uppgår totalt till 0 procent.

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Tkr	2004		2003		2002	
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Löner och ersättningar	Sociala kostnader
Moderbolaget	10 736	4 522	9 224	6 225	39 003	21 842
(varav pensionskostnader)		(2 342)		(2 837)		(7 585)
Dotterbolag	70 483	24 991	93 852	44 323	81 644	35 419
(varav pensionskostnader)		(9 282)		(11 125)		(7 327)
Koncernen	81 219	29 513	103 076	50 548	120 647	57 261
(varav pensionskostnader)		(11 624)		(13 962)		(14 912)

Av moderbolagets pensionskostnader avser 429 (565) Tkr gruppen styrelse och VD. Motsvarande belopp för koncernen är 890 (1 185) Tkr.

Forts. Not 4

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m fl och anställda:

Tkr	2004		2003		2002	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget						
Sverige	2 133	8 603	2 289	6 934	2 353	35 898
(varav tantiem o dyl)	(-)		(-)		(-)	
Dotterbolag						
Sverige	2 771	65 264	3 436	82 275	4 107	66 430
(varav tantiem o dyl)	(575)		(880)		(932)	
Estland	193	1 268	210	1 358	194	1 370
(varav tantiem o dyl)	(-)		(-)		(-)	
Portugal	-	-	490	4 597	788	7 542
(varav tantiem o dyl)	(-)		(-)		(-)	
Övriga länder	-	987	742	745	594	1 371
(varav tantiem o dyl)	(-)		(-)		(-)	
Totalt i dotterbolag	2 964	67 519	4 878	88 975	5 683	76 713
(varav tantiem o dyl)	(575)		(880)		(932)	
Koncernen totalt	5 097	76 122	7 167	95 909	8 036	112 611
(varav tantiem o dyl)	(575)		(880)		(932)	

Kostnader 2002 för personal avseende åtgärdsprogram ingår i beloppen ovan men redovisas i resultaträkningen för 2002 som jämförelsestörande poster.

Styrelsearvoden utgår enligt bolagsstämmbeslut med 250 (200) Tkr (varav 50 (50) Tkr till ordföranden) fördelat på fem ledamöter. Verkställande direktör, Stig Martin samt arbetstagarrepresentanter har ej erhållit styrelsearvode. Härutöver har styrelsens ordförande Rolf Jinglövs konsultbolag fakturerat Softronic 243 (245) Tkr, styrelseledamot Mats Runstens konsultbolag fakturerat Softronic 23 (42) Tkr och styrelseledamot Jan Janssons konsultbolag fakturerat 25 Tkr i konsultarvode.

Löner och andra ersättningar för verkställande direktören, tillika koncernchefen, Anders Eriksson uppgick till 1 398 (1 397) Tkr, bilförmån för tjänstebil uppgick till 124 (131) Tkr och pensionskostnader uppgick till 291 (288) Tkr. Verkställande direktören erhåller förmånsbestämd pension enligt ITP-liknande plan där den årliga pensionskostnaden är maximerad till 10 prisbasbelopp. Pensionsåldern följer ITP-planen. Ingen rörlig ersättning har utgått under åren 2004 till 2002. Eventuell rörlig ersättning är pensionsgrundande och är maximerad till 600 Tkr per år. Verkställande direktörens uppsägningstid uppgår till 6 månader och vid uppsägning från bolagets sida uppgår uppsägningstiden till 18 månader. Utöver lön under uppsägningstiden utgår inga avgångsvederlag.

Löner och andra ersättningar för styrelseledamoten Stig Martin uppgick till 485 (692) Tkr, bilförmån för tjänstebil uppgick till 0 (49) Tkr och pensionskostnader uppgick till 138 (277) Tkr.

