

Hur skapar företagen affärsnytta med hjälp av IT-investeringar? Genom lösningar som gör företagets information tillgänglig dygnet runt och världen över, på användarnas villkor.

Ända sedan starten 1985 har vi lotsat våra kunder genom de snabba teknikskiften som skett under åren. Vi har utvecklat IT-lösningar som varit framtidssäkra och pålitliga, och därmed vunnit förtroende och långsiktiga kundrelationer.

Nu byter vi profil. Det innebär inte att vi byter inriktning. Vi fortsätter mot samma mål – lönsamma, säkra lösningar med största affärsnytta för våra kunder. Vår nya profil visar bara ännu tydligare vår ambition och vårt fokus på framtiden.

Under 2000 har vi byggt upp spetskompetens inom bland annat content management, e-logistik och mobila resetjänster. Vi har breddat vårt erbjudande och organiserat oss i tre starka affärsenheter. De satsningar vi gjort kommer att ge lönsamhet de närmaste åren, för oss – och för våra kunder. I en värld där mobila enheter och Internet underlättar vardagen och ger ökad rörlighet för människor, varor och pengar.

# Innehållsförteckning

Året i korthet	3		vision sidan 6
Vd har ordet	4		
Vision	6		
Affärsenheter	10		affärsenheter sidan 10
Viktiga partners	20		viktiga partners sidan 20
Exempel på kundnytta	23		
Deutsche Post	24		
Braathens	26		
Arlanda Express	28		
FöreningsSparbanken	30		
Utfors	32		
SkandiaBanken	34		
Personal	36		
Ekonomisk information	42		exempel på kundnytta sidan 23
Aktien	43		
Fem år i sammandrag	46		
Förvaltningsberättelse	50		
Resultaträkningar	56		
Kassaflödesanalyser	57		
Balansräkningar	58		
Redovisnings- och värderingsprinciper	60		
Noter	62		
Revisionsberättelse	67		
Styrelse	68		
Ledande befattningshavare och revisorer	69		
Ordlista	70		
Adresser	72		omsättning sidan 42

## Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma i Nocom AB (publ) hålls torsdagen den 26 april 2001 klockan 16.30 på Slottsbiografen, Nedre Slottsgatan 6, Uppsala.

### Anmälan

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman ska

dels vara införd i den av VPC AB förda aktieboken torsdagen den 12 april 2001,

dels anmäla sin avsikt att delta i bolagsstämman senast fredagen den 20 april 2001, klockan 16.00, under adress Nocom AB (publ), Kristallen, 754 51 Uppsala eller per telefon 018 – 65 55 00 eller telefax 018 - 65 55 55 eller via Internet på [www.nocom.com](http://www.nocom.com). Vid anmälan bör uppges namn, adress, telefonnummer, person- eller organisationsnummer samt aktieinnehav.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier bör i god tid före den 12 april 2001 genom förvaltarens försorg tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn för att ha rätt att delta vid stämman.

Behörighetshandlingar, såsom fullmakter och registreringsbevis, bör i förekommande fall insändas före bolagsstämman.

Aktieägare som önskar medföra ett eller två biträden ska göra anmälan härom inom den tid och på det sätt som gäller för aktieägare.

### Utdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning sker för verksamhetsåret 2000.

### Ekonomisk information

Delårsrapport	januari – mars 2001	26 april 2001
Halvsårsrapport	januari – juni 2001	17 augusti 2001
Delårsrapport	januari – sept 2001	25 oktober 2001

# Året i korthet

- Omsättningen ökade med 29 procent till 242,0 (187,3) MSEK.
- Rörelseresultat före avskrivningar uppgick till -41,6 (8,1) MSEK, vilket belastats med investeringar i teknik, marknad och kompetens om 36 MSEK och kundförluster om 9 MSEK. Resultatet har också påverkats av att år 2000 varit ett svagt år såväl för Nocom som för IT-branschen i stort.
- Resultat före skatt uppgick till -60,9 (1,8) MSEK, vilket motsvarar -2,21 (0,08) kr per aktie.
- Antalet anställda vid årets slut uppgick till 241 (146).
- En riktad nyemission i februari tillförde likviditet om 230 MSEK, vilket möjliggjort strategisk uppbyggnad av tjänster och satsningar inom mobilt Internet och e-logistik.
- Omsättningen inom den samlade tjänsteverksamheten ökade 98 procent till 162,0 (81,7) MSEK. Detta motsvarar 67 (44) procent av den totala omsättningen.
- Under året har Nocom fördjupat sitt utbud av tjänster och tillfört ny spetskompetens genom rekryteringar och ett antal företagsförvärv.
- I februari förvärvades Hera AB, ledande byrå för industriell marknadskommunikation.
- I april förvärvades Interactive-TM AB, specialiserade på interaktiva medier.
- I juni förvärvades Cyberink Information Systems AB, Internetkonsultföretag specialiserat på parallell-publiceringslösningar.
- I augusti förvärvades 70 procent av Tradevision AB från SAS. Tradevision erbjuder den internationella transportindustrin e-logistiktjänster.
- I oktober startade Nocom och Europolitan gemensamt Mobile Relations AB, med fokus på mobila intranät- och extranätlösningar.
- Nocoms finansiella ställning och de sedan femton år uppbyggda kundrelationerna, samt de strategiska förvärv som genomförts under året, ger Nocom goda förutsättningar att ytterligare förstärka sin marknadsposition.

Efter rapportperiodens utgång har utestående del (30 procent) av Nocom Mobile Commerce Solutions AB förvärvats.

I februari 2001 förvärvades Aerohostin, management-konsultföretag inriktat på reseindustrin. Detta stärker väsentligt Nocoms erbjudande till reseindustrin.



Vd har ordet:

## 2000 blev ett händelserikt år

Nocom är i många stycken ett annat företag när vi lägger år 2000 bakom oss än när året inleddes. Vi har under året accelererat den förändring av Nocom som inleddes 1999. Vår omstrukturering har sin utgångspunkt i flera avgörande förändringar av marknaden under senare år.

### **ITs roll i företagen blir allt viktigare**

IT-frågor och affärsutveckling har smält samman för de flesta av våra kunder. Det innebär att vi arbetar högre upp i företagen än tidigare, samtidigt som vi fortsätter

att serva IT-avdelningarna på de stora nordiska företagen – våra traditionellt viktigaste kunder. För att arbeta högre upp i våra kunders organisationer har vi fördjupat vårt utbud av tjänster och tillfört ny spetskompetens. Vi har under året ökat andelen tjänster, inklusive konsulttjänster, som andel av omsättningen till 67 (44) procent.

Vårt erbjudande till kunderna består av: Konsulttjänster inom strategi, marknadskommunikation och IT. Programvaror, byggda på öppna standarder. Tjänster, såsom ASP-tjänster, managed hosting, support, expertstöd och utbildning.

### **Nyemission som bas för vår utveckling**

Med nyemissionen som tillförde bolaget 230 MSEK i februari 2000 som bas, har vi under året förvärvat flera företag och genomfört stora investeringar i teknik, marknad och organisation, främst genom satsning på mobila lösningar och e-logistik. Satsningarna har till övervägande del belastat vårt resultat men genom dem har vi också skapat en intressant tjänste- och produkt-plattform för framtiden.

Vi har även startat samarbete med flera strategiskt viktiga samarbetspartners och inlett en internationalisering för delar av vår verksamhet, med sikte på i första hand den europeiska marknaden.

### **Vi har flyttat fram våra positioner**

Vi har flyttat fram våra positioner inom ett antal områden och bland annat genomfört flera affärer baserade på avancerade content management-lösningar.

I Sverige har vi befäst vår framskjutna position när det gäller mobila lösningar för företag. Bland kunderna finns ledande företag inom bank- och finanssektorn samt inom reseindustrin. Även om wap-tekniken nu snabbt sprids är det ännu SMS-baserade lösningar som är mest gångbara. SMS finns inbyggt i alla mobiltelefoner som levererats de senaste åren, vilket innebär att man snabbt når en stor kundgrupp med tjänster som baseras på den tekniken. Ett flertal av våra kunder har valt att satsa på mobila Internetlösningar baserade på SMS. Eftersom både våra drifts- och applikationslösningar (WAP Direct och Mobilectrl) är oberoende av vilken underliggande teknik som används, kan vi hantera såväl wap och SMS som framtida GPRS och 3G-tjänster. Kunder som väljer Nocom för mobila tjänster kan börja med den teknik som är gångbar nu och vidareutvecklas när nya tekniker successivt introduceras.

### **Svagt år för branschen och stora investeringar**

IT-branschen uppvärderades kraftigt på den finansiella marknaden i början av året, så även Nocom. En uppvärdering som följdes av kraftigt sjunkande aktiekurser och "baksmälla" för många företag i branschen. Följden blev stora spänningar, finansiella svårigheter och hög personalomsättning. Nocoms stora kundbas finns inom nordisk industri och våra affärskontakter med så kallade

dotcom-företag var därför förhållandevis få. En enskild kundförlust inom den sektorn påverkade dock vårt resultat negativt.

Generellt sett var år 2000 ett svagt år för branschen. Nocom drabbades precis som flertalet av våra kollegor av den avmattning som skedde under året, även om fjärde kvartalet innebar en förbättring. Den svaga marknaden, liksom de stora satsningar vi genomfört, påverkade helt naturligt vårt resultat.

### **Stabil kundbas, kompetens och kapital**

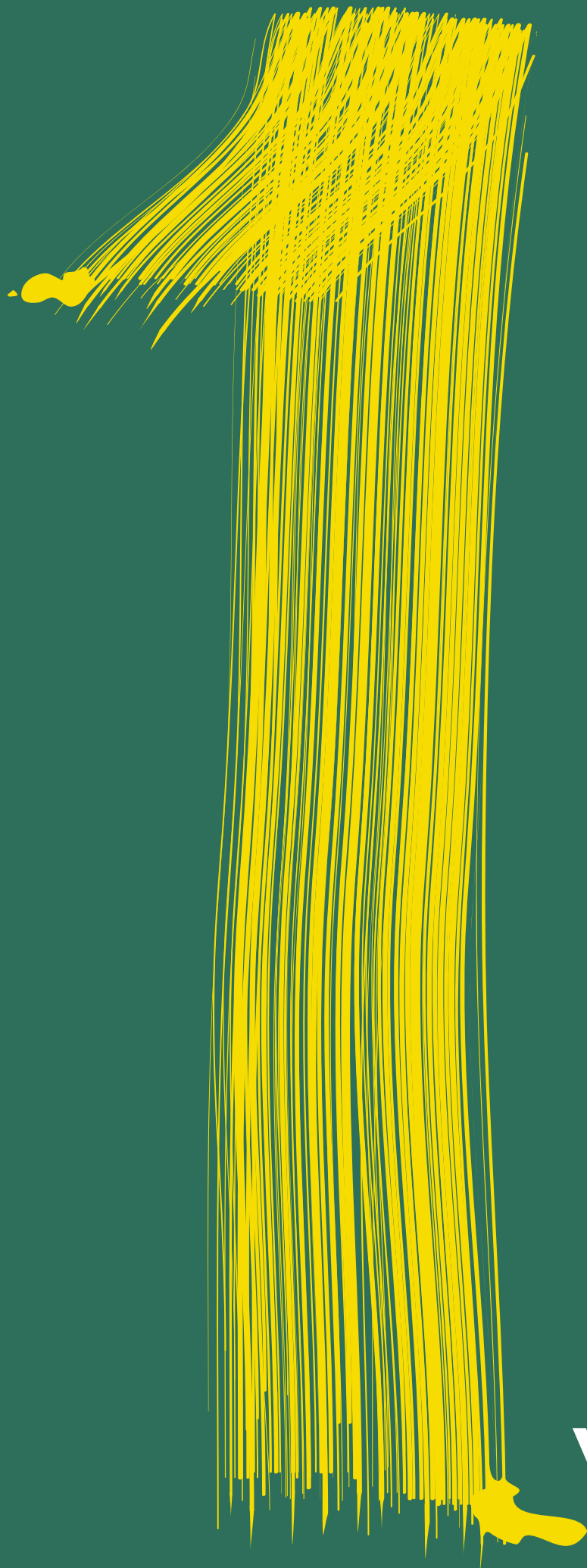
Inledningen av år 2001 kan förväntas bli en turbulent tid för många företag i IT-branschen, med konkurser och uppsägningar. Helt klart kommer kombinationen långsiktiga kundrelationer, kompetent personal och goda finanser att vara avgörande för vilka företag som överlever. Nocom har med sina drygt 15 år på nacken en stabil och trygg kundbas som vi fortsätter att vårda och utveckla. Dessutom har vi kompetensen och kapitalet för de satsningar vi vill genomföra.

Under 2001 ska vi skaffa oss utväxling på de investeringar vi gjort under föregående år. Vi ska förbättra vårt resultat avsevärt, vilket jag räknar med framförallt kommer att synas under det andra halvåret. Vi kommer också att arbeta målmedvetet för att göra Nocom tydligare för såväl kunder som den finansiella marknaden.

Ett led i dessa ansträngningar är den förändring av vår organisation som vi genomfört från årsskiftet. Verksamheten är nu indelad i tre affärsenheter: Nocom Communications, Nocom Travelutions och Tradevision. Varje enhet fokuserar på sin speciella marknad.

Vi arbetar långsiktigt och målmedvetet. Vi kommer att fortsätta att hjälpa våra kunder att navigera genom tekniskiften med maximal affärsnytta i fokus. Vi har ett helhetskoncept få andra företag i branschen kan erbjuda.

Tomas Nygren  
verkställande direktör  
Nocom AB (publ)



**vision**



## På väg mot 2005

### **Mobilutvecklingen gör Internet personligt**

Tekniken är inget självändamål, den speglar människors förändrade beteenden. Människor, pengar och varor är i ständig rörelse – och rör sig allt snabbare. Allt sker här och nu. En ny generations krav och livsstil har motiverat nya tekniska infrastrukturer.

Persondatorn ökade människors produktivitet. När företag decentraliserades väcktes behovet av att kunna använda gemensamma centrala data, att dela och lagra informationen på ett effektivt sätt. Nätverken ökade explosionsartat. Så kom Internet för både individen och företaget. De personliga e-postadresserna var den största drivkraften men nu kunde även företagen snabbt

utnyttja Internet som en ny global marknadskanal. Plötsligt kunde man kommunicera med sina kollegor, vänner och kunder var i världen de än befann sig, dygnets alla timmar.

Samtidigt utvecklades telefonen från fast och gemensam till personlig och mobil. Det som från början var en talapparat blev en personlig telefonsvarare, fax och e-postmottagare oavsett om det gällde arbetet eller privat.

Nu väntar utvecklingen av den tredje generationens mobiltelefoni, mobilt Internet, där datateknik och telekommunikation smält samman till ett. År 2001 kommer det första steget att tas, i samband med att GSM upp-

graderas till GPRS i flera europeiska länder. Därefter kommer utbyggnaden av de omtalade 3G-näten att leda till en världsomspännande trådlös infrastruktur, där vi användare kommunicerar och konsumerar via en personlig allt-i-ett terminal, oavsett tid och plats.

### Varför investeras så mycket pengar i 3G?

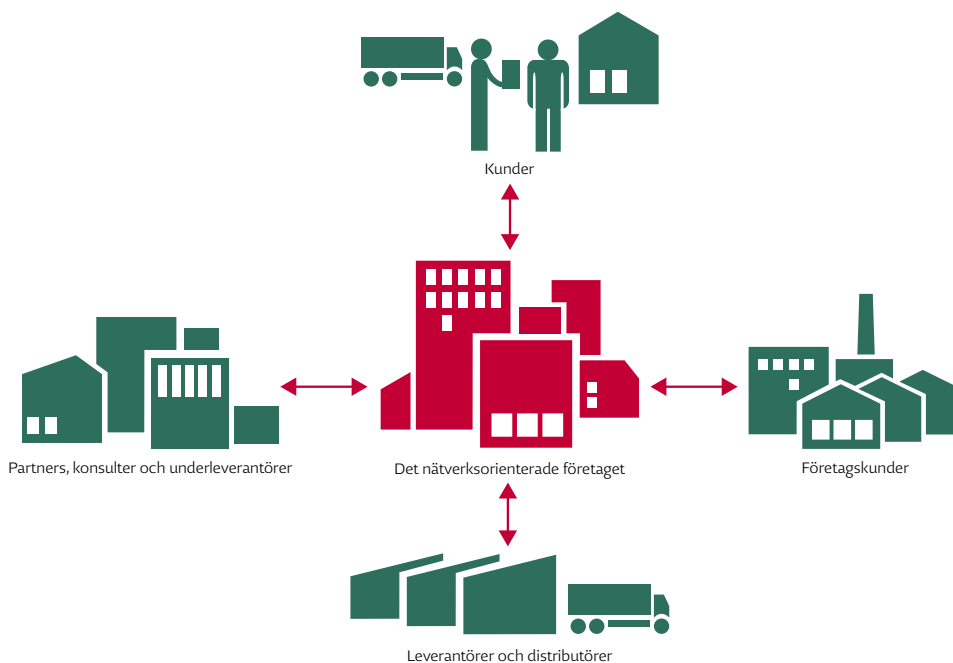
Alla har sett den snabba utvecklingen av mobiltelefonin. Många tror att 3G kommer att förändra vårt förhållande till data och media lika mycket som mobiltelefonen förändrat vårt förhållande till den fasta telefonen. Vi kommer att prata, hantera e-post, sköta finansiella ärenden, arbeta uppkopplade mot det egna eller andra företags datasystem, se bilder och ta emot ljud – allt i vår personliga mobila terminal. Många företag vill snabbt ta del i och utnyttja denna utveckling för att fördjupa relationen med sina kunder och stärka sitt varumärke. Frågan är, kommer den nya tekniken att utvecklas så fort som man tror?