Löner och andra ersättningar till andra ledande befattningshavare, 5 stycken (5), uppgick till 3 220 (4 645) Tkr (varav rörlig ersättning 575 (840) Tkr), bilförmån för tjänstebil uppgick till 124 (223) Tkr och pensionskostnader uppgick till 913 (953) Tkr. Förteckning över andra ledande befattningshavare finns på sidan 36.

Rörlig ersättning för Stig Martin och andra ledande befattningshavare baseras på verksamhetens resultat, utveckling och uppfyllda personliga mål.

Pensionsförmåner för Stig Martin och andra ledande befattningshavare utgår enligt ITP-plan eller ITP-liknande plan. Vissa befattningshavare har inom pensionsplanens kostnadsram valt premiebestämd pension. Pensionsåldern följer ITP-planen. För Stig Martin och andra ledande befattningshavare är rörlig ersättning inte pensionsgrundande. Uppsägningstiden för Stig Martin och andra ledande befattningshavare är mellan 3 och 12 månader. Utöver lön under uppsägningstiden utgår inga avgångsvederlag.

Inga teckningsoptioner eller andra finansiella instrument är utgivna till styrelseledamöter, verkställande direktör, Stig Martin eller andra ledande befattningshavare.

Ersättningskommittén har under året givit styrelsen rekommendationer gällande principer för ersättning till ledande befattningshavare. Ersättningar till verkställande direktören för 2004 har beslutats av styrelsen utifrån ersättningskommitténs rekommendation. Ersättningar till andra ledande befattningshavare har beslutats av verkställande direktören efter samråd med styrelsens ordförande. Konsultarvoden till medlemmar av styrelsen beslutas av ersättningskommittén.

Närstående transaktioner

Inga transaktioner har under året skett med närstående utöver vad som anges ovan.

Not 5

Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster 2003 avser transaktioner hänförliga till avvecklingen av Iberconsult medan jämförelsestörande poster 2002 avser åtgärdsprogram (ÅP).

Tkr	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Avvecklingskostnader Iberconsult	-	-2 606	-	-	-5 785	-
ÅP personalkostnader	-	-	-6 598	-	-	-4 783
	-	-2 606	-6 596	-	-5 785	-4 783
Kvarvarande reserv vid periodens slut	-	1 390	333	-	1 390	333

Not 6

Resultat från andelar i koncernföretag

MODERBOLAGET Tkr	2004	2003	2002
Utdelning från dotterbolag	-	13 250	-
Realisationsresultat vid försäljning av dotterbolag	-	-10 412	-3 144
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-165	-10 900	-11 300
	-165	-8 062	-14 444

Not 7 Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar

KONCERNEN Tkr	2004	2003	2002
Realisationsresultat vid försäljningar	-	-18	-12 144
Återföring av nedskrivningar vid avyttring	-	-	9 000
	-	-18	-3 144
Varav avseende koncernbolag	-	-18	-

Not 8 Bokslutsdispositioner och obeskattade reserver

MODERBOLAGET			
BOKSLUTSDISPOSITIONER Tkr	2004	2003	2002
Förändring av periodiseringsfond	14 094	110	990
	14 094	110	990
MODERBOLAGET			
OBESKATTADE RESERVER Tkr	2004	2003	2002
Periodiseringsfond, tax 1998	-	-	110
Periodiseringsfond, tax 1999	-	2 954	2 954
Periodiseringsfond, tax 2000	-	9 185	9 185
Periodiseringsfond, tax 2001	-	1 955	1 955
	-	14 094	14 204

Not 9 Skatter

	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
Skattekostnad Tkr	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Aktuell skatt	-	-8	-254	-	-	-
Uppskjuten skatt	-365	2 584	2 550	-3 812	1 535	2 147
Skattekostnad	-365	2 576	2 296	-3 812	1 535	2 147
Redovisat resultat före skatt	-2 295	-20 265	-32 144	13 235	-18 371	-22 995
Skillnad mellan koncernens gällande och effektiv skatt	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Skatt enligt gällande skattesats	643	5 674	9 000	-3 706	5 144	6 439
Skatteeffekt av kostnader som ej är avdragsgilla						
Goodwillavskrivning/nedskrivning	-706	-2 323	-4 729	-	-	-
Nedskrivning av aktier	-	-	-	-46	-3 052	-3 164
Realisationsförluster	-	-	-880	-	-	-880
Avveckling Iberconsult	-	-83	-	-	-3 883	-
Övriga ej avdragsgilla kostnader	-279	-195	-326	-258	-385	-248
Skatteeffekt av intäkter som ej är skattepliktiga	201	11	1	198	3 711	-
Underskott för vilken uppskjuten skatt ej beaktas	-224	-508	-754	-	-	-
Övrigt	-	0	-16	-	-	-
	-365	2 576	2 296	-3 812	1 535	2 147
Uppskjuten skattefordran/skatteskuld Tkr	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Obeskattade reserver	-	-4 839	-5 470	-	-	-
Underskottsavdrag	8 341	13 632	11 679	8 342	13 631	11 679
	8 341	8 793	6 209	8 342	13 631	11 679

Uppskjuten skatt för år 2004 avser underskottsavdrag som beräknas kunna utnyttjas i framtiden.

Outnyttjade underskottsavdrag avser främst den svenska verksamheten och utgör cirka 30 Mkr samt har en obegränsad livslängd.

Underskottsavdrag i utlandet uppgår till 0,6 Mkr, för dessa har ingen uppskjuten skattefordran redovisats. Underskotten i utlandet har obegränsad livslängd.

Skatteeffekten avseende outnyttjade underskottsavdrag redovisas med 8,3 Mkr bland finansiella anläggningstillgångar. Softronics bedömning är att skattenyttan av underskottsavdragen i den svenska verksamheten med stor sannolikhet kommer att kunna återvinnas genom framtida överskott. Denna bedömning baseras på att den svenska verksamhetens skattemässiga underskott till största delen uppkommit under en kortare period, räkenskapsåret 2001, första halvåret 2002 samt sista halvåret 2003.

Softronics bedömning är att vinstmarginalen för perioden 2005-2006 skall uppgå till 10 procent. Vidare är bedömning av marknaden att det kommer att ske en successiv förbättring under 2005 och givet den kostnadsstruktur bolaget har bedöms det som rimligt att uppnå målen.

Softronic har även ett upplupet skatteunderskott som enbart kan nyttjas mot reavinsten på värdepapper. Detta underskottsavdrag uppgår till totalt 19,1 Mkr och har obegränsad livslängd. För detta underskott redovisas i dagsläget ingen skattefordran.

Not 10 Verksamhet under avveckling

Den 6 maj 2002 offentliggjorde Softronic sin avsikt att minska verksamheten i rörelsegrenen Konsulttjänster enskilda uppdrag. Verksamheten bedrivs i dotterbolaget Softronic Konsult AB och avvecklingen var genomförd per den 30 juni 2002. Försäljning, resultat, kassaflöden och nettotillgångar i rörelsegrenen redovisas nedan.