### Nocom tar sina kunder med i utvecklingen

Under årens lopp har Nocom legat långt fram i förståelsen av hur ny teknik och nya kanaler uppstår och utnyttjas. När Internet kommersialiserades av Netscape var vi deras första partner utanför USA. När mobilt Internet (wap) slog igenom var vi bland de första i världen att lansera kommersiella lösningar. Vi fortsätter att ta våra kunder med i utvecklingen och hjälper dem att dra full nytta av nya tekniker.

### Norden i centrum

Norden har en central roll i utvecklingen av framtidens IT. Vi har vant oss att tänka på amerikanska företag som förebilder men nu visar företag som Nokia och Ericsson vägen. Många anser även att vår hemmamarknad, med stora företag och industrier som snabbt tar till sig data-tekniken, är förebilden för framtidens infrastruktur. Ingen annanstans är mobiltelefonnäten så väl utbyggda, Internetanvändningen så hög och persondator-användandet så utbrett som här.



Framtiden handlar om information just-in-time. Varje beslut vi tar står i direkt förhållande till våra affärsrelationer och den information vi har tillgänglig.



### **Nu tar Nocom nästa stora steg**

Genom en riktad nyemission till institutionella placerare i februari skapade vi ekonomiska förutsättningar att växa och utvecklas. Vi förvärvade system och internationell verksamhetskompetens inom områdena logistik och affärsresande, som båda är en grund för utvecklingen av global handel. Samtidigt tydliggör vi vår profil och vårt erbjudande, vår affärsidé.

Nya och mer direkta kanaler till kunderna ökar företagets konkurrenskraft, men kräver också bättre informationssystem. Med vår samlade kompetens inom tre affärsenheter kan vi effektivisera viktiga processer hos kunderna. Genom att förstå och utnyttja de nya nätverken hjälper vi företag att hitta rätt lösningar och utveckla applikationer som stärker företagets kundrelationer och därmed deras varumärken.

Företag som får sina kunders uppmärksamhet och förtroende når framgång och starka varumärken är viktigare än någonsin, i en värld där bruset är stort.

### **Marknader med stor potential**

I år kommer det att säljas 200 miljoner Internetanpassade mobiltelefoner och år 2002 finns det mer än en miljard mobiltelefonanvändare i världen, enligt Nokia. Utvecklingen kommer att vara snabbast i Europa och Asien, där infrastrukturen bygger på samma gemensamma standarder.

Det är inte någon slump att vårt dotterbolag Tradevision under året startat ett omfattande samarbete med Deutsche Post och tecknat avtal med Asia Pacific Cargo på vår logistiktjänst LogiMan. Avtalet i Asien gäller 20 av APCs kontor inklusive huvudkontoret i HongKong. Detta är första steget in på en av världens snabbast växande marknader där den mobila infrastrukturen kommer att ha stor betydelse.

År 2005 kommer kommunikationssystemen att vara sammanvävda och komplettera varandra på ett sätt som är anpassat för den moderna mobila människan. Nocom kommer att delta i den utvecklingen, och våra kunder kommer att erbjudas lösningar som underlättar deras egna kunders vardag.



Anders Jonson, grundare och ansvarig för strategisk affärsutveckling, Nocom AB (publ).  
Mottagare av utmärkelsen "Årets IT-person i Sverige 1999".



affärsenheter

# Ny organisation för en förändrad marknad

Nya krav ställs på företagen att kommunicera med sina kunder, leverantörer och anställda. Här finns vår marknad.

Bakom utvecklingen finns starka drivkrafter som globalisering, avregleringar, tekniska framsteg och det ökande kravet på effektivisering – drivkrafter som påverkar varandra i ett nära samspel. När människor, varor och pengar rör sig allt friare och snabbare måste information, dokumentation och betalningssystem vara tillgängliga dygnet runt och över hela världen. Vår marknad finns i det ökande behovet av integrerade IT-system och mobila lösningar. Under året som gått har vi gjort betydande investeringar och anpassat vår organisation för att möta denna utveckling.

## **Nya affärsmöjligheter för Nocoms kunder**

Företag med snabba och täta kundkontakter har länge visat starkt intresse för den digitala tekniken – banker och finansinstitut, transport- och reseindustrin, medie- och naturligtvis telekombranschen. Men i dag ser även de traditionella industriföretagen nyttan av och har ett växande behov av en väl integrerad IT-struktur och mobila lösningar.

Företagets förmåga att kommunicera med kunder, leverantörer och partners via sina IT-system blir avgörande för dess konkurrenskraft. Utvecklingen av IT-processerna har därför blivit en integrerad del av många företags affärs- och organisationsutveckling. Informationsflöden förändras och kundorienteras. Tidigare kunde affärskritisk information bara nås av företagets egen personal från fasta terminaler inom företagets eget nätverk. Nu gör Nocom relevanta delar av företagets information tillgänglig för behöriga partners, leverantörer och kunder via Internet och mobila terminaler. Vi förstår slutkundens behov och de möjligheter som tekniken och den underliggande IT-infrastrukturen ger, och vi vet vad det innebär för utvecklingen av företagets affärer och kundrelationer.

Systemen integreras för ökad effektivitet, var i världen de anställda än befinner sig, och för individanpassade tjänster riktade till kunder. Företagen vinner i effektivitet samtidigt som man knyter sina kunder närmare till sig, genom en mer personlig service över nätet.

### **Tillgänglighet och säkerhet är avgörande**

De nya lösningarna måste självklart kunna integreras med företagets befintliga IT-struktur. Innovativa lösningar måste skraddarsys för att anpassas till de ofta komplexa system som redan finns inom alla enheter i företagen – från ekonomiavdelning och administration till produktion och distributionssystem.

När innehållet i informationen blir allt mer värdefullt och affärskritiskt ökar samtidigt kravet på säkerhet och tillgänglighet. Driftfrågor och support blir viktigare än någonsin, liksom utvecklingen av säkra transaktionslösningar för både fasta och mobila enheter. Vårt erbjudande till kunderna kan innebära delprojekt eller helhetslösningar – från affärsutveckling och implementering av ny teknik till drift, support, utbildning och säkerhetsfrågor.

### **Effektivare affärsreseprocesser**

Globaliseringen av affärslivet innebär ett ökat resande. Företagens viktigaste kontakter finns ofta på annan ort eller i ett annat land och betydelsen av effektiva affärsreseprocesser ökar. Det stora genomslaget för mobiltelefoner och andra trådlösa enheter ger reseindustrin nya möjligheter. Att kunna erbjuda tjänster till människor som mycket ofta är på resande fot kommer att vara oerhört betydelsefullt för många företag, men särskilt för de företag inom reseindustrin som snabbt förstår potentialen och konkurrenskraften i de nya direkta kanalerna till kunderna.

### **Kontroll över varuflöden**

Logistik och supply chain management är sedan många år centrala frågor för aktörerna i det globala varuflödet, där just-in-time och time-definite är nyckelbegrepp. Nu uppstår nya affärsmöjligheter även i kopplingen mellan informationsflöden och varuflöden. Att ha kontroll över flödet av varor i logistikprocessen, genom information i realtid, är av största betydelse för alla export- och importriktade företag. Internet och de nya trådlösa teknikerna innebär kostnadseffektiva lösningar för att vidareutveckla affärs- och kontrollmöjligheterna inom logistik och transport.

### **Affärsidé**

Nocom hjälper sina kunder att navigera lönsamt genom teknikskiften och maximera affärsnyttan av att ha information tillgänglig på användarens villkor.

### **Kunderbjudande**

Nocom erbjuder

- Konsulttjänster – inom strategi, marknads-kommunikation och IT
- Programvaror – som bygger på öppna standarder
- Tjänster – såsom ASP-tjänster, managed hosting, support, expertstöd och utbildning.

Genom detta kan Nocom ta ansvar för de lösningar som levereras – såväl över tiden som för helheten.

### **Mål**

Nocoms övergripande mål är att bli en ledande aktör i Norden samt en ledande aktör i världen avseende de lösningar som erbjuds transportindustrin, via dotterbolaget Tradevision.

### **Strategi**

För att uppnå målen kommer Nocom att

- Bygga och förstärka strategiska partnerskap
- Öka andelen tjänster i erbjudandet
- Öka andelen kontrakts- och transaktionsbaserade intäkter
- Fördjupa erbjudandet till den redan befintliga nordiska kundbasen
- Vidareutveckla den befintliga spetskompetensen avseende såväl teknik- som verksamhetskompetens.

### **Strategiska partnerskap**

Under 2000 har Nocom förstärkt och etablerat flera viktiga partnerskap. Tre av dessa kan särskilt framhållas; samarbetet med Nokia på den mobila sidan, partnerskapet med Europolitan genom det gemensamma bolaget Mobile Relations, där Nocom äger 49 procent och Europolitan 51 procent, samt partnerskapet med SAS Cargo i Tradevision, i vilket SAS Cargo behåller en 30-procentig ägarandel. På affärsenhetsnivå finns också ett antal affärskritiska partnerskap med leverantörer.

## Ökad andel tjänster

Internets kommersiella genombrott 1995 har inneburit stora förändringar för Nocom och våra kunder. Värdekedjan i många branscher har förändrats och nya affärsmodeller växer fram. IT- och affärsutveckling smälter samman. IT-besluten har flyttat högre upp i våra kunders organisationer och är ofta på marknadsdirektörens, vd:s eller styrelsens agenda. Från att se oss som en leverantör av programvaror och tekniska komponenter blir det allt viktigare för våra kunder att vi förstår kundens affär och kan ta helhetsansvar för levererade lösningar.

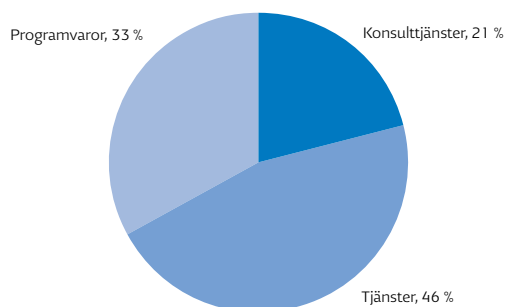
Med detta som bakgrund tog vi 1999 beslutet att inleda en strategisk tjänsteuppbyggnad. Sedan starten 1985 finns en djup teknisk kunskap inom företaget och vi valde nu att tillföra kompletterande spetskompetens och specifik branschkunskap. I linje med detta har vi under 2000 förstärkt erbjudandet till kunderna, genom att öka såväl andelen tjänster som innehållet i tjänsterna. Den samlade tjänsteverksamhetens andel av omsättningen ökade till 67 (44) procent.

## Ökande andel kontrakts- och transaktionsbaserade intäkter

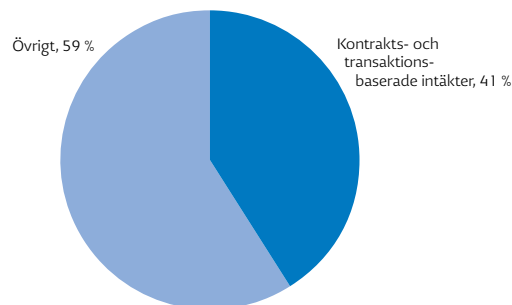
Nocom har en lång tradition av kontraktsbaserade intäkter. Vi har tagit ansvar för att kundernas verksamhetskritiska system och applikationer fungerar i form av rullande årsavtal på support och underhåll, kopplade till tidigare levererad programvara. Långa åtaganden gentemot kunderna skapar stabila relationer och stabila kassaflöden.

Internets genombrott och företagets strävan efter högre effektivitet innebär att nya, kompletterande affärsmodeller nu får genomslag. Kunderna vill i ökande grad betala per användning av en tjänst eller ett system (pay per use) i stället för att, som tidigare, betala per användare (pay per user). Här ser vi goda möjligheter att bygga nya långa kundrelationer och stabila, ökande kassaflöden.

Vårt dotterbolag Tradevisions affärsmodell baseras på att kunderna betalar per transaktion, per användande, samt på vissa start- och anslutningsintäkter knutna till projekten. Förvärvet av Tradevision och uppbyggandet



Omsättning 2000, fördelning på verksamhet.



Omsättning 2000, fördelning på intäktsstyp.

av Nocoms driftstjänster ökar andelen kontrakts- och transaktionsbaserade intäkter. Under 2000 uppgick dessa intäkter till 99,5 MSEK och utgjorde 41 procent av Nocoms totala omsättning. Vår ambition är att öka andelen ytterligare inom de närmaste åren.

### **Fördjupa erbjudandet till befintliga kunder**

Nocom har sedan starten 1985 levererat innovativa programvarulösningar till nordiska storföretag med export/teknikriktning, bland andra Volvo, Ericsson, Telia, SAS, Pharmacia, Ikea och SEB. Lösningar som bidragit till att säkra verksamhetskritiska system och ökat tillgängligheten av verksamhetskritisk information.

Vår tekniska ledstjärna har alltid varit att leverera lösningar baserade på öppna standarder, för att därigenom framtidssäkra kundernas investeringar. Vi har också tagit ett långsiktigt ansvar för våra leveranser genom fleråriga underhållsavtal och på så sätt byggt upp förtroende och nära relationer med kunderna. Relationer som i dag är en stor tillgång och en viktig bas för vår framtida utveckling.

Det är Nocoms ambition att fördjupa erbjudandet och relationen till befintliga kunder på den nordiska marknaden.

### **Vidareutveckling genom ökad kompetens**

Nocom har under året investerat kraftigt i kompetensuppbyggnad inom flera områden, samt i infrastruktur för mobilt Internet. Ett exempel är den plattform för applikationsutveckling vi tagit fram för mobila intranät/extranätjänster – Mobilectrl. Vi är därmed väl rustade inför den marknadstillväxt av mobila tjänster som bedöms ske de närmaste åren. Ett annat exempel på specialområden som vi satsat på under 2000 med god framgång är content management-lösningar.

Genom ett antal förvärv har vi tillförts spetskompetens inom marknadskommunikation, interaktiva lös-

ningar och publiceringslösningar. Ny, kompletterande kompetens rörande transport/logistikbranschen har tillkommit genom dotterbolaget Tradevision, världsledande inom e-logistiklösningar. Dotterbolaget Nocom Travelutions (tidigare Nocom Mobile Commerce Solutions AB) har tillfört betydande verksamhetskunskap och kompetens gällande reseindustrin.

Med djup teknisk kunskap, långsiktigt kundansvar och med de betydande investeringar och tillskott av ny kompetens som skett under året står vi alltså väl förberedda med ett intressant utbud av tjänster och produkter för att ta tillvara framtida affärsmöjligheter inom expansiva branscher.

### **Affärsenheter och organisation**

Nocomkoncernen består av ett moderbolag och tre affärsenheter. Nocom har vidare ett intressebolag, Mobile Relations (49 procent) som ej konsolideras, men som påverkar Nocoms nettoresultat med Nocoms andel i bolaget.

Moderbolagets huvuduppgifter är strategisk affärsutveckling, styrning, koordinering och finansiering.

### **Tre affärsenheter med specialinriktning**

Nocoms organisation består från och med januari 2001 av tre affärsenheter, Nocom Communications, Nocom Travelutions samt Tradevision.



Nocom Communications. Vd Stefan Skarin, Christer Nilsson, Stefan Ström och Niclas Sahlgren.

## Nocom Communications

Affärsutveckling och marknadskommunikation vävs allt mer samman med företagens IT-processer, med målet att skapa snabbare informationsflöden och djupare kundrelationer.

Nocom Communications erbjuder både enstaka tjänster och helhetslösningar, från analys och strategi till utveckling och implementering av tekniska lösningar, drift och kringtjänster. Vårt erbjudande omfattar konsulttjänster, programvaror och tjänster.

Under 2000 har vi ökat vår konsultkapacitet kraftigt inom affärsutveckling, IT-integration, mobilt Internet, marknadskommunikation och analys. Målet med våra IT-lösningar är att skapa verklig kundnytta och i det arbetet ingår våra marknadskommunikatörer inom Hera AB, med sina kunskaper om positionering, byggande av starka varumärken och utformning av budskap som får mottagaren att reagera och agera.