Mkr	Kvarvarande verksamheter			Verksamhet under avveckling			KONCERNEN		
	2004 12 mån	2003 12 mån	2002 12 mån	2004 12 mån	2003 12 mån	2002 12 mån	2004 12 mån	2003 12 mån	2002 12 mån
Försäljning	189,9	230,9	267,9	–	–	3,3	189,9	230,9	271,2
Rörelsekostnader	–193,2	–244,0	–275,8	–	–	–5,4	–193,2	–244,0	–281,2
Nedskrivningar	–	–5,5	–10,0	–	–	–2,9	–	–5,5	–12,9
Jämförelsestörande poster	–	–2,6	–4,8	–	–	–1,8	–	–2,6	–6,6
Rörelseresultat	–3,3	–21,2	–22,7	–	–	–6,8	–3,3	–21,2	–29,5
Finansnetto	1,0	0,9	–2,6	–	–	–	1,0	0,9	–2,6
Resultat före skatt	–2,3	–20,3	–25,3	–	–	–6,8	–2,3	–20,3	–32,1
Skatt	–0,4	2,6	2,4	–	–	–0,2	–0,4	2,6	2,2
Årets resultat	–2,7	–17,7	–22,9	–	–	–7,0	–2,7	–17,7	–29,9
Kassaflöde från									
löpande verksamheten	–12,0	14,9	–5,6	–	–	1,4	–12,0	14,9	–4,2
investeringsverksamheten	–0,8	–0,6	–2,3	–	–	0,2	–0,8	–0,6	–2,1
finansieringsverksamheten	–4,7	0,0	–2,7	–	–	–	–4,7	0,0	–2,7
Totalt kassaflöde	–17,5	14,3	–10,6	–	–	1,6	–17,5	14,3	–9,0
Materiella anläggningstillgångar	37,6	41,8	54,1	–	–	–	37,6	41,8	54,1
Omsättningstillgångar	80,3	96,6	100,6	–	–	1,6	80,3	96,6	102,2
Totala tillgångar	117,9	138,4	154,7	–	–	1,6	117,9	138,4	156,3
Totala skulder	44,4	57,8	57,5	–	–	0,1	44,4	57,8	57,6
Nettotillgångar	73,5	80,6	97,2	–	–	1,5	73,5	80,6	98,7

Not 11 Resultat per aktie

Justering har gjorts för aktieuppdelaingar, fondemissioner och fondemissionselement vid nyemissioner. Antalet aktier vid beräkning av resultat per aktie uppgår till följande:

	2004	2003	2002
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning, tusen st	46 714	46 714	46 714
Antal aktier vid periodens slut före och efter utspädning, tusen st	46 714	46 714	46 714

Not 12 Goodwill

KONCERNEN Tkr	2004	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	44 419	62 771	68 637
Såld/Nedlagd verksamhet	–	–18 352	–5 866
Akkumulerat anskaffningsvärde	44 419	44 419	62 771
Ingående avskrivningar	–15 169	–15 226	–14 204
Såld/Nedlagd verksamhet	–	2 846	2 991
Årets avskrivningar	–2 532	–2 789	–4 013
Akkumulerade avskrivningar	–17 701	–15 169	–15 226
Ingående nedskrivningar	–	–10 000	–
Såld/Nedlagd verksamhet	–	15 506	2 875
Årets nedskrivningar	–	–5 506	–12 875
Akkumulerade nedskrivningar	–	–	–10 000
Utgående planenligt restvärde	26 718	29 250	37 545

Av utgående planenligt restvärde avser 24 928 Tkr Consultus och 1 790 Tkr övriga bolag.

Goodwill avseende verksamheten i Portugal, Iberconsult, skrevs ned 2003 med 5 505 Tkr och 2002 med 10 000 Tkr på grund av att verksamheten avvecklades.

Verksamheten i Softronic Konsult AB upphörde under andra kvartalet 2002 varvid kvarvarande goodwill om 2 875 Tkr skrevs ned i sin helhet.

Not 13 Materiella anläggningstillgångar

Inventarier Tkr	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	27 509	39 386	54 351	23 242	24 043	33 559
Inköp	910	603	1 065	832	309	437
Försäljning och utrangering	-2 102	-12 480	-16 030	-1 898	-1 110	-9 953
Ackumulerat anskaffningsvärde	26 317	27 509	39 386	22 176	23 242	24 043
Ingående avskrivningar	-23 805	-29 430	-36 914	-20 786	-18 255	-23 251
Försäljning och utrangering	2 078	10 415	13 956	1 897	839	9 225
Årets avskrivningar	-2 087	-4 790	-6 472	-1 583	-3 370	-4 229
Ackumulerade avskrivningar	-23 814	-23 805	-29 430	-20 472	-20 786	-18 255
Utgående planenligt restvärde	2 503	3 704	9 956	1 704	2 456	5 788

Not 14 Aktier och andelar i dotterföretag

Företagets namn	Organisations-nummer	Säte	Antal aktier	2004		2003		2002	
				Ansk. värde	Bokfört värde	Ansk. värde	Bokfört värde	Ansk. värde	Bokfört värde
Softronic Drift AB	556073-3338	Stockholm	5 000	596	1 089	596	1 089	596	1 089
Softronic Techsupport AB	556310-7407	Stockholm	1 000	7 718	100	7 718	100	7 718	100
Softronic ITM AB	556500-5948	Stockholm	1 000	106	106	106	106	106	106
Softronic Väst AB	556525-6731	Stockholm	1 000	130	100	130	100	130	100
Softronic Leadership Partner AB*	556530-9662	Stockholm	1 000	8 721	3 025	8 721	3 025	8 721	7 025
Softronic Systemkonsult AB**	556339-8659	Stockholm	5 000	6 802	1 439	6 802	1 439	6 802	1 439
Softronic Syd AB	556217-0067	Stockholm	1 000	1 166	396	1 166	396	1 166	396
Consultus Management AB	556257-7667	Stockholm	10 000	38 470	32 470	38 470	32 470	38 470	38 470
Consultus AB	556277-9388	Stockholm	-	-	-	-	-	-	-
Consultus Management A/S	979194579	Norge	-	-	-	-	-	-	-
Softronic Enterprise Partner AB	556478-8361	Stockholm	1 000	4 471	2 181	4 471	2 181	4 471	2 181
Softronic Ventures AB	556599-0925	Stockholm	1 000	-	-	-	-	-	-
Softronic Premium Konsult AB	556612-1165	Stockholm	1 000	100	100	100	100	100	100
Consultus Management Institute AB***	556108-4616	Stockholm	1 000	171	171	171	171	-	-
Softronic Technology Partner AB	556671-7194	Stockholm	1 000	100	100	-	-	-	-
Softronic Auto Partner AB	556671-7194	Stockholm	901	90	90	-	-	-	-
Softronic Danmark A/S	257.646	Danmark	15 000	1 761	861	1 761	861	1 761	1761
Softronic Baltic AS	10243040	Estland	1 000	1 293	1 293	1 293	1 293	1 293	1 293
Stratiber SGPS SA****	06.503	Portugal	-	-	-	-	-	21 712	10 412
American Softronic Inc.	77-0486374	USA	1 000	8	8	8	8	8	8
Softronic UK Ltd	3719555	England	2	0	0	0	0	0	0
				71 703	43 529	71 513	43 339	93 054	64 480

* fd Softronic Konsult AB

** fd Softronic Solution Partner AB

*** fd Consultus International AB

**** moderbolag till Iberconsult mfl bolag

Samtliga bolag ägs till 100 procent förutom Softronic Auto Partner AB som ägs till 90,1 procent.

Förändringar 2004

Under året har Softronic Technology Partner AB och Softronic Auto Partner AB startats genom förvärv av lagerbolag.

Not 15 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Tkr	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Utfört, ej fakturerat arbete	7 627	10 614	19 554	6 622	8 434	17 572
Förutbetalda hyror	1 600	3 167	2 883	1 597	3 167	1 852
Övrigt	3 082	2 835	4 388	2 362	1 955	2 521
	12 309	16 616	26 825	10 581	13 556	21 945

Not 16 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Tkr	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Förutbetalda intäkter	9 456	14 645	10 686	5 835	9 078	10 379
Upplupna löner	247	166	170	-	-	-
Semesterlöneskuld	2 785	3 666	5 570	427	500	529
Sociala avgifter	5 686	6 734	8 039	1 061	1 089	2 391
Avvecklingskostnader personal	-	3 245	333	-	2 769	333
Övrigt	5 557	6 685	6 626	3 926	6 069	4 825
	23 731	35 141	31 424	11 249	19 505	18 457