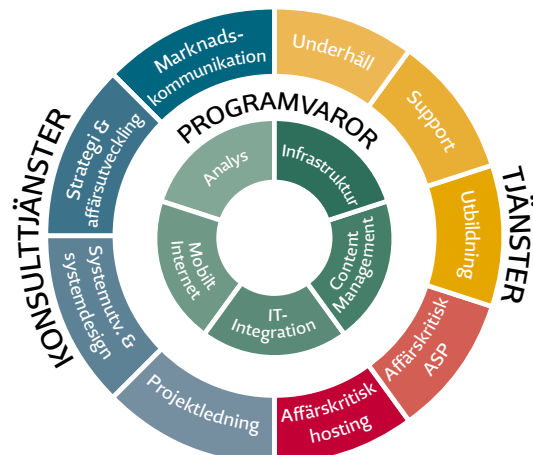
På programvarusidan arbetar vi med internationellt ledande leverantörer och koncentrerar vår kompetens kring i första hand fem starka produktområden (se figur).

Vi har också investerat kraftigt på vår tjänstesida, bland annat i form av en mycket avancerad driftmiljö för affärskritisk hosting och ASP-tjänster i Stockholm. Inom tjänstesidan ryms även support, utbildning och underhåll.

Tillsammans utgör detta starka resurser för helhetslösningar till våra kunder.

Nocom's bakgrund som programvarudistributör innebär att vi även har strategiska samarbeten med utvalda återförsäljare. Distributionsverksamheten är samlad i ett separat företag, Nocom Partner Network AB (under omregistrering från Nocom Software AB), som 2000 omsatte 14,1 Mkr.

Nocom Communications är etablerat i Sverige, Norge och Finland. Omsättningen under 2000 motsvarade för konsulttjänster 49,5 MSEK, programvaror 80,0 MSEK och tjänster 94,7 MSEK – totalt 224,2 MSEK. Antalet anställda inom hela affärsenheten var vid årsskiftet 210 personer.



# Nocom Travelutions

Nocom Travelutions erbjuder reseindustrin managementkonsulttjänster inom områdena distributionsstrategi, mobilt Internet, teknik, revenue management (prisstrategi) och infrastruktur samt produkt- och driftslösningar.

Nocom Travelutions skapades vid årsskiftet 2000/2001 med tidigare Nocom Mobile Commerce Solutions som bas. I februari 2001 har verksamheten förstärkts påtagligt genom förvärv av managementkonsultbolaget Aerohosting.

Affärsresandet ökar och därmed kravet på effektivare resetjänster. Att kunna erbjuda tjänster till kunder med mobiltelefoner och handdatorer ger företag nya möjligheter att bygga upp en stark kundlojalitet och därmed öka sin konkurrenskraft.

Travelutions personal har lång erfarenhet från ledande befattningar inom reseindustrin och har den kompetens som krävs för att förstå kundens affärstänkande och resenärens hela beslutskedja, från planering av resan till bokningar, betalningar och kringsservice. Travelutions marknad finns i första hand i Norden, men goda möjligheter finns att erhålla uppdrag i övriga Europa.

Nocom Travelutions hade intäkter motsvarande 2,0 MSEK under 2000 och fem anställda vid årsskiftet.



**Nocom Travelutions.** Vd Jan Lundin, Robert Svärd, Eva Åhlén och Stefan Thulin.





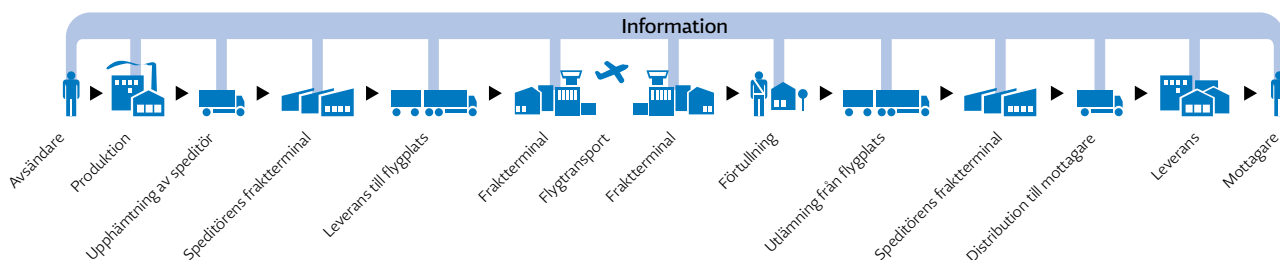
Tradevision. Per Hansson, Sofie Schough, vd Claes Borglin och Allan Harsbo.

## Tradevision

Tradevision erbjuder den internationella transportindustrin e-logistik tjänster som täcker hela transportkedjan – från avsändare, via berörda transportörer och tjänsteföretag, till mottagare. Tjänsterna innefattar effektiv informationshantering i realtid, bland annat fraktinformation ända ner på kollnivå, automatisk avvikelserapportering, godsspårning (tracking) och fraktbokning.

Logistik och supply chain management har sedan många år stor betydelse inom transportindustrin. Just-in-time och time-definite är nyckelbegrepp. Internet och

den mobila tekniken ger nya möjligheter att på ett kostnadseffektivt sätt vidareutveckla kontrollmöjligheterna och dokumenthanteringen i logistikprocessen. Tradevision är ett av de ledande företagen i världen inom detta område med kunder i mer än 50 länder. Företaget omsatte 35,4 MSEK 2000, varav 15,8 MSEK från den tid bolaget ingått i Nocomkoncernen. Antalet anställda vid årsskiftet var 22. Tradevision fokuserar på den europeiska marknaden, men räknar med en snabb expansion internationellt tillsammans med partners.



Genom hela transportkedjan – från tillverkare till mottagare – skickas information till Tradevisions system. Det innebär en informationsspridning som för bara några år sedan inte var möjlig. Speditören/transportören kan informera sina kunder om leveransavvikelser, vilket gör att kunderna kan vidta åtgärder som minimerar de negativa effekterna av en försening. Kunderna kan också själva inhämta information i realtid om sina varuflöden, en stor fördel i exempelvis just-in-time-produktion.



Mobile Relations. Vd Göran Brandt, Karin Burgaz, Jan Erik Olovsson, Christel Kvarby och Mats Eriksson.

## Intressebolag

# Mobile Relations

### **Samarbete som skapar nya tekniklösningar och nya affärer**

Mobile Relations AB, som startades i oktober 2000, ägs av Europolitan till 51 procent och av Nocom till 49 procent. Bolaget är det formaliserade resultatet av flera års nära samarbete mellan ägarna, främst kring uppbyggnaden av den prisbelönta mobila driftstjänsten WAP Direct och levererade lösningar till bland annat SEB, Scandic Hotels och Skandiabanken.

Mobile Relations erbjuder företag mobila intranät- och extranätjänster. Här kombineras Nocoms tjänster kring uppbyggnad, leverans och drift av effektiva intranät- och extranätlösningar med Europolitans nätjänster och resurser för mobila nätverk. Kunden får en komplett leverantör i stället för två som båda levererar delar.

Mobile Relations har även rätten att licensiera Nocoms applikationsutvecklingsplattform, Mobilectrl, till kunder.

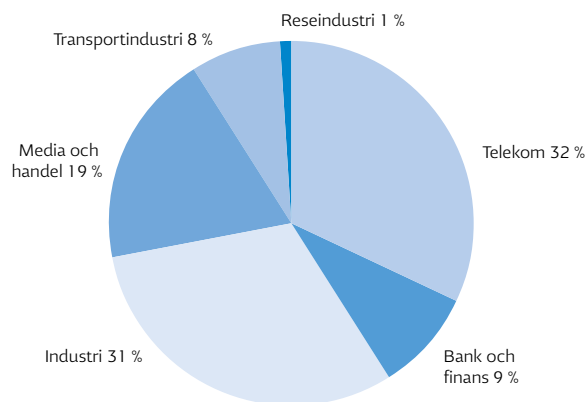
I januari 2001 tecknades ett större avtal med Schibsted Telecom, gällande SMS-trafik till informationsportalerna Inpocs kunder. Kunderna kan kommunicera med portalen via SMS, oavsett vilken mobiloperatör besökaren själv anlitar. Schibsted är en ledande skandinavisk mediegrupp där bland annat Aftonbladet och Svenska Dagbladet ingår.

# Kunder

Nocomkoncernens kunder består till övervägande del av större nordiska teknik- och exportorienterade företag verksamma inom branscher som ligger långt framme i användningen av IT-lösningar för stöd och utveckling av verksamheten, bland annat inom telekom, industri, media och handel samt bank och finans.

Andra branscher som ligger långt framme är transport- respektive reseindustrin, vars andel av Nocomkoncernens omsättning förväntas öka under de kommande åren.

De tre största kunderna under 2000 var Volvo, Telia och FöreningsSparbanken. Tillsammans svarade de för 9 procent av den totala omsättningen.



Omsättning 2000, fördelning per bransch

<b>Affärsidé</b>	Nocom hjälper sina kunder att navigera lönsamt genom teknikskiften och maximera affärsnyttan av att ha informationen tillgänglig på användarens villkor.			
<b>Affärsenheter</b>	Nocom Communications AB	Nocom Travelutions AB	Tradevision AB (70 procent)	Mobile Relations AB*) (49 procent)
<b>Varumärken</b>	nocom⇒		tradevision⇒	mobilerelations™
<b>Erbjudande</b>	Konsulttjänster Programvaror Tjänster	Konsulttjänster Programvaror Tjänster	Programvaror Tjänster	Konsulttjänster Programvaror Tjänster
<b>Marknad(er)</b>	Norden	Norden	Norden/Världen	Norden/Världen
<b>Affärskritiska partnerskap</b>	Vignette, SUN/iPlanet, Nokia, WRQ, Europolitan	Reseleverantörer	Compaq	Nocom, Europolitan
<b>Strategiska partnerskap</b>	Europolitan, Nokia, SAS			

\*) Intressebolag (Konsolideras ej, men 49 procent av nettoresultatet ingår i Nocomkoncernens resultaträkning).



**viktiga partners**

# ”Europolitan och Nocom kompletterar varandra”

Vad får en av världens ledande nätoperatörer att bilda gemensamt bolag med ett hittills relativt litet svenskt IT-företag? Skälen är goda, enligt Europolitans vd Jon Risfelt.

–Vi ville bredda våra tjänster och när vi såg oss om efter lämpliga samarbetspartners var Nocom det företag som låg längst fram i det mobila tänkandet och som nått framgång med sina innovativa lösningar. De kombinerade teknisk kunskap med affärsmässigt tänkande på ett sätt som vi inte såg hos andra IT-företag. Tillsammans blir vi en partner som låter företagens befintliga IT-lösningar växa in i det mobila samhället. Nocom har också samma strategi som vi, att koncentrera sig på större företag i Norden för att följa dem vidare ut i Europa och övriga delar av världen.

Europolitans och Nocoms samarbete startade 1998 och gällde utvecklingen av den internationellt prisbelönta driftstjänsten WAP Direct, för bland annat banker och finansinstitut. I oktober 2000 bildade man det gemensamma bolaget Mobile Relations AB för att förenkla försäljningsprocessen och kundkontakten. Företaget blir det första i sitt slag och kommer att utnyttjas som resurs även av Europolitans systerföretag inom den globala Vodafone-koncernen.

–Vårt samarbete startade kring wap och idag är det en kostnadseffektiv lösning för kunden, bekräftar Jon Risfelt. Men i framtiden kan även andra protokoll än wap och intressanta lösningar komma. Därför uppskattar vi Nocoms strategi att arbeta med öppna standarder som ger alla möjligheter att gå vidare och utvecklas. Det stämmer med vårt synsätt och är ännu ett skäl till att vi räknar med ett framgångsrikt och långsiktigt samarbete.



Jon Risfelt, vd Europolitan

# ”SAS Cargo sökte partner, Nocom fick ja”

När SAS Cargo sökte en partner för att vidareutveckla sin verksamhet Tradevision visade många aktörer intresse. Tradevisions specialitet är e-logistik för transportindustrin. Verksamheten, som har en central roll i framväxandet av global e-handel, behövde en stark ägare.

–När vi startade förhandlingar med Nocom såg vi snabbt att här fanns både kompetens och ett långsiktigt intresse som var viktigt för oss, berättar Lars Gurfeldt, vice vd vid SAS Cargo. Vi var inte beredda att sälja ut hela företaget eftersom vi har ett eget intresse i affären men insåg att det krävdes en ny ägare som kunde engagera sig helt och fullt i företagets utveckling. I takt med den ökade efterfrågan på Tradevisions lösningar behövde företaget breddas med fler transportslag, geografiskt och till nya kundgrupper. I dag äger Nocom 70 procent av det nya företaget Tradevision AB, medan vi behållit 30 procent av ägandet. Vi har dubbla intressen av att företaget utvecklas positivt, både som ägare och som kund.

Nocoms kompetens, som väckte SAS Cargos intresse, var dels inriktningen på nya mobila Internetjänster, dels den starka position man redan har inom Internetteknik och e-lösningar. SAS Cargo uppskattade även Nocoms förståelse för kunders krav på driftsäkra system. Inom transportbranschen måste systemen vara absolut pålitliga 24 timmar om dygnet och 365 dagar om året. Ett åtagande som Nocom uppfyllt under många år för sina kunder.

–Vi ser en stor potential för vårt samarbete, framhåller Lars Gurfeldt. Tillsammans kan vi presentera kompletta tjänster inom det snabbt expanderande logistikområdet – tjänster som exempelvis skräddarsys utifrån Tradevisions LogiMan. Vi räknar med att företaget växer



Lars Gurfeldt, vice vd SAS Cargo

globalt och snart finns representerat med egna kontor i viktiga internationella transportcentra.

Vi är övertygade att marknaden för Tradevisions tjänster kommer att öka i takt med acceptansen för e-handel och förstärkas ytterligare genom integrationen mellan Internet och tredje generationens mobiltelefoni, avslutar Lars.



**exempel på kundnytta**





Deutsche Post

# Lönsam e-logistik

Med 330 miljoner kunder över hela Europa är Deutsche Post World Net en av världens största logistikgrupper. När den nya expresstjänsten Euro Express byggdes upp under 1999 involverade den 26 företag med mer än 56 000 anställda i 19 olika länder, alla med olika system och rutiner för hantering av gods. Vad skulle det innebära i tid och kostnader att skapa ett gemensamt system? Deutsche Post valde Tradevisions Internet-baserade logistiklösning LogiMan som skräddarsyddes och driftsattes inom fem månader.

## **Ingen investeringskostnad – vi kallar det pay per use**

Vår lösning innebar att samtliga företag kunde arbeta kvar i sina egna system gentemot en gemensam stor-databas, dit även företagets kunder var uppkopplade. Vi anpassade kommunikationsgränssnittet mot samtliga aktörer och ansvarar löpande för drift, säkerhet och underhåll av systemet. En lösning som inneburit snabb driftsättning och som ligger helt i linje med företagets strategi, att mycket enkelt kunna bygga ut systemet för fler samarbetspartners. En lösning som ger handlingsfrihet och möjlighet till snabb expansion.

Tradevisions affärsmodell bygger på att kunden betalar i enlighet med sitt nyttjande av systemet, en ASP-lösning, i Deutsche Posts fall också med en garanterad lägsta transaktionsnivå. Pay per use innebär att kunden får hög kostnadseffektivitet och slipper binda kapital i investeringar.

## **Särskiljande konkurrensfördelar**

Transportnätet för Euro Express omfattar 1 000 terminaler, 23 internationella gateways och 77 långtradare med transportsträckor på 48 000 km per dag. Med hjälp av LogiMan kan Deutsche Post erbjuda sina kunder ett

heltäckande informationsflöde under hela fraktprocessen. Man har full kontroll över godset – ända ned på kollinivå – med godsspårning och automatisk meddelandeservice i realtid. Kunderna får automatisk avrapportering vid milestones, slutleveranser eller avvikelser, och den dokumentation och statistik som frakten genererar finns alltid tillgänglig för behöriga.

## **När kraven är som högst**

Sterling Courier, med huvudkontor i Washington DC, är ett så kallat NFO-företag (Next Flight Out). Bolaget levererar bland annat reservdelar till flygbolag, läkemedel och mänskliga organ för transplantation. En väsentlig del av leveranserna sker vid krislägen, när halvtimmar räknas och kraven på statusinformation är extremt höga. Sterling Courier valde Tradevisions LogiMan för supply chain management med tilläggfunktioner som elektronisk flygfraktsreservation, bokning, utfärdande av flygfraktsedel och statusmeddelanden.

## **Internationell framgång**

Under 2000 tecknade Tradevision avtal med WIN-gruppen om implementering av LogiMan för gruppens samtliga kontor och anläggningar. Gruppen, som växer snabbt, har för närvarande 51 medlemsföretag i 85 länder. År 2001 beräknas antalet transporter inom gruppen fördubblas till 2 miljoner uppdrag.

Andra avtal som slutits under året gäller bland annat införande av LogiMan för SAS Cargo, med en mobil godsökningstjänst för företagets kunder, samt holländska Schreiner Airways Cargo.

Braathens

## E-service för resenärer

Resor är världens största "industri" och inom ett par år räknar man med att en tredjedel av alla resor bokas on-line. Bokningen är bara en liten del i den service reseföretag ger sina kunder. Varannan flygbiljett för affärsresenärer bokas till exempel om och information om tider, reseplanering, ombokningar och betalningsservice är lika viktiga detaljer i relationen med kunderna.

Under 2000 utvecklade Nocom på uppdrag av flygbolaget Braathens en helt ny tjänst byggd på mobilt Internet, riktad till i första hand cirka 500 000 frekventa resenärer. Braathens är Norges största flygbolag och ingår i den världsomspännande KLM/Northwestern-alliansen, med avgångar från Sverige och Norge till 500 destinationer i 90 länder. Med Braathens e-pass reser kunderna biljettlöst – e-passet fungerar som biljett och resenären drar bara kortet i en kortläsare innan han går ombord. Via sin mobiltelefon eller bärbara dator får resenären direktinformation och kan själv kontrollera tider, planera sin resa och göra ombokningar om ett möte drar ut på tiden eller om resan hem kan ske snabbare än väntat. Kunden slipper köa i telefonen eller på flygplatsen när resplanerna ändras.

### **Lojalare kunder och effektiv försäljning**

Braathens nya mobila Internettjänst sparar tid och förklarar för kunderna. Kundnytta som ger flygbolaget en närmare relation med den viktigaste kundgruppen och ökar resenärernas lojalitet. Samtidigt vinner flygbolaget i effektivitet, genom enklare dokumentation och betalningsservice. En direktkanal till kunden innebär också

nya möjligheter till selekterade erbjudanden och kringtjänster.

Den tekniska lösningen bakom tjänsten bygger på samma logik och teknik som vår egenutvecklade plattform Mobilectrl, vilken innebar snabb utveckling och driftsättning – time to market.

### **Mobilt Internet även för hotellgäster**

I januari 2000 lanserade vi den första versionen av vår mobila Internettjänst för Scandic Hotels kunder. I menyn ingick rumsbokning, konto för frinätter, nöjes-weekendtips samt externa nyhetslänkar, väder och börsinformation. Scandic Hotels har 370 000 stamkunder, där tusentals ständigt är på resande fot och varje år bor mer än två månader på hotell. För att nå dem finns ofta bara en kanal – mobiltelefonen.

RYN2 →





## Arlanda Express

# Nya, snabba resetjänster skapas

Reseindustrin revolutioneras i det tysta, främst på distributionsidan. Företaget A-Train AB, som driver Arlanda Express, ligger långt framme när det gäller att överblicka de nya trenderna och tillgodogöra sig den snabba, tekniska utvecklingen. Under 2000 beslutade Arlanda Express att outsourca sin IT-funktion. Nocom Travelutions fick i uppdrag att upprätthålla den strategiska IT-funktionen och tjänsten som IT-chef inom Arlanda Express.

### **Föregångare som reseleverantör**

Varje vardag reser 10 000 affärsresenärer med Arlanda Express, till och från flygplatsen. Arlanda Express ser sin uppgift som en integrerad del av resekedjan. Resenären är i centrum och systemet byggs upp för att förenkla för kunden. Arlanda Express länkar ihop de olika resesystemen genom att till exempel ingå som en del i flygbiljet-

ten. Arlanda Express är ett av världens mest kostnads-effektiva företag i sin nisch. Därför var det oerhört viktigt för Arlanda Express att hitta en partner med djup kunskap inom reseindustrin förenat med spetskompetens inom den nya tekniken.

### **Nya mobila distributionslösningar**

Arlanda Express var tidigt öppna för den mobila teknikens möjligheter och den används inom företaget för att effektivisera kommunikationen mellan medarbetarna, där 80 procent av personalen oftast befinner sig på uppdrag utanför kontoret.

Under 2000 har Nocom genomfört strategisk planering och en förstudie av utvecklingsmöjligheterna för Arlanda Express att använda mobila distributionslösningar för resenärerna. Att kunna köpa sin biljett via



mobiltelefonen redan i taxin på väg till stationen kommer att underlätta ytterligare för stressade affärsmän och avlasta fasta försäljningsställen, som idag kan vara hårt belastade under vissa tider.

Frekventa affärsresenärer har så gott som alla en mobiltelefon i fickan och de är tidiga användare av ny teknik. Mobila lösningar, som komplement till de fasta försäljningsställen, innebär en ökad servicenivå vid korta, snabba dagsresor. Arlanda Express kommer att bli föregångare även här.

#### **Nocoms branschkunskap avgjorde**

Nocom Travelutions bar tidigare namnet Nocom Mobile Commerce Solutions, och har i början av 2001 kompletterats med förvärvet av Aerohosting, managementkonsulter inom rese- och transportindustrin. Många av våra

medarbetare kommer från ledande positioner inom reseindustrin och har ingående kunskaper om reseindustrins hela värdekedja, kundbeteende och kundbehov. Allt från det internationella bokningssystemet Amadeus och SMART till leverantörssidan med tjänster inom biluthyrningsföretag och flygbolag. En kompetens som är unik och ger oss ett försprång i förståelsen av industrin och utvecklingen av mobila Internettjänster. Kunskap som inneburit att vi valts som strategisk partner på lång sikt av Arlanda Express, för analyser och konceptutveckling av befintliga och nya tjänster.



# E-handel som ökar kundens lojalitet

Det är fem gånger så billigt att sälja en vara eller tjänst till en befintlig kund som att bearbeta en ny. Personlig service är därför lika viktigt på ett företags webbsidor som i en butik eller på ett bankkontor. Men hur känner man igen besökarna, hur får man dem att känna sig hemma och att återkomma ofta?

Anonym e-handel förvandlas till personlig service med hjälp av innehållshantering och segmentering, en teknik som skapar individanpassade webbsidor. Ett exempel är den lösning Nocom Communications utvecklar tillsammans med FöreningsSparbanken.

## Kontroll och struktur på informationen

FöreningsSparbanken har ett stort utbud av tjänster för alla åldrar och livssituationer – försäkringar, lån, fonder, företags- och privatrådgivning, valuta- och aktiehandel. Målet är att utveckla ett system för innehållshantering, både på företags intranät och i kommunikationen över extranät och Internet, som lämnar rätt information till rätt besökare snabbast möjligt. Stora mängder information behöver hanteras snabbt och smidigt, och uppdateras i ett säkert system. Informationen ska vara aktuell och anpassad för mottagaren. Det ökar besökarnas intresse för att stanna kvar på webbplatsen. Transaktionerna blir fler och kundernas lojalitet större.

FöreningsSparbanken valde att bygga upp systemet kring plattformen StoryServer (V/5) från Vignette Inc, ett avancerat verktyg utvecklat för större företag och organisationer som vill fördjupa sin kundvård och sina

relationer över nätet. Som leverantör till denna produkt samt för experthjälp valdes Nocom.

Projektet inleddes i januari 2000 med en del av bankens intranät och byggdes under hösten ut för bankens lokala kontor och fristående banker. Under 2001 kommer FöreningsSparbanken att utöka systemet till koncernens webbsidor på Internet.

## Stor efterfrågan

Nocom är en av de ledande leverantörerna av V/5 (StoryServer) i Norden, med kunder som Volvo, SJ, Aftonbladet och Postens Torget. I november tecknades även ett avtal med en internationell kund, där uppdraget innebär utveckling och driftsättning av plattformar för e-handel i fem europeiska länder under våren 2001.

Utfors

# Bred lösning för bredbandsföretag

Just nu byggs ett 7 250 km långt bredbandsnät genom Sverige. Bakom utbyggnaden står Utfors Bredband AB, med målet att bli Nordens främsta nät-, tele- och dataoperatör. Med så hög expansionstakt lägger man stor vikt vid att välja tekniska system som klarar mycket stora användarantal och som är utvecklade för att kunna anpassas, växa och förändras. Nocom Communications fick uppdraget att utveckla Utfors e-postlösning för 75 000 användare.

## **Professionell plattform med stabilitet**

Nocoms uppdrag var att bygga en driftsäker plattform för e-post och katalogtjänster. Vi valde att bygga vår lösning kring standardkomponenter från Sun-Netscape-alliansen. E-post- och katalogstrukturen hanterar främst privata e-postkonton, men även e-postkonton för företag. Katalogstrukturen fungerar dessutom som central användaradministration för andra Internettjänster än e-post. Genom att centralisera alla användardata höjer man effektiviteten och ökar säkerheten.

Utfors beslut var ett strategiskt val. Man valde en professionell leverantör och en plattform som successivt kan byggas ut för tio gånger så många användare utan att förlora i stabilitet. En lösning som ger en bas för många kommande kommunikationstjänster och som gör det enkelt att lansera nya tjänster.

## **Konsultuppdragen växer**

Nocom erbjöd rätt kunskap och teknik samt ett långsiktigt åtagande som stödjer Utfors strategiska satsning på kvalitativa tjänster. Driftsäkerheten var också viktig, med lokal produktsupport och tillgång till expertgrupper. Plattformen driftsattes under år 2000. Samarbetet fortsätter under år 2001, nu inriktat på Utfors företagskunder.

Uppdraget för Utfors är ett exempel på hur vi ger våra kunder en komplett lösning, med produkter och support som bas och allt större tonvikt på konsulttjänster inom både affärsutveckling och teknisk rådgivning.







SkandiaBanken

## En mobil Internetbank – utan Internet

Kan man sitta på en fjälltopp eller i segelbåten och kontrollera sitt saldo eller genomföra ett aktieköp? Det var en fråga som sysselsatt SkandiaBankens produktutvecklare under lång tid, när man såg sig om efter tekniska lösningar för mobila banktjänster. Man hade redan funnits som Internetbank under fyra års tid och sökte nu nya vägar att utöka sin service till de 360 000 svenska och norska kunderna.

Problemet var säkerheten. SkandiaBanken sökte samarbetspartners både i Sverige och utomlands utan att hitta någon som kunde lösa säkerhetsfrågan, tills de sommaren 2000 fick kontakt med Nocom.

### **Transaktionssäkerhet och snabbhet avgjorde**

Vi presenterade en lösning byggd på förbindelse mellan banken och serverna i vår datahall, en helt sluten kedja från kundens mobiltelefon till banksystemet och tillbaka till mobiltelefonen. En så kallad certifikattjänst, utan de risker det innebär att gå via en portal på Internet.

När kunden anmäler sig på SkandiaBankens hemsida ställs telefonen automatiskt in via ett konfigurerings-SMS från Nocom. Kunden kan sedan när som helst – och var som helst – uträtta sina bankärenden via sin mobiltelefon. När kunden knappat in sin bankkod för



Internetbanken utnyttjar telefonen en säkerhetsuppkoppling via certifikat varje gång den kopplar till tjänsten.

Att vara först på marknaden med en ny tjänst innebär stora konkurrensfördelar och ökar varumärkets värde. Tekniken testades endast sex dagar efter att projektet presenterats och knappt två veckor senare kunde banken erbjuda kunderna den nya tjänsten på sin hemsida. Inom sex veckor hade 1 500 kunder registrerat sig som användare och cirka 200 inloggningar genomfördes per dag. Nocom står för drift, underhåll och support av systemet.

#### **Prisbelönt lösning**

Nocoms drifttjänst WAP Direct, är specialanpassad för finanskunder som ställer ytterst höga krav på säkerhet och sekretess. Under året fick vi bland annat i uppdrag att skraddarsy en lösning för SEB Enskilda Bankens viktigaste aktiekunder, där de fick tillgång till aktuell börsinformation och möjlighet till aktiehandel genom bankens nya mobila Internettjänst. I november 2000 prisbelönades WAP Direct internationellt.

STÅ

anställda

# Personal med spetskompetens

Människor som trivs gör ett bra arbete och de stannar gärna kvar och utvecklas inom företaget i stället för att ta kunskapen med sig någon annanstans. Trivsel är därför en stor konkurrensfördel, förutom att den höjer livskvaliteten för medarbetarna. För Nocom är det lika självklart att satsa på personalfrågor som att satsa på teknikutveckling eller marknadsföring.

## Antalet anställda har ökat

Nocom hade 241 (146) anställda 2000-12-31. Den stora ökningen, 65 procent, beror dels på våra förvärv, dels på vår satsning på branschriktad kompetens och vårt ökade utbud av konsulttjänster. Förvärven och vår långsiktiga strategi har även inneburit att vi i vissa fall tillfört ny, kompletterande kompetens. Personalomsättningen under året uppgick till 25 procent. Nivån på personalomsättningen har påverkats dels av den relativt höga rörligheten bland anställda inom branschen, dels av vår medvetna satsning på strategiska kompetensområden.

Våra anställda finns inom många olika yrkeskategorier, från rena tekniker till affärsutvecklare och marknads-kommunikatörer. Det skapar en intressant "korsbefruktnings", där människor med erfarenheter från olika områden möts och drar nytta av varandras kunskaper. Något som också kommer våra kunder tillgodo.

Omsättningen inom tjänsteverksamheten har ökat under året och det avspeglar sig bland våra anställda. Idag finns 90 konsulter i koncernen.

Utbildningsnivån är genomgående hög – 70 procent har högskoleutbildning eller annan eftergymnasial utbildning. Erfarenhet har hög prioritet vid rekrytering av personal och medelåldern inom Nocom är 32 år.

## Aktiv rekrytering och kompetensutveckling

Rätt medarbetare är en förutsättning för framgång. Nocom arbetar aktivt och medvetet med rekryteringsfrågor och utnyttjar olika vägar som headhunters, rekryteringssajter, annonsering och mässor samt rekryteringsbonus för anställda.

Under år 2000 lade vi grunden för vår Human Resources-satsning. Vi anställde tre beteendevetare som ansvarar för personalfrågor, kompetensutveckling och rekrytering inom företaget.

## Ledarskaps- och produktutbildningar

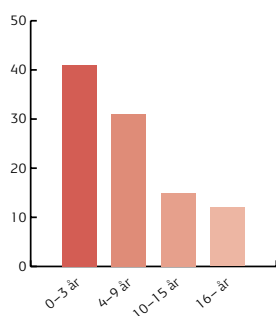
Nocom's affärsanda ska genomsyra hela företaget och chefernas roll i detta är viktig. Under året som gått har vi genomfört ledarskapsutbildningar på olika nivåer. Våra konsulter har genomgått produktutbildningar och alla nyanställda erbjuds en tvådagars introduktionsutbildning. Under 2001 kommer satsningen på vidareutbildning att bli ännu starkare.

## Delägarskap för anställda

Precis som vi arbetar för långsiktiga relationer med våra kunder vill vi föra en personalpolitik som gör att våra medarbetare gärna stannar och vidareutvecklas inom och med vårt företag. Marknadsmässiga lönenivåer, utbildningsmöjligheter, pensionsfrågor och friskvård är därför frågor vi lägger stor vikt vid. För att fördjupa engagemang och samhörighetskänsla ytterligare valde vi att erbjuda våra anställda delägarskap i form av optionsprogram under 2000.

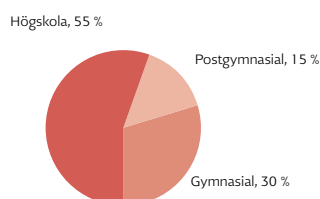
Branscherfarenhet i procent, 2000-12-31

Nästan en tredjedel av Nocom's medarbetare har minst tio års erfarenhet i branschen. Genomsnittet i företaget är sju år.



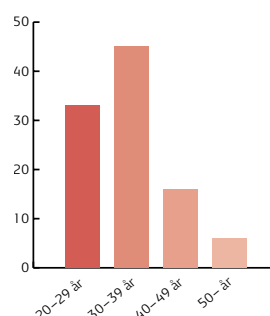
Personalens utbildningsnivå i procent, 2000-12-31

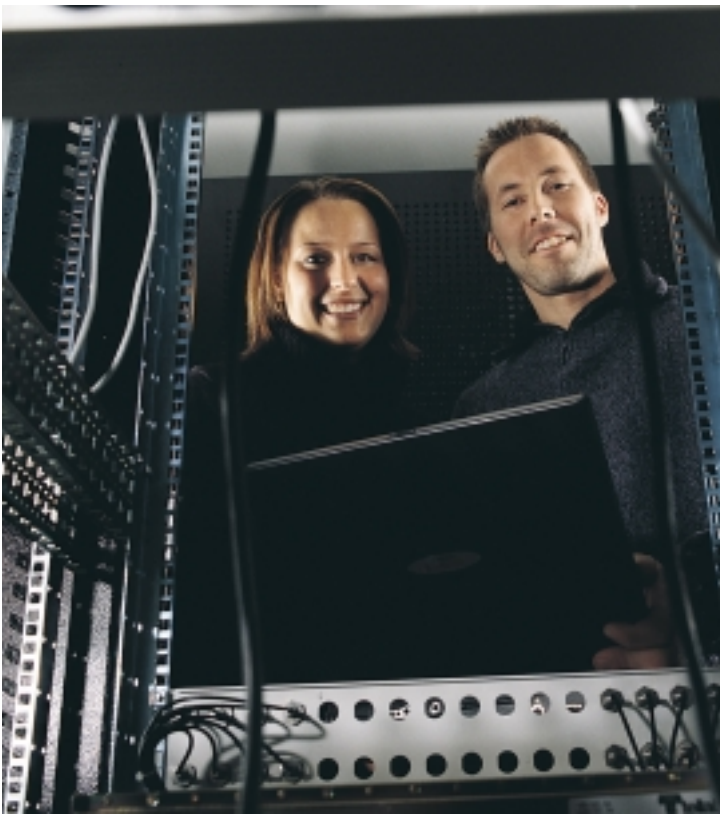
70 procent av Nocom's medarbetare har högskoleutbildning eller annan eftergymnasial utbildning.