Not 17 Justering för poster som inte ingår i kassaflödet

Tkr	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Avskrivningar och nedskrivningar	4 619	13 085	23 360	1 583	3 370	4 229
Nedskrivningar finansiella	–	–	–	165	10 900	11 300
Ej kontant erhållen utdelning från dotterbolag	–	–	–	–	–13 250	–
Realisationsresultat	–	–	3 144	–	–	3 144
Avvecklingskostnader Iberconsult	–	4 911	–	–	16 222	–
Åtgärdsprogram	–	3 248	333	–	2 769	333
Övrigt	293	–	763	284	192	77
	4 912	21 244	27 600	2 032	20 203	19 083

Not 18 Förvärv av dotterföretag

För det under året förvärvade dotterföretaget var det totala värdet av förvärvade tillgångar och skulder, köpeskillingar och påverkan på koncernens likvida medel enligt följande:

Tkr	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Omsättningstillgångar	190	–	100	190	179	100
Kortfristiga skulder	–	–	–	–	–8	–
Total köpeskillning	190	–	100	190	171	100
Likvida medel i förvärvade dotterföretag	–190	–	–100	–	–	–
Totalt kassaflöde hänförligt till investeringar i dotterföretag	–	–	–	190	171	100

Under året har Softronic Technology Partner AB och Softronic Auto Partner AB startats genom förvärv av lagerbolag. Under 2003 förvärvade Softronic AB bolaget Consultus Management Institut AB (fd Consultus International AB) från Consultus Management AB och under 2002 förvärvades Softronic Premium Konsult AB.

Not 19 Avyttrade dotterföretag

Totala värdet av avyttrade och avvecklade tillgångar och skulder, köpeskillingar och påverkan på koncernens likvida medel var enligt följande:

Tkr	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Materiella anläggningstillgångar	–	1 118	–	–	–	–
Finansiella anläggningstillgångar	–	288	–	–	–	–
Omsättningstillgångar	–	4 194	100	–	–	100
Långfristiga skulder	–	–548	–	–	–	–
Kortfristiga skulder	–	–8 177	–	–	–	–
Realisationsresultat	–	3 161	356	–	–	356
Total köpeskillning	–	36	456	–	–	456
Likvida medel i avyttrade dotterföretag	–	–349	–100	–	–	–
Totalt kassaflöde hänförligt till avyttringar av dotterföretag	–	–313	356	–	–	456

Under 2003 avyttrades Consultus SARL, vidare avvecklades Stratiber SGPS SA, moderbolag till Iberconsult med flera bolag. Under 2002 avyttrades Softronic Ventures AB.

Not 20 Likvida medel

Tkr	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Kassa och bank	17 263	45 001	30 704	8 928	32 428	17 581
Kortfristiga placeringar	10 202	–	–	10 202	–	–
	27 465	45 001	30 704	19 130	32 428	17 581

De kortfristiga placeringarna har en bindningstid om tre dagar.

Not 21 Uppgifter om moderbolaget

Softronic AB är ett publikt aktiebolag (publ) med säte i Stockholms kommun, Stockholms län, Sverige. Adressen till huvudkontoret är Ringvägen 100, 118 60 Stockholm.

Aktiens nominella belopp uppgår till 0,40 kr och totala antalet aktier uppgår till 46 714 268 st. Antalet A-aktier uppgår till 3 370 000 st, som var och en berättigar till 10 röster. Antalet B-aktier uppgår till 43 344 268 st, som var och en berättigar till 1 röst. A-aktier skall hemjuddas till befintliga A-aktieägare för inlösen. B-aktien är noterad på Stockholmsbörsens O-lista.