Åldersstruktur i procent, 2000-12-31

Den genomsnittliga Nocommedarbetaren är 32 år.





En av årets största investeringar gällde Nocoms nya etablering i Stockholm, med kontorslokaler och en mycket avancerad driftmiljö. Ett exempel på vår ambition att etablera oss nära våra kunder. Silvia Pamhagen och Dennis Älvenstrand. (Ovan)

Nocom har under flera år hjälpt Posten under utvecklingen av handelsplatsen Torget, som i dag har cirka 200 000 besökare per dygn. Uppdraget har omfattat systemarkitektur och systemutveckling. För närvarande fungerar vi som rådgivare i deras utveckling och design av nya Torget, med StoryServer som plattform. Thomas Lantz, affärsansvarig Content Management och Anders Vallenfjord, försäljningsansvarig. (Ovan t. h.)

Tradevisions levererade sitt logistiksystem LogiMan till det amerikanska kurirföretaget Sterling Courier. Systemet är ett avancerat Internetverktyg för supply chain management med godsövervakning i realtid ned på kollinivå. I systemet ingår även en Internetbaserad speditors- och flygmodul. Tobias Grundel, support. (Nedan t. h.)

Nocom levererar produkter och tjänster för värddatoråtkomst till Ikeas standardplattform. Avtalet omfattar även underhåll och support och gäller för användning i Ikeas organisation runt om i världen. Martin Forslund, produktchef och Magnus Gustafsson, supportansvarig. (Stora bilden)





Nocom levererade tekniska lösningar för dokumenthantering av Lantmäteriverkets ritningsarkiv, Gävle. Tommy Olsson, programvaruexpert, Mella Köjs, helpdesk-manager och Per Backteman, affärsutvecklare. (Stora bilden)

Vid slutet av år 2000 ingick Nocom ett större internationellt avtal avseende expert-tjänster och utbildning inom content management och leverans av e-business-plattform. Vi har en ledande position i utvecklingen av systemet, som driftsätts i ett flertal europeiska länder våren 2001. Heléne Nordgren, utbildningsansvarig, och Peter Trajkovski, säljansvarig. (Nedan t.v.)

Nocoms mål är att skapa långsiktiga goda kundrelationer. Länsförsäkringar Wasa, som varit vår kund sedan 1996, är ett bland många exempel på det. Här har vi bland annat levererat lösningar för värddatorätkomst. Mats Bengtsson, säljansvarig. (Nedan i mitten)







Hera har sedan 1993 haft SSAB Tunnlåt som en av sina viktigaste kunder. Under de tre senaste åren har vi producerat Prelaq Skolan med syftet att öka byggbranschens kunskaper om färgbelagd plåt. Prelaq Skolan finns både som brevskola och på Internet ([www.prelaq.com](http://www.prelaq.com)). Antalet deltagare har ökat från 4 000 till 8 000. Per Olof Alm, copywriter, Elisabeth Lindhé, projektledare, Michel Östlund, art director. (Ovan)

242

000

omsättning

000

# Nocoms aktie

Nocom B-aktie är sedan januari 1999 noterad på Stockholms Fondbörs O-lista. Aktiekursen, justerad för under året genomförd fondemission, har under år 2000 varierat mellan 8 SEK som lägst och 118 SEK som högst. Kursen den 31 december var 10,50 kr. Nocoms börsvärde uppgick 2000-12-31 till 280 MSEK.

Antalet aktieägare i Nocom uppgick 2000-12-31 till 6.407 (3.387). Av dessa har knappt 150 fler än 10.000 aktier vardera. Utländska placerares innehav uppgår till drygt 27 procent av aktiekapitalet och drygt 12 procent av rösterna.

## Aktiefakta

Nocoms aktiekapital uppgår till 26.651.380 SEK fördelat på 26.651.380 aktier, envar à nominellt 1 SEK, varav 3.718.130 aktier av serie A och 22.933.250 aktier av serie B. Samtliga aktier äger lika rätt i bolagets tillgångar och vinst. Aktie av serie A berättigar till tio röster vid bolagsstämma och aktier av serie B berättigar till en röst vid bolagsstämma. Vid bolagsstämma får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädna aktier utan begränsning i röstetalet.

## Nyemissioner

Nocom genomförde i februari en nyemission som tillförde bolaget cirka 230 MSEK efter emissionskostnader.

I samband med att anställda löste in teckningsoptioner i februari och augusti, nyemitterades 1.500 (300 före fondemission) respektive 5.500 aktier. Förvärvet av Hera AB och Cyberink Information Systems AB skedde genom nyemissioner.

## Fondemission

Vid ordinarie bolagsstämma den 11 april 2000 beslutades att genom fondemission öka bolagets aktiekapital. Beslutet innebär att för en aktie i Nocom har ytterligare fyra aktier erhållits.

## Teckningsoptioner

Utestående optionsprogram per 31 december 2000 framgår av tabellen på sidan 45.

## Bemyndigande

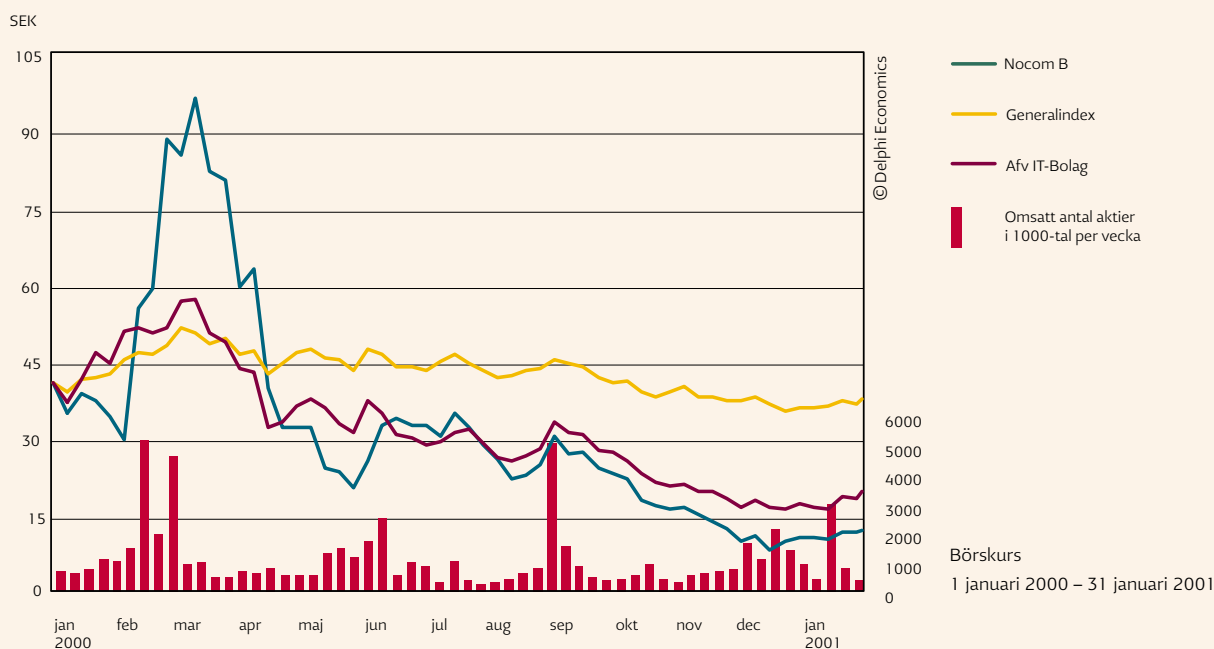
Vid den ordinarie bolagsstämman den 11 april bemyndigades styrelsen att, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, under tiden intill nästa ordinarie bolagsstämma, fatta beslut om nyemission av högst 2.500.000 aktier av serie B efter genomförd fondemission. Detta i syfte att dels öka handlingsfriheten vid förvärv av företag och rörelser, dels kunna införskaffa kapital till bolaget genom riktade emissioner på kapitalmarknaden. Tidigare bemyndigande upphävdes samtidigt.

Av bemyndigandet har 609.624 aktier utnyttjats vid förvärvet av Cyberink Information Systems AB samt 1.000.000 aktier vid förvärvet av Aerohosting AB i februari 2001.

## Utdelning

Styrelsens utdelningspolitik är att utdelningen ska uppgå till cirka 30 procent av resultatet efter skatt.

För verksamhetsåret 2000 föreslår styrelsen att utdelning ej lämnas.



## Aktiekapitalets utveckling<sup>1</sup>

År	Transaktioner	Nominellt belopp	Ökning antal aktier	Totalt antal aktier	Ökning aktiekapital	Totalt aktiekapital
1990	Bolaget bildades	100	500	500	50.000	50.000
1993	Split 100:1	1	49.500	50.000	-	50.000
1994	Fondemission 9:1	1	450.000	500.000	450.000	500.000
1996	Fondemission 5:1	1	2.500.000	3.000.000	2.500.000	3.000.000
1996	Nyemission	1	129.600	3.129.600	129.600	3.129.600
1997	Nyemission	1	220.920	3.350.520	220.920	3.350.520
1998	Nyemission	1	940.000	4.290.520	940.000	4.290.520
1999	Nyemission/konvertering	1	31.200	4.321.720	31.200	4.321.720
1999	Nyemission	1	271.456	4.593.176	271.456	4.593.176
2000	Nyemission	1	540.000	5.133.176	540.000	5.133.176
2000	Nyemission	1	300	5.133.476	300	5.133.476
2000	Nyemission	1	195.700	5.329.176	195.700	5.329.176
2000	Fondemission 4:1	1	21.316.704	26.645.880	21.316.704	26.645.880
2000	Nyemission	1	5.500	26.651.380	5.500	26.651.380

1) Verksamheten startade 1985 och drevs fram till februari 1998 i Nocom Nordic Communication AB, varefter det genom fusion uppgått i Nocom AB. Det idag rörelsedrivande bolaget startades 1990.

## Förändring av antal aktier år 2000

	A-aktier	B-aktier	Totalt
Antal aktier 2000-01-01	943.626	3.649.550	4.593.176
Nyemission, februari		540.000	
Nyemission, februari		300	
Nyemission, mars		195.700	
Fondemission 4:1, maj	3.774.504	17.542.200	
Omvandling av aktier, juli	-1.000.000	1.000.000	
Nyemission, augusti		5.500	
<b>Antal aktier 2000-12-31</b>	<b>3.718.130</b>	<b>22.933.250</b>	<b>26.651.380</b>
Riktad nyemission Cyberink-förvärv, ej registrerad hos PRV		609.624	
<b>Antal aktier</b>	<b>3.718.130</b>	<b>23.542.874</b>	<b>27.261.004</b>

## Aktiefördelning 2000-12-31

	Antal aktier	Andel av antal aktier, %	Antal aktieägare	Andel av antal aktieägare, %
1-1.000	2.035.917	7,6	4.605	71,9
1.001-10.000	5.223.879	19,6	1.656	25,9
10.001-50.000	2.267.533	8,5	104	1,6
50.001-100.000	1.387.383	5,2	20	0,3
100.001-	15.736.668	59,1	22	0,3
<b>Summa</b>	<b>26.651.380</b>	<b>100,0</b>	<b>6.407</b>	<b>100,0</b>

## Aktieägare 2000-12-31

	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Totalt antal aktier	Totalt antal röster	Andel kapital, %	Andel röster, %
Anders Jonson <sup>1</sup>	3.718.130	3.218.806	6.936.936	40.400.106	26,0	67,2
Clearstream Banking S.A.	-	1.946.370	1.946.370	1.946.370	7,3	3,2
Euroclear Bank	-	1.031.850	1.031.850	1.031.850	3,9	1,7
Michel Östlund	-	978.500	978.500	978.500	3,7	1,6
Livförsäkringsbolaget Skandia	-	761.050	761.050	761.050	2,9	1,3
Merrill Lynch Intl	-	668.450	668.450	668.450	2,5	1,1
Credit Industriel et Commerciale	-	518.200	518.200	518.200	1,9	0,9
Fidelity FD-Euro. Small Comp	-	338.500	338.500	338.500	1,3	0,6
Mindo AB	-	306.900	306.900	306.900	1,1	0,5
Niclas Sahlgren	-	293.689	293.689	293.689	1,1	0,5
Övriga	-	12.870.935	12.870.935	12.870.935	48,3	21,4
<b>Summa</b>	<b>3.718.130</b>	<b>22.933.250</b>	<b>26.651.380</b>	<b>60.114.550</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

1) Innehav inkl familj. Aktielån 609.624 aktier av serie B. Utställda köpoptioner avseende 925.000 B-aktier.

## Teckningsoptioner

Optionsprogram	Tillgängliga teckningsoptioner	Förvärvade tecknings- optioner	Påkallade optioner	Förvärvade, ej påkallade, teckningsoptioner 2000-12-31	Lösenpris/ option	Påkallande av option, tidsspann
1999/2003	1.250.000	394.000	7.000	387.000	47,60	2000-01-01- 2003-01-15
2000/2002	375.000	367.300	-	367.300	57,10	2002-03-01- 2002-04-30
2000/2003	375.000	359.000	-	359.000	69,32	2003-03-01- 2003-04-30

## Data per aktie<sup>1</sup>

	2000	1999	1998	1997	1996
Eget kapital per aktie, kr	10,95	2,92	2,63	0,75	0,58
Eget kapital per aktie justerat för fullt utnyttjande av utestående teckningsoptioner, SEK <sup>2</sup>	13,91	5,47	2,63	0,75	0,58
Antal aktier vid periodens slut, st	26.651.380	22.965.880	21.608.600	16.908.600	15.648.000
Antal aktier vid periodens slut justerad för fullt utnyttjande av utestående teckningsoptioner, st	28.644.380	24.215.880	21.608.600	16.908.600	15.648.000
Genomsnittligt antal aktier, st	25.881.505	22.287.240	17.024.490	16.278.300	15.324.000
Genomsnittligt antal aktier justerat för fullt utnyttjande av utestående teckningsoptioner, st	27.503.326	22.290.665	17.024.490	16.278.300	15.324.000
Resultat per aktie SEK, full skatt (beräknat på antal aktier vid periodens slut justerad för fullt utnyttjande av utestående teckningsoptioner)	-1,97	-0,04	0,39	-0,31	-0,40
Resultat per aktie SEK, full skatt (beräknat på genomsnittligt antal aktier justerad för fullt utnyttjande av utestående teckningsoptioner)	-2,05	-0,05	0,49	-0,32	-0,41

1) Baseras på proformaräkenskaper 1996-1997.

2) Justerat för fullt utnyttjande av utestående teckningsoptioner motsvarande 1.993.000 B-aktier, vilka vid full teckning ökar det egna kapitalet med 106,6 MSEK. Per 2000-12-31 har 1.113.300 optioner tecknats och ej påkallats, vilket ökar det egna kapitalet med 64,3 MSEK. Merparten av ej tecknade optioner härrör sig från optionsprogram i december 1999. Eget kapital per aktie, justerat för tecknade optioner, uppgår till 12,82 SEK.

# Fem år i sammandrag<sup>1</sup>

## Resultaträkningar

MSEK	2000	1999	1998	1997	1996
Nettoomsättning	242,0	187,3	158,4	208,4	183,3
Kostnader sålda varor och tjänster	-183,0	-122,5	-95,0	-131,4	-115,5
<b>Bruttoresultat</b>	<b>59,0</b>	<b>64,8</b>	<b>63,4</b>	<b>77,0</b>	<b>67,8</b>
Försäljnings- och administrationskostnader	-124,0	-63,8	-57,0	-80,2	-68,5
Utvecklingskostnader	-	-	-	-9,8	-4,4
Övriga intäkter	-	0,3	3,7	8,8	-
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-65,0</b>	<b>1,3</b>	<b>10,1</b>	<b>-4,2</b>	<b>-5,1</b>
Resultat från finansiella investeringar	4,1	0,5	0,1	-0,5	-0,7
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-60,9</b>	<b>1,8</b>	<b>10,2</b>	<b>-4,7</b>	<b>-5,8</b>
Skatt	0,0	-2,9	-1,9	-0,5	-0,5
Minoritetens andel av periodens resultat	4,5	-0,0	-	-	-
<b>Resultat</b>	<b>-56,4</b>	<b>-1,1</b>	<b>8,3</b>	<b>-5,2</b>	<b>-6,3</b>

## Balansräkningar

MSEK	001231	991231	981231	971231	961231
<b>TILLGÅNGAR</b>					
<b>Anläggningstillgångar</b>					
Immateriella anläggningstillgångar	105,1	25,9	0,2	1,0	1,6
Materiella anläggningstillgångar	49,7	25,7	4,1	4,5	8,6
Finansiella anläggningstillgångar	18,7	7,1	-	0,1	-
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>173,5</b>	<b>58,7</b>	<b>4,3</b>	<b>5,6</b>	<b>10,2</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>					
Varulager och pågående arbeten	3,9	5,2	3,9	4,8	3,3
Övriga omsättningstillgångar	26,6	14,1	3,2	2,8	3,8
Kundfordringar	102,2	66,4	46,4	82,3	48,7
Kortfristiga placeringar	27,7	-	35,0	-	-
Kassa och bank	91,1	12,3	14,7	6,8	1,4
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>251,5</b>	<b>98,0</b>	<b>103,2</b>	<b>96,7</b>	<b>57,2</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>425,0</b>	<b>156,7</b>	<b>107,5</b>	<b>102,3</b>	<b>67,4</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>					
<b>Summa eget kapital</b>	<b>291,7</b>	<b>67,1</b>	<b>56,8</b>	<b>12,7</b>	<b>9,1</b>
<b>Minoritetsintresse</b>	<b>15,3</b>	<b>0,9</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Avsättningar</b>					
Latent skatt	-	-	1,5	1,1	1,1
<b>Summa avsättningar</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1,5</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>
<b>Långfristiga skulder</b>					
Räntebärande skulder	7,0	10,4	-	5,7	11,1
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>7,0</b>	<b>10,4</b>	<b>-</b>	<b>5,7</b>	<b>11,1</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Leverantörsskulder	45,6	17,2	20,4	15,5	21,7
Räntebärande skulder	9,4	10,0	-	1,3	-
Övriga kortfristiga skulder	56,0	51,1	28,8	66,0	24,4
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>111,0</b>	<b>78,3</b>	<b>49,2</b>	<b>82,8</b>	<b>46,1</b>
<b>Summa eget kapital, avsättningar och skulder</b>	<b>425,0</b>	<b>156,7</b>	<b>107,5</b>	<b>102,3</b>	<b>67,4</b>

1) Proformaräkenskaper 1996–1997

Nocom har tidigare haft brutet räkenskapsår med bokslut den 31 augusti. Under 1997 ändrades räkenskapsåret till kalenderår, varvid räkenskapsåret 1996/97 förlängdes till att omfatta 16 månader. För att belysa Nocom's resultatutveckling och finansiella ställning per kalenderår har proformaräkenskaper upprättats för kalenderåren 1996-1997. Proformaräkenskaperna baseras på resultat- och balansräkningar för de i koncernen ingående bolagen och redovisas i enlighet med Årsredovisningslagen (1995:1554).

## Kassaflöden

MSEK	2000	1999	1998	1997	1996
Inbetalningar från kunder	207,5	162,7	199,4	184,6	171,1
Utbetalningar till leverantörer och anställda	-257,9	-173,2	-184,0	-179,0	-168,1
Erhållen ränta	4,8	1,2	0,5	0,2	0,8
Erlagd ränta	-1,5	-0,7	-0,5	-0,6	-1,5
Betald inkomstskatt	-0,1	-1,4	0,0	-1,0	-1,3
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-47,2</b>	<b>-11,4</b>	<b>15,4</b>	<b>4,2</b>	<b>1,0</b>
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-72,5</b>	<b>-28,3</b>	<b>-3,4</b>	<b>-2,1</b>	<b>-5,7</b>
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>226,2</b>	<b>2,3</b>	<b>30,9</b>	<b>3,3</b>	<b>5,5</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>106,5</b>	<b>-37,4</b>	<b>42,9</b>	<b>5,4</b>	<b>0,8</b>

## Nyckeltal<sup>1</sup>

	2000	1999	1998	1997	1996
Bruttomarginal, %	neg	4,4	8,7	0,2	neg
Rörelsemarginal, %	neg	0,7	6,4	neg	neg
Vinstmarginal, %	neg	1,0	6,5	neg	neg
Soliditet, %	72,2	43,4	52,8	12,5	13,5
Räntabilitet på eget kapital, %	neg	neg	47,0	neg	neg
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	neg	3,5	28,8	neg	neg
Räntetäckningsgrad, ggr	neg	3,7	25,7	neg	neg
Sysselsatt kapital, MSEK	308,1	87,6	56,8	19,7	20,3
Netto räntebärande skulder <sup>2</sup> , MSEK	-102,4	8,2	-49,7	0,2	9,7
Nettoskuldsättningsgrad <sup>2</sup> , ggr	-0,35	0,12	0,88	0,02	1,07
Antalet anställda vid periodens utgång, st	241	146	97	101	123
Antalet anställda medeltal, st	194	118	96	127	114
Omsättning per anställd, MSEK	1,2	1,6	1,7	1,6	1,6
Förädlingsvärde per anställd, MSEK	0,23	0,65	0,64	0,44	0,34

1) I enlighet med Sveriges Finansanalytikers Förenings definitioner. Vid beräkningarna har hänsyn tagits till tidpunkt för emissionslikvid.

2) Ett negativt värde innebär att räntebärande tillgångar överstiger räntebärande skulder.

## Definitioner

**Bruttomarginal:** Rörelseresultat före avskrivningar i procent av omsättningen.

**Eget kapital:** Redovisat eget kapital inklusive 72 procent av obeskattade reserver.

**Eget kapital per aktie:** Eget kapital dividerat med antal aktier vid periodens slut.

**Förädlingsvärde per anställd:** Resultat efter avskrivningar plus arbetskraftskostnader dividerat med genomsnittligt antal anställda. Arbetskraftskostnader beräknas som lönekostnader med tillägg för 50 procent schablon för sociala avgifter mm.

**Netto räntebärande skulder:** Räntebärande skulder minskat med räntebärande tillgångar.

**Nettoskuldsättningsgrad:** Netto räntebärande skulder dividerat med eget kapital

**Räntabilitet på eget kapital:** Resultat efter finansiella poster minskad med full skatt i procent av genomsnittligt justerat eget kapital.

**Räntabilitet på sysselsatt kapital:** Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

**Räntabilitet på totalt kapital:** Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader i procent av genomsnittligt totalt kapital.

**Räntetäckningsgrad:** Resultat efter finansiella poster ökat med finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

**Rörelsemarginal:** Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av omsättningen.

**Soliditet:** Eget kapital i procent av balansomslutningen.

**Sysselsatt kapital:** Balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder.

**Vinstmarginal:** Resultat efter finansiella poster i procent av omsättningen.

**Vinst per aktie:** Resultat efter finansiella poster minskad med full skatt i procent av antalet aktier. Vinst per aktie redovisas dels på antalet aktier vid periodens slut dels på genomsnittligt antal aktier.

## Kommentarer till fem år i sammandrag

### Intäkter

Koncernens intäkter har under femårsperioden ökat och uppgick för år 2000 till 242 MSEK.

Perioden kan delas in i två skeden, åren 1996–1998 präglas av en renodling och fokusering inom programvaruverksamheten. Avyttringar av delar av verksamheten genomfördes. I december 1998 och i februari 2000 genomfördes två nyemissioner som tillförde koncernen 35 respektive 230 MSEK. Dessa nyemissioner lade grunden för den expansion som skett i skede två, åren 1999–2000. Under denna period har koncernens intäkter ökat med drygt 50 procent. Expansionen har i huvudsak skett genom förvärv men även en viss organisk tillväxt har skett.

Omsättning och expansion fördelat på rörelsegrenar framgår av nedanstående tabell.

### Omsättning

MSEK	2000	1999	1998	1997	1996
Programvaruverksamheten <sup>1)</sup>	169,9	169,5	158,4	208,4	183,3
Konsultverksamheten	51,5	8,5	-	-	-
Driftstjänsteverksamheten	20,6	9,3	-	-	-
<b>Summa</b>	<b>242,0</b>	<b>187,3</b>	<b>158,4</b>	<b>208,4</b>	<b>183,3</b>

1) inkluderar programvaror, support, programunderhåll och specialiststöd.

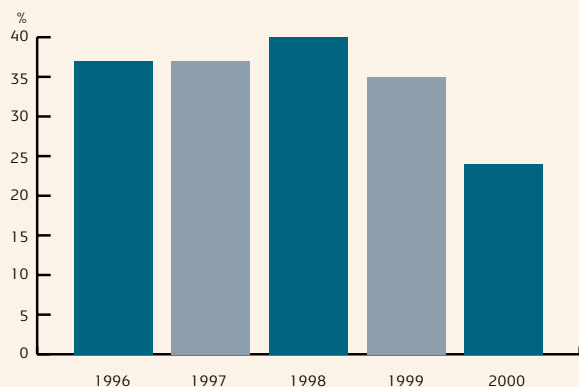
### Kostnader

Kostnaden för sålda varor och tjänster har under femårsperioden ökat från drygt 60 procent till att för år 2000 uppgå till 75 procent av nettoomsättningen. Förklaringen till ökningen ligger dels i att koncernen tillförts konsultverksamhet med personalkostnad som dominerande kostnadslag dels att under år 2000 har betydande investeringar i teknik, marknad och organisation belastat resultatet.

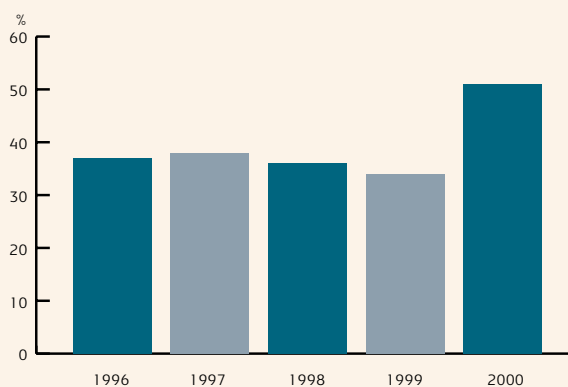
Försäljnings- och administrationskostnaderna har under femårsperioden ökat från dryga 35 procent till dryga 50 procent av nettoomsättningen. Ökningen kan även här till viss del förklaras av den investering som skett i teknik, marknad och organisation. Under år 2000 har resultatet dessutom belastats med en för Nocom historiskt sett betydande kundförlust, huvudsakligen knutet till ett kundprojekt.

Utvecklingskostnaderna redovisas sedan fjärde kvartalet 1997 som kostnad för sålda varor och tjänster.

Bruttoresultat i procent av nettoomsättningen



Försäljnings- och administrationskostnader i procent av nettoomsättningen





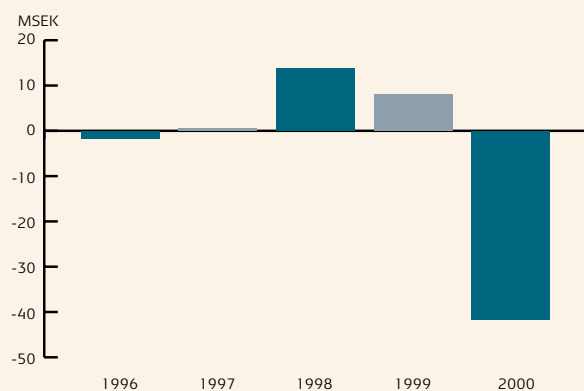
## Rörelseresultat

Rörelseresultatet före avskrivningar har under femårsperioden växlat mellan 13,8 MSEK till -41,6 MSEK för år 2000. Effekten av den renodling och fokusering av verksamheten som skedde under åren 1996–1998 återspeglas även i resultatet. Rörelseresultatet för år 2000 har belastats med 36 MSEK avseende strukturella investeringar i teknik, marknad och organisation samt 9 MSEK avseende kundförluster.

### Rörelseresultat fördelat på rörelsegränar

MSEK	2000	1999	1998	1997	1996
Programvaruverksamheten	7,3	31,8	25,9	6,1	10,6
Konsultverksamheten	-15,4	0,2	-	-	-
Driftstjänsteverksamheten	-1,2	-3,5	-	-	-
Koncerngemensamt	-32,3	-20,7	-15,8	-14,4	-12,3
<b>Rörelseresultat före avskrivningar och tilläggsköpeskilling</b>	<b>-41,6</b>	<b>7,8</b>	<b>10,1</b>	<b>-8,3</b>	<b>-1,7</b>
Tilläggsköpeskilling	-	0,3	3,7	8,8	-
<b>Rörelseresultat före avskrivningar</b>	<b>-41,6</b>	<b>8,1</b>	<b>13,8</b>	<b>0,5</b>	<b>-1,7</b>
Avskrivningar materiella tillgångar	-15,3	-5,4	-3,4	-4,1	-3,0
Avskrivningar immateriella tillgångar	-8,1	-1,4	-0,3	-0,6	-0,4
Resultat från finansiella investeringar	4,1	0,5	0,1	-0,5	-0,7
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-60,9</b>	<b>1,8</b>	<b>10,2</b>	<b>-4,7</b>	<b>-5,8</b>

Rörelseresultat före avskrivningar



## Balansomslutning

Balansräkningen utgör en ögonblicksbild av ett företags samlade tillgångar, skulder och eget kapital vid ett visst datum. Nocoms balansräkning har olika utseende över året, främst vad gäller bindning i kundfordringar och leverantörsskulder.

Balansomslutningen har under femårsperioden ökat från 67 till 425 MSEK.

Ökningen på tillgångssidan ligger främst i posterna immateriella anläggningstillgångar, kundfordringar och likvida medel.

Soliditeten har under perioden ökat från 13 till 72 procent.

## Kassaflöden

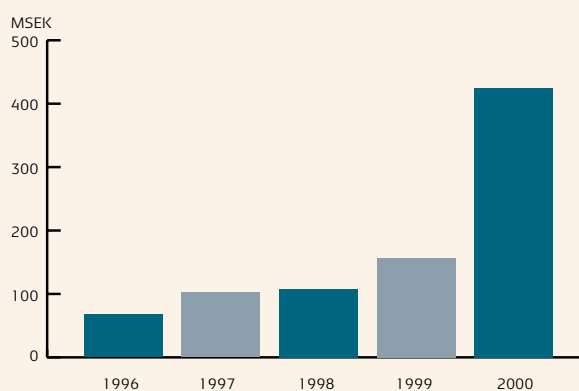
Kassaflödet från den löpande verksamheten följer i stort koncernens rörelseresultat före avskrivningar. Expansionen under åren 1999–2000 har dock inneburit att koncernen bundit mer kapital i den löpande verksamheten. Säsongsvariationer och tillfälliga händelser påverkar även kapitalbindningen.

Kassaflödet från investeringsverksamheten har i samband med expansionen under åren 1999–2000 försämrats påtagligt. Merparten av de investeringar som skett under denna period har skett i driftstjänsteverksamheten, i vilken en omstrukturering och flytt pågår. Genom flytten, som beräknas vara genomförd under våren 2001, ges väsentligt bättre förutsättningar för en expansion av driftstjänsteverksamheten.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten speglar i stort de nyemissioner som skett under år 1998 och 2000.

Koncernen tillfördes dessa år 35 respektive 230 MSEK efter noterings- och emissionskostnader.

Balansomslutning



# Förvaltningsberättelse

för Nocom AB (publ) organisationsnummer 556400-7200

## **Förstärkt kunderbjudande, expansion och internationella affärer**

Nocom hjälper sina kunder att göra information mer tillgänglig med hjälp av IT-lösningar och mobila tillämpningar. Nocom erbjuder konsulttjänster inom strategi, marknadskommunikation och IT samt programvarulicenser och tjänster såsom ASP-tjänster, managed hosting, support, expertstöd och utbildning. Genom detta kan Nocom ta ett helhetsansvar för de lösningar som levereras.

Nocom har under året förstärkt erbjudandet till kunderna genom att öka såväl andelen tjänster som innehållet i dessa. Via ett antal förvärv har Nocom tillförts ny spetskompetens och genom dotterbolaget Tradevision, världsledande inom e-logistiklösningar, inlett en internationalisering med affärer i Europa, USA och Asien.

I Sverige har Nocom befäst sin framskjutna position avseende mobila extranätlösningar för företag, bland annat genom leveranser till ledande nordiska företag inom bank- och finanssektorn samt inom reseindustrin. Nocom har även flyttat fram positionerna på andra områden och vunnit flera affärer baserade på avancerade content management-lösningar.

## **Långsiktigt kundansvar**

Nocom har sedan starten 1985 levererat innovativa programvarulösningar till nordiska storföretag med export-/teknikriktning, tex Volvo, Ericsson, Telia, SAS, Pharmacia, Ikea och SEB. Dessa lösningar har i stor utsträckning bidragit till att säkra verksamhetskritiska system och att öka tillgängligheten av verksamhetskritisk information. Nocom tekniska ledstjärna har alltid varit att leverera lösningar baserade på öppna standarder, för att därigenom framtidssäkra kundernas investeringar. Nocom har också genom fleråriga underhållsavtal med ett större antal nordiska storföretag alltid tagit ett långsiktigt kundansvar. Detta långsiktiga kundansvar är en stor tillgång och ett fundament för Nocom framtida utveckling.