Softronic är ett av Sveriges ledande IT- och managementkonsultföretag. Vi kombinerar djup managementkunskap med kvalificerad IT-kompetens och vi kan därmed erbjuda våra uppdragsgivare en helhetssyn på förändringsprocesser, som ofta inkluderar både IT, strategisk utveckling och mänsklig förändring.

STOCKHOLM DEN 31 MARS 2005

STIG MARTÍN

ROLF JINGLÖV
Styrelsens ordförande

PETTER STILLSTRÖM

TOMAS HÖGSTRÖM

ANDERS ERIKSSON
Verkställande direktör

ANDERS PETERSSON

MATS RUNSTEN

GUNILLA WALLDIN HANSELL

Revisionsberättelse

**BOLAGSSTÄMMA 2005 FÖR SOFTRONIC AB (PUBL),
ORG. NR 556249-0192**

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Softronic AB (publ) för år 2004. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen. 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 i rimlig grad 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 utvär-

dera 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 ersättningskyldig 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 och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisnings-sed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 31 mars 2005

ERNST & YOUNG AB

Hamish Mabon
Auktoriserad revisor

Styrelse



Rolf Jinglöv, f 1939,
ordförande sedan 1997.
Övriga styrelseuppdrag:
Ekens Golv AB
Aktieinnehav: 60 000 B-aktier



Anders Eriksson, f 1956,
VD och ledamot,
anställd sedan 1984.
Aktieinnehav:
1 875 400 A-aktier,
8 368 160 B-aktier.



Stig Martín, f 1945,
ledamot sedan 1984,
anställd sedan 1990.
Övriga styrelseuppdrag:
Thalamus Networks AB.
Aktieinnehav: 891 600 A-aktier,
3 245 600 B-aktier.



Anders Pettersson, f 1950,
ledamot sedan 1997.
Ekonomichef, Yamaha Motor
Scandinavia AB.
Aktieinnehav: 12 000 B-aktier.



Mats Runsten, f 1958,
ledamot sedan 2001.
VD i Glas Holding AB.
Aktieinnehav: 10 000 B-aktier.



Petter Stillström, f 1972,
ledamot sedan 2001.
VD i AB Traction.
Övriga styrelseuppdrag:
AB Traction och JC.
Aktieinnehav: 65 000 B-aktier



Jan Jansson, f. 1944,
ledamot sedan 2004.
Aktieinnehav: –

Arbetsagarrepresentanter

Tomas Högström, f 1963,
ledamot sedan 2003,
anställd sedan 1996.
Aktieinnehav: 1 800 B-aktier.

Gunilla Walldin-Hansell, f 1963,
anställd sedan 1998.
Aktieinnehav: –

Arbetsagarrepresentanter suppleanter

Cecilia Nilsson, f 1965,
suppleant sedan 2003,
anställd sedan 1993.
Aktieinnehav: 1 600 B-aktier.

Peter Svanlindh, f 1955,
suppleant sedan 2003,
anställd sedan 1990.
Aktieinnehav: –

Ledande befattningshavare och revisorer

Andra ledande befattningshavare

Anders Bergman, f 1964,
ekonomichef.
Aktieinnehav: 300

Mikael Knapp, f 1952,
VD i Softronic Solution Partner AB.
Aktieinnehav: –

Joachim Lundberg, f 1965,
operativ chef.
Aktieinnehav: 163 500 B-aktier.

Hans Stén, f 1957,
VD i Softronic Enterprise Partner
AB. Aktieinnehav:
2 000 B-aktier.

Magnus Finnström, f 1966,
VD i Consultus AB,
VD i Consultus Management
Institute AB.
Aktieinnehav: –

Revisorer

Ernst & Young AB.
Hamish Mabon, f 1965.
Auktoriserad revisor.
Huvudansvarig revisor i
Softronic sedan 2004.