## **Nocoms marknad**

Internet och den nya mobila tekniken ger nya affärsmöjligheter för Nocoms kunder. Ett företags förmåga att kommunicera med kunder, leverantörer och partners via sina IT-system är ofta avgörande för dess konkurrenskraft. Utvecklingen av IT-processerna har blivit en integrerad del av de flesta företags affärs- och organisationsutveckling. Informationsflödena kan och måste förändras

och kundorienteras. Tidigare kunde bara affärskritisk information nås av företagets egen personal från fasta terminaler inom företaget eget nätverk. Numera kan denna information, genom extranätlösningar, nås av kunder och partners via Internet och mobila terminaler. Att förstå kundernas behov, såväl som de möjligheter som tekniken och den underliggande IT-infrastrukturen ger, för utvecklingen av affärerna och relationerna med de viktiga kunderna, är av vital betydelse.

Nya affärsmöjligheter uppstår i kopplingen mellan informationsflöden och varuflöden. Att ha kontroll över flödet av varor i logistikprocessen, genom att ha information i realtid om varuflödet, är av största betydelse för alla export- och importriktade företag. Logistik och supply chain management har sedan många år varit centrala frågor för aktörerna i det globala varuflödet, där just-in-time och time-definite är nyckelorden. Internet och de framväxande trådlösa teknikerna erbjuder stora möjligheter att på kostnadseffektiva sätt vidareutveckla affärs- och kontrollmöjligheterna i logistikprocessen.

Även i kopplingen mellan informationsflöden och den allt mer rörlige kunden/affärsresenären uppstår nya affärsmöjligheter. Globaliseringen av affärslivet ger ett ökat affärsresande. Kunder, leverantörer och partners finns inte längre bara i den omedelbara närheten eller ens i landet. Genom detta ökar betydelsen av effektiva affärsreseprocesser för alla inblandade aktörer. Det stora genomslaget för mobiltelefoner och andra trådlösa enheter ger reseindustrin nya möjligheter. Att kunna erbjuda tjänster till sina intressenter med trådlösa enheter kommer att vara oerhört betydelsefullt för de flesta företag, men särskilt för de företag inom reseindustrin som vill öka sin konkurrenskraft.

Nocom har under året investerat kraftigt i kompetensuppbyggnad samt infrastruktur för mobilt Internet. Bland annat har en egen plattform för mobila intranät/extranätjänster, MobileCtrl™, tagits fram. Nocom är därmed väl rustat inför den marknadstillväxt av mobila tjänster som bedöms ske de närmaste åren.

Nocom har, tillsammans med Europolitan, tagit fram och introducerat WAP Direct®, en snabb och säker driftstjänst för mobila tillämpningar och den tredje oktober 2000 bildades det gemensamma bolaget, Mobile Relations, för marknadsföring och försäljning av mobila Internettjänster för företag. I Mobile Relations kombineras mobiloperatören Europolitans alla resurser med Nocoms kunskap om hur man bygger effektiva intranät- och extranätlösningar.

Under året har en stor verksamhetskunskap rörande reseindustrin tillförts Nocom dels genom dotterbolaget Nocom Mobile Commerce Solutions AB dels genom förvärvet i februari 2001 av Aerohosting AB samt rörande transport/logistikbranchen genom dotterbolaget Tradevision AB.

Mot denna bakgrund – med de betydande investeringar som genomförts under året och med djup teknisk kunskap och långsiktigt kundansvar – står Nocom väl rustat med en intressant tjänste- och produktplattform för att tillvarata de ovan beskrivna framtida affärsmöjligheterna inom expansiva branscher.

### Nyemission och investeringar

I februari 2000 genomfördes en riktad nyemission till internationella och svenska institutioner. Denna tillförde bolaget 230 MSEK efter emissionskostnader. Baserat på denna nyemission har ovan nämnda förvärv och strukturella investeringar i teknik, kompetensuppbyggnad, marknad och organisation genomförts. Satsningar inom mobila lösningar och e-logistik har prioriterats. Dessa investeringar har till övervägande del belastat Nocom's resultat.

### Starka partnerskap

Under året har Nocom förstärkt eller etablerat flera viktiga partnerskap. Tre av dessa kan särskilt framhållas; Samarbetet med Nokia på den mobila sidan, partnerskapet med Europolitan genom den gemensamma bolaget Mobile Relations, där Nocom äger 49 procent och Europolitan 51 procent, samt partnerskapet med SAS i Tradevision, i vilket SAS behåller en 30-procentig ägarandel.

### Stora svängningar under 2000 för IT-företagen

Stora svängningar karakteriserade IT-branschen under 2000. Detta främst på finansmarknaden men även på orderläget generellt. Delvis var detta en effekt av kundföretagens reaktion på Y2K situationen året innan. Utvecklingen på IT-marknaden under året har för Nocom's del inneburit en svag utveckling under de tre första kvartalen med en viss återhämtning under det fjärde kvartalet. Nocom har med sina starka kundrelationer och finanser goda möjligheter att stärka sina positioner under kommande år.

### Moderbolaget

Moderbolagets omsättning för året uppgick till 56,1 (81,6) MSEK. Rörelseresultatet uppgick till -39,2 (-14,0) MSEK. Jämförelsetalen

för omsättning och rörelseresultat påverkas av den omstrukturering av verksamheten som genomfördes under det tredje kvartalet 1999.

Nocom har under år 2000 förvärvat följande företag:

- Hera AB. Förvärvet skedde genom en nyemission av 978,500 aktier, efter genomförd fondemission.
- Interactive-TM AB. Förvärvet skedde kontant med 10 MSEK.
- Cyberink Information Systems AB. Förvärvet skedde genom en nyemission av 609,624 aktier.
- 70 procent av Tradevision AB. Förvärvet skedde kontant med 12 MSEK. Nocom tillförde därefter bolaget 30 MSEK via nyemission.

Moderbolagets övriga investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till 11,6 msek, varav investeringen i det med Europolitan samägda bolaget MR Mobile Relations AB uppgick till 4,8 MSEK.

Nocom's B-aktie är sedan januari 1999 noterad på Stockholms Fondbörs O-lista. Aktiekursen, justerad för under året genomförd fondemission, har under år 2000 varierat mellan 8 SEK som lägst och 118 SEK som högst.

Kursen den 29 december var 10,50 kr. Nocom's börsvärde uppgick 2000-12-31 till 280 MSEK.

Tillgängliga likvida medel inklusive kortfristiga placeringar och outnyttjad del av checkräkningskredit uppgick 2000-12-31 till 87,3 (18,8) MSEK.

Antalet anställda i moderbolaget per 2000-12-31 uppgick till 58 (23) st.

Efterföljande uppgifter i förvaltningsberättelsen avser koncernen om inget annat anges.

### Kommentarer till resultaträkningar

#### Omsättning 2000

Koncernens intäkter ökade med 29 (17) procent under året och uppgick till 242,0 (187,3) MSEK. Intäktsökningen hänför sig i huvudsak till konsultverksamheten enligt nedanstående tabell.

#### Omsättning

MSEK	2000	1999
Programvaruverksamheten	169,9	169,5
Konsultverksamheten	51,5	8,5
Driftstjänstverksamheten	20,6	9,3
<b>Koncernen</b>	<b>242,0</b>	<b>187,3</b>

## Resultat 2000

Koncernens resultat har påverkats negativt av den svaga och turbulenta marknadssituationen under året. Resultatet belastas också av stora strukturella investeringar i teknik, marknad och organisation, cirka 36 MSEK, samt kundförluster om totalt 9 MSEK, varav 6 MSEK är knutet till ett enskilt kundprojekt.

### Rörelseresultat respektive resultat före skatt

MSEK	2000	1999
Programvaruverksamheten	7,3	32,1
Konsultverksamheten	-15,4	0,2
Driftstjänsteverksamheten	-1,2	-3,5
Koncerngemensamt	-32,3	-20,7
<b>Rörelseresultat före avskrivningar</b>	<b>-41,6</b>	<b>8,1</b>
Avskrivningar materiella tillgångar	-15,3	-5,4
Avskrivningar immateriella tillgångar	-8,1	-1,4
Resultat från finansiella investeringar	4,1	0,5
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-60,9</b>	<b>1,8</b>

### Programvaruverksamheten

Tradevision AB har konsoliderats från och med den 14 augusti 2000 och ingår i omsättningen med 15,8 MSEK och lämnar ett rörelseresultat före avskrivningar med -8,1 MSEK. Övrig programvaruverksamhet har under kvartal fyra återhämtat sig och redovisar ett rörelseresultat före avskrivningar, exklusive Tradevision, på 12,3 MSEK.

### Konsultverksamheten

Omsättningen har ökat markant under året. Dock har beläggningsgraden för konsulterna totalt sett under året varit för låg, även med hänsyn till att en inte oväsentlig del av tillgänglig konsulttid avsatts för strukturella investeringar. Den låga beläggningsgraden i kombination med en betydande kundförlust i fjärde kvartalet, rörande ett specifikt kundprojekt tynger årets resultat avsevärt.

### Driftstjänstverksamheten

Omsättningen ökade påtagligt under året. Såväl omsättning som resultat har påverkats negativt av den omstrukturering och flytt av verksamheten som pågår. Under fjärde kvartalet har dessutom flera så kallade dotcom-företags driftsavtal avslutats i förtid. Efter genomförd flytt av verksamheten ges väsentligt bättre förutsättningar för expansion av verksamheten.

### Koncerngemensamt

Som koncerngemensamma kostnader redovisas kostnader knutna till koncernens strategiska arbete kring expansion, affärsutveckling, koordinering och finansiering. De koncerngemensamma kostnaderna under året har påverkats av den höga investeringsnivån och den expansiva förvävsstrategin.

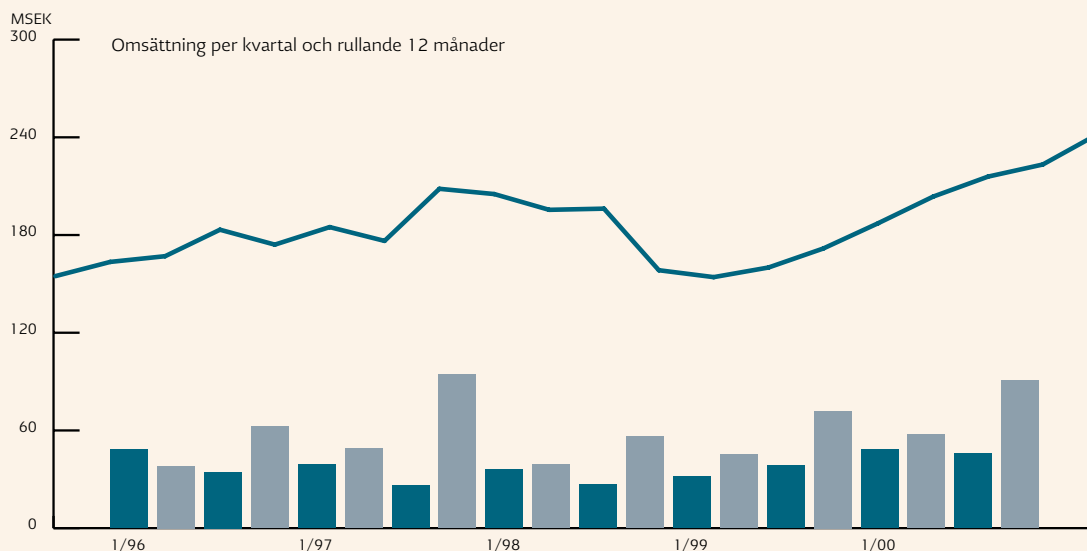
### Kommentarer till kassaflödesanalyser

Kassaflödet från den löpande verksamheten för 2000 var -47,2 (-11,4) MSEK. Det för år 2000 försämrade kassaflödes förklarar främst av förändringen i rörelseresultat, vilket tyngs av strukturella investeringar i teknik, marknad och organisation samt kundförluster. En eftersläpning i faktureringen i Tradevision har medfört att kapitalbindningen i kundfordringar tillfälligt ökat med cirka 12 MSEK.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick för 2000 till -72,5 (-28,3) MSEK.

Under året har koncernen gjort investeringar i inventarier, netto 31,8 (16,3) MSEK. Merparten, cirka 22 MSEK, är hänförliga till den omstrukturering och flytt av driftstjänsteverksamheten som pågår och beräknas vara genomförd under första halvåret 2001.

Nocoms förvärv av företag år 2000 framgår ovan under moderbolaget. Koncernens övriga investeringar i finansiella anlägg-



ningstillgångar uppgick till 11,9 MSEK, varav investeringen i det med Europolitan samägda bolaget MR Mobile Relations AB uppgick till 5,1 MSEK.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick för 2000 till 226,2 (2,3) MSEK. Nocom genomförde i februari en nyemission som tillförde bolaget cirka 230 MSEK efter emissionskostnader. Under året genomförda optionsprogram tillförde koncernen 1,3 MSEK. I samband med att anställda löste in teckningsoptioner i februari och augusti, nyemitterades 1.500 respektive 5.500 aktier. Under året har amortering av lån gjorts vilket belastat kassaflödet med 5,6 MSEK.

## Kommentarer till balansräkningar

### Immateriella anläggningstillgångar

Till följd av Nocoms förvärv under år 2000 redovisas per 31 december goodwill till 105,1 (25,9) msek. Prövningen av goodwillvärdet baseras på diskonterade framtida beräknade kassaflöden. Goodwill skrivs av på 10 år. De dominerande posterna är hänförliga till förvärvet av Hera AB samt inkråmsgoodwill i Tradevision AB.

MSEK	Totalt	Tidigare	Årets	Kvarstående
		avskrivet	avskrivning	goodwill
Programvaruverksamheten	30,5	0,6	1,2	28,7
Konsultverksamheten	73,9	0,8	5,8	67,3
Driftstjänsteverksamheten	10,7	0,5	1,1	9,1
<b>Totalt</b>	<b>115,1</b>	<b>1,9</b>	<b>8,1</b>	<b>105,1</b>

### Materiella anläggningstillgångar

I balansräkningen redovisas per 31 december materiella anläggningstillgångar till 49,7 (25,7) MSEK.

Sedan 1999 redovisas finansiellt leasade tillgångar som en anläggningstillgång i koncernbalansräkningen. Motsvarande förpliktelse att i framtiden betala leasingavgifter redovisas som en skuld.

Finansiell leasing redovisas per 31 december enligt följande tabell:

MSEK	Anskaffningsvärde	Tidigare	Årets	Bokfört
		avskrivet	avskrivning	värde
Programvaruverksamheten	13,3	2,2	2,4	9,2
Konsultverksamheten	-	-	-	-
Driftstjänsteverksamheten	17,5	5,3	4,7	7,5
<b>Totalt</b>	<b>31,3</b>	<b>7,5</b>	<b>7,1</b>	<b>16,7</b>

### Finansiella anläggningstillgångar

Under 1999 investeras 3 MSEK i Pharma Interactive Communications Group Sweden AB. I samband med nyemissioner under år 2000 har Nocom investerat ytterligare 2,8 MSEK i bolaget. Under hösten 2000 investeras 4 MSEK i Diabact AB.

Nocoms ägarandel i såväl Pharma Interactive Communications Group Sweden AB som Diabact AB understiger 20 procent.

Under hösten 2000 investeras 5,1 MSEK i det med Europolitan samägda bolaget MR Mobile Relations AB. Inklusive andel av årets resultat redovisas innehavet per den 31 december till 4,8 MSEK. Nocoms ägarandel i MR Mobile Realtions AB uppgår till 49 procent.

### Omsättningstillgångar

Varulagret är uteslutande hänförligt till programvaruverksamheten. Per 31 december redovisas ett lager på 2,9 (3,1) MSEK. Omsättningshastigheten är cirka 15 gånger per år. Avtal finns med flertalet leverantörer som ger Nocom en utbytesrättighet i samband med att nya programversioner lanseras. Riskerna i denna tillgång är därmed mycket begränsade.

Pågående arbeten hänför sig till konsult- och driftstjänsteverksamheterna och uppgår till 1,0 (2,1) MSEK per 31 december 2000.

### Kundfordringar

Kundfordringar har ökat med drygt 50 procent till 102,2 (66,4) MSEK.

Normalt sett binder koncernen mycket kapital i kundfordringar vid årsskiftet. En eftersläpning i faktureringen i Tradevision har medfört att kapitalbindningen i kundfordringar tillfällig ökat med cirka 12 MSEK. Detta i kombination med den totala omsättningsökningen förklarar ökningen i kundfordringar.

### Likvida medel

Tillgängliga likvida medel inklusive kortfristiga placeringar och outnyttjad del av checkräkningskredit uppgick 2000-12-31 till 139,2 (29,8) MSEK.