Information till aktieägarna

BOLAGSSTÄMMA 2005 FÖR SOFTRONIC AB (PUBL), ORG. NR 556249-0192

Bolagsstämma 2005 för Softronic AB (publ), org. Nr 556249-0192: Ordinarie bolagsstämma kommer att hållas 17.30 onsdagen den 11 maj. Särskild kallelse sker tidigast sex och senast fyra veckor före stämman. För att få delta i bolagsstämman måste aktieägare dels vara registrerade i den av Värdepapperscentralen AB förda aktieboken senast den 29 april, dels anmäla sitt deltagande till oss på adressen: Softronic AB, Ringvägen 100, 118 60 Stockholm eller per telefon 08-51 90 90 00 eller per fax 08-51 90 91 00 eller via e-post bolagsstamma@softronic.se senast kl. 16.00 den 9 maj. Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier genom banks notarieavdelning eller förvaltare måste i god tid före den 29 april tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn hos VPC för att ha rätt att delta i stämman.

FÖRSLAG TILL VINSTUTDELNING

Förslag lämnas om att ingen vinstutdelning skall ske.

RAPPORTER OCH EKONOMISK INFORMATION 2004

Delårsrapport, januari–mars	10 maj
Halvårsrapport, januari–juni	16 augusti
Delårsrapport, januari–september	27 oktober

BESTÄLLNINGSPOLYMER

Rapporter och ekonomisk information publiceras på Softronics webbplats: www.softronic.se

Beställning kan ske genom Softronics växel: 08-51 90 90 00 eller via e-post till info@softronic.se.

Adresser

STOCKHOLM

SOFTRONIC AB
SOFTRONIC ITM AB
Ringvägen 100
118 60 Stockholm
tfn +46 8 51 90 90 00
fax +46 8 51 90 91 00
info@softronic.se
www.softronic.se

CONSULTUS AB
CONSULTUS MANAGEMENT
INSTITUTE AB
Ringvägen 100
118 60 Stockholm
tfn +46 8 51 90 95 00
fax +46 8 612 97 99
info@consultus.se
www.consultus.se

MALMÖ

SOFTRONIC SYD AB
Ö Promenaden 7A
211 28 Malmö
tfn +46 40 698 55 00
fax +46 40 698 55 01
infosyd@softronic.se

CONSULTUS AB
Ö Promenaden 7A
211 28 Malmö
tfn +46 40 698 55 10
fax +46 40 698 55 01

GÖTEBORG

SOFTRONIC VÄST AB
Marieholmsgatan 10C
415 02 Göteborg
tfn +46 31 758 19 00
infovgb@softronic.se

NORGE

SOFTRONIC NORGE
C.J. Hambros Plass 2C 2nd floor
NO-0164 Oslo tfn
tfn +47 22 99 60 91
fax +47 22 99 60 10

ESTLAND

SOFTRONIC BALTIC AS
Ahtri 6
101 51 Tallinn
tfn +372 62 59860
fax +372 62 59861
info@softronic.ee
www.softronic.ee

SOFTRONIC BALTIC AS
Jakobi 34
510 05 Tartu
tfn +372 73 00600
fax +372 73 84373
info@softronic.ee
www.softronic.ee

USA

AMERICAN SOFTRONIC INC.
504 Grand Street Santa Cruz
CA 95060
tfn +1 831 466 08 60
fax +1 831 466 08 61
jduprez@softronic.com
www.softronic.com

Softronic i korthet

Softronic har under 20 år samlat erfarenhet och kompetens och därmed en mängd kundreferenser. Samtidigt har företaget vuxit från fem anställda 1984 till dagens närmare 200 med en omsättning på knappt 200 Mkr. Softronic noterades på Stockholmsbörsens O-lista 1998 och är idag ett av Sveriges ledande konsultföretag för kunder där IT är avgörande för verksamheten. Konsulternas genomsnittliga branscherfarenhet är 12,5 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 företags flexibilitet och engagemang.



www.softronic.se

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