### Eget kapital

Eget kapital uppgår per 31 december till 291,7 (67,1) MSEK. Koncernens soliditet uppgick 2000-12-31 till 72 (43) procent. Avkastningen på sysselsatt kapital blev negativ (3,5) procent och avkastningen på eget kapital blev negativ (negativ).

### Minoritetsintresse

Minoritetsintresset avser dels ett 30 procentigt innehav i Nocom Mobile Commerce Solutions AB, dels ett 30 procentigt innehav i Tradevision AB och uppgår per 31 december 2000 till 15,3 (0,9) MSEK. I januari 2001 har koncernen förvärvat utestående minoritet i Nocom Mobile Commerce Solutions AB för 6,3 MSEK.

## Räntebärande skulder

Räntebärande skulder uppgick i koncernen till 16,4 (20,4) MSEK. Av räntebärande skulder 2000-12-31 är 16,4 (16,0) MSEK relaterat till finansiell leasing.

## Kortfristiga skulder

Kortfristiga skulder, exklusive räntebärande skulder, uppgick per 31 december 2000 till 101,6 (68,3) MSEK.

## Riskhantering

### Affärsrisker

Nocoms resultat påverkas av en rad faktorer. Dessa faktorer inverkan på resultatet kan ibland vara svåra att kvantifiera. Tillgång till kompetent personal, deras beläggning samt en effektiv resursallokering i projekten och kostnadsstyrning är avgörande för Nocoms lönsamhet.

Under år 2000 har vi lagt grunden för vår Human Resources-satsning. Vi har anställt tre beteendevetare som ansvarar för personalfrågor, kompetensutveckling och rekrytering inom företaget.

Det är av avgörande betydelse att både lyckas attrahera och behålla kvalificerad personal. I Nocoms omsorgsfulla rekryteringsprocess är utbildningsbakgrund och attityd hos den sökande likvärdiga kriterier.

1999 startade vi arbetet med att kartlägga vilken kompetens som finns inom företaget och var. Under år 2000 har vi vidareutvecklat det inom systemet Procompetence. Under våren 2001 ska kartläggningen vara helt klar och systemet användas fullt ut, bl.a. som underlag vid utvecklingssamtal. Kompetensutvecklingen ska utgå från våra mål för de närmaste fem åren.

Risken för att vissa nyckelpersoner eller grupper av personer ska sluta finns alltid. Dokumenterandet av en koncerngemensam arbetsmodell innebär emellertid att det individrelaterade beroendet minskar och att Nocoms långsiktiga stabilitet och konkurrenskraft stärks.

Nocom har under lång tid arbetat med en kreditpolicy som reglerar koncernens kreditgivning i affärsverksamheten. Rutiner i samarbete med bland annat Upplysningscentralen har inneburit

att Nocom under senare år inte drabbats av några betydande kundförluster. Under år 2000 har verksamheter förvärvat vilket inneburit att etablerade kundkontakter och pågående projekt har övertagits. I fjärde kvartalet har reservering skett för en betydande kundförlust i ett sådant specifikt kundprojekt.

### Finansiella risker

De finansiella riskerna hanteras enligt den finanspolicy som fastställts av styrelsen. Policyn slår fast att riskerna ska hanteras på ett sätt som minimerar den kortsiktiga resultatpåverkan och skapar handlingsutrymme på längre sikt. Finansieringsverksamheten i form av riskhantering, likviditetsförvaltning och upplåning sköts centralt av moderbolaget.

Den dominerande finansiella risken för Nocom är valutarisken, främst i form av ett nettoutflöde av USD. Nettoexponeringen i USD har dock minskat betydligt under året främst på grund av att koncernen via förvärv och organisk tillväxt expanderat ej USD-exponerad verksamhet samt att leverantörer under året övergått till att fakturera Nocom i SEK istället för som tidigare i USD.

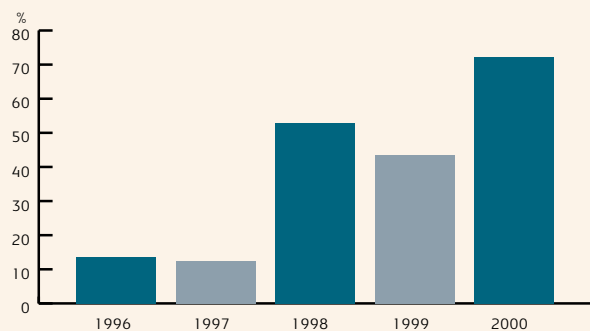
Valutaklausuler i kontrakt och i standardvillkor gentemot kunder och justering av utpriser baserat på dessa villkor är den främsta möjlighet som står tillbuds för att korrigera varaktiga valutaförändringar i inpriser och den risk som följer av detta. Samtliga offerter som lämnas från Nocom och samtliga avtal med kunder som tecknas innehåller valutajusteringsklausul. Omfattningen av koncernens övriga valutasäkringar avgörs av styrelsen i enlighet med valutapolicyn.

### Personal

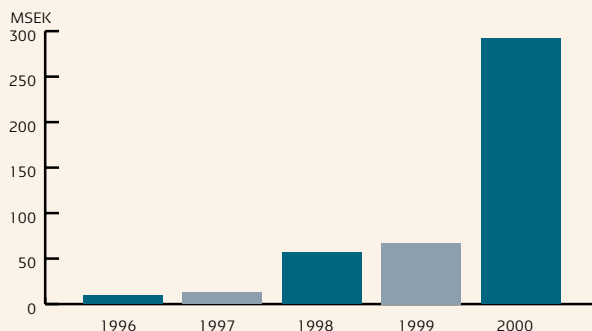
Medelantalet årsanställda i koncernen har under räkenskapsåret varit 194 (118). Antalet anställda i koncernen uppgick per 2000-12-31 till 241 (146). Inom programvaruverksamheten var 111 anställda, inom konsultverksamheten 93 och inom driftstjänsteverksamheten 19. Övriga 18 omfattar gemensamma funktioner och koncernledning.

Arbetsställen, lönesummor samt ersättningar och villkor för ledande befattningshavare framgår av not 1.

Soliditet



Eget kapital



## 2001 och framåt

Nocom beräknar under kommande år få utväxling på de investeringar som gjorts under 2000. Under år 2001 förutses en påtaglig resultatförbättring. Nocom kommer under år 2001 att genom Tradevision, som främst vänder sig till flyg- och transportindustrin och som är ett av de ledande företagen i världen inom e-logistik, att fortsätta den internationella satsningen inom detta område. Satsningen kommer att belasta resultatet. Nocom avser att under 2001 fullfölja satsningen inom management- och IT-konsulttjänster för reseindustrin.

Förutsättningarna att ytterligare expandera verksamheten på den nordiska marknaden bedöms vara goda. Nocom's tillväxt avses ske på såväl organisk väg som genom strategiska och taktiska förvärv. Nyemissionen i februari gav de finansiella förutsättningar som krävs för att säkerställa den planerade expansionen av verksamheten. Inga ytterligare finansieringsbehov förutses med nuvarande planer.

Nocom's mål, vilka är oförändrade, kan sammantaget uttryckas i en årlig omsättningsstillväxt med 30–50 procent. Resultatmålet är att inom en tvåårsperiod nå en uthållig rörelsemarginal på drygt 10 procent i genomsnitt över en konjunkturcykel.

## Styrelsens arbetssätt

Nocom's styrelse består av sex ledamöter. VD och andra tjänstemän i bolaget deltar i styrelsens sammanträden i föredragande eller administrativa funktioner.

Nocom's styrelse genomförde under verksamhetsåret 2000 14 (11) protokollförda sammanträden. Styrelsen behandlade på dessa möten de fasta punkter som förelåg vid respektive styrelsemöte, som affärsläge, budget, årsbokslut, delårsrapporter och finansrapporter. Därutöver behandlades övergripande frågor rörande företagsförvärv och andra investeringar, långsiktiga strategier, optionsprogram samt struktur- och organisationsförändringar. Enskilda styrelseledamöter bistod även koncernledningen i olika strategiska frågor.

Styrelsens arbete följer en arbetsordning vilken syftar till att säkerställa styrelsens behov av informations- och beslutsunder-

lag. Bolagets revisorer rapporterar varje år personligen sina iakttagelser från granskning och sin bedömning av bolagets interna kontroll.

## Koncernledningens arbetssätt

Koncernledningen arbetar enligt målsättningen att en gång per vecka hålla ett möte. Då behandlas såväl frågor av operativ karaktär som koncernens policies, strategiska och långsiktiga inriktning. Under 2000 sammanträdde koncernledningen 38 (33) gånger i denna typ av veckomöten.

Vidare sammanträder koncernledningen regelbundet för att behandla affärsenheternas affärsläge, resultatutveckling och framtida planer. Dessa möten hålls månatligen.

Därutöver avsatte koncernledningen under 2000 6 (3) dagar för arbete med koncernens övergripande strategier.

## Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

I januari 2001 har Nocom förvärvat utestående minoritet (30 procent) i Nocom Mobile Commerce Solutions AB för 6,3 MSEK.

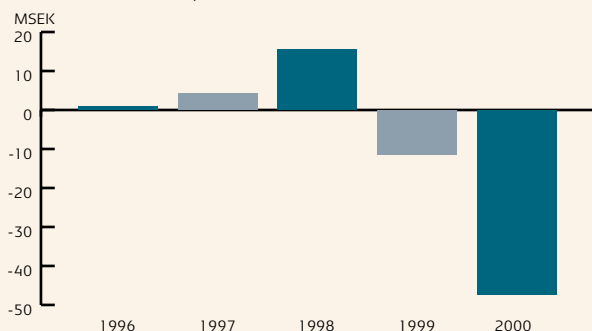
I februari 2001 har Nocom förvärvat Aerohosting AB, ett managementkonsultföretag specialiserat på rese- och transportindustrin. Förvärvet skedde genom en kontantlikvid samt en nyemission av 1.000.000 aktier av serie B.

## Förslag till behandling av förlust

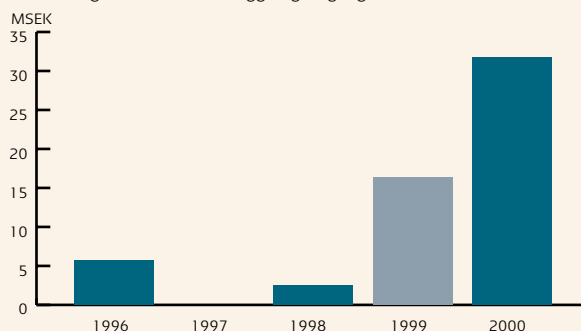
Styrelsen och verkställande direktören föreslår att den ansamlade förlusten, 40.940.980 kronor täcks genom avräkning av överkursfonden.

Koncernens ansamlade förlust enligt koncernbalansräkningen uppgår till 59.364 KSEK. Avsättning till bundet eget kapital har föreslagits med 20 KSEK.

Kassaflöde från den löpande verksamheten



Investeringar i materiella anläggningstillgångar



# Resultaträkningar

KSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2000	1999	2000	1999
Nettoomsättning	1, 2, 3	241.996	187.308	56.070	81.593
Kostnader för sålda varor och tjänster	1, 3, 4, 6	-183.016	-122.497	-33.822	-45.217
<b>Bruttoresultat</b>		<b>58.980</b>	<b>64.811</b>	<b>22.248</b>	<b>36.376</b>
Försäljnings- och administrationskostnader	1,4,7	-123.968	-63.838	-61.484	-50.731
Övriga intäkter	5	-	347	-	347
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-64.988</b>	<b>1.320</b>	<b>-39.236</b>	<b>-14.008</b>
<b>Resultat från finansiella investeringar</b>					
Resultat från andelar i intressebolag		-297	-	-	-
Resultat från andelar i koncernföretag		-	-	-14.836	-
Ränteintäkter		5.951	1.235	5.221	1.114
Räntekostnader och liknande resultatposter	8	-1.507	-698	-33	-70
<b>Summa resultat från finansiella investeringar</b>		<b>4.147</b>	<b>537</b>	<b>-9.648</b>	<b>1.044</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>-60.841</b>	<b>1.857</b>	<b>-48.884</b>	<b>-12.964</b>
Bokslutsdispositioner	9	-	-	7.169	-1.430
<b>Resultat före skatt</b>		<b>-60.841</b>	<b>1.857</b>	<b>-41.715</b>	<b>-14.394</b>
Skatt på årets resultat	10	17	-2.925	-1.772	3.982
Minoritetens andel i årets resultat		4.471	-10	-	-
<b>Årets resultat</b>		<b>-56.353</b>	<b>-1.078</b>	<b>-43.487</b>	<b>-10.412</b>



# Kassaflödesanalys

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000-12-31	1999-12-31	2000-12-31	1999-12-31
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Inbetalningar från kunder	207.528	162.692	25.709	120.644
Utbetalningar till leverantörer och anställda	-257.969	-173.277	-86.191	-125.558
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före betalda räntor och inkomstskatter</b>	<b>-50.441</b>	<b>-10.585</b>	<b>-60.482</b>	<b>-4.914</b>
Erhållen ränta	4.824	1.207	5.221	1.227
Erlagd ränta	-1.526	-679	-33	-183
Betald inkomstskatt	-57	-1.352	-2.484	3.696
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-47.200</b>	<b>-11.409</b>	<b>-57.778</b>	<b>-174</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-	-1.059	-	-
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-37.719	-10.870	-4.988	-2.565
Investeringar i dotterbolag	-22.947	-13.303	-120.624	-39.902
Investeringar i intressebolag	-4.800	-3.002	-5.097	-3.002
Placeringar i övriga finansiella anläggningstillgångar	-7.105	-18	-6.810	-
Amorteringar av övriga finansiella anläggningstillgångar	15	-	-	-
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-72.556</b>	<b>-28.252</b>	<b>-137.519</b>	<b>-45.469</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Nyemission <sup>1</sup>	230.504	873	280.436	9.651
Utställda optioner	1.330	1.755	450	7.500
Erhållet koncernbidrag	-	-	-	13.713
Lämnat koncernbidrag	-	-	-4.550	-
Tillkommande långfristiga fordringar	-	-	-11.546	-32.456
Upptagande av lån	-	1.050	-	-
Amortering av lån	-5.609	-1.400	-	-
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>226.225</b>	<b>2.278</b>	<b>264.790</b>	<b>-1.592</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>106.469</b>	<b>-37.383</b>	<b>69.493</b>	<b>-47.235</b>
Likvida medel vid årets början	12.331	49.714	1.834	49.069
Likvida medel vid årets slut	118.800	12.331	71.327	1.834
Outnyttjad checkräkningskredit	20.400	17.451	17.000	17.000
<b>Summa disponibla likvida medel</b>	<b>139.200</b>	<b>29.782</b>	<b>88.327</b>	<b>18.834</b>

1) Angående emissionskostnader se redovisnings- och värderingsprinciper.

# Balansräkningar

KSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2000-12-31	1999-12-31	2000-12-31	1999-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>					
<b>Anläggningstillgångar</b>					
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>					
Goodwill	11	105.146	25.930	-	-
		<b>105.146</b>	<b>25.930</b>	-	-
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>					
Förbättringsutgifter på annans fastighet	12	9.315	1.014	208	183
Inventarier	13, 14, 15	40.341	24.692	7.673	5.495
		<b>49.656</b>	<b>25.706</b>	<b>7.881</b>	<b>5.678</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>					
Aktier i dotterbolag	16	-	-	146.164	40.376
Andelar i intressebolag	17	4.800	3.002	5.097	3.002
Andra långfristiga värdepappersinnehav	18	9.812	-	9.812	-
Andra långfristiga fordringar		77	18	-	-
Fordran avseende latent skatt	10	4.039	4.101	-	-
		<b>18.728</b>	<b>7.121</b>	<b>161.073</b>	<b>43.378</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>173.530</b>	<b>58.757</b>	<b>168.954</b>	<b>49.056</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>					
<b>Varulager mm</b>					
Handelsvaror		2.873	3.100	15	-
Pågående arbeten för annans räkning	19	980	2.062	-	-
		<b>3.853</b>	<b>5.162</b>	<b>15</b>	<b>-</b>
<b>Kortfristiga fordringar</b>					
Kundfordringar		102.191	66.418	30.821	2.067
Fordringar hos dotterbolag		-	-	77.138	39.522
Fordringar hos intresseföretag		8	-	8	-
Övriga kortfristiga fordringar		11.300	2.411	2.630	1.114
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	15.284	11.682	2.710	1.869
		<b>128.783</b>	<b>80.511</b>	<b>113.307</b>	<b>44.572</b>
<b>Kortfristiga placeringar</b>					
Övriga kortfristiga placeringar		27.696	-	19.696	-
		<b>27.696</b>	<b>-</b>	<b>19.696</b>	<b>-</b>
<b>Kassa och bank</b>	21	<b>91.104</b>	<b>12.331</b>	<b>51.631</b>	<b>1.834</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>251.436</b>	<b>98.004</b>	<b>184.649</b>	<b>46.406</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>424.966</b>	<b>156.761</b>	<b>353.603</b>	<b>95.462</b>

KSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2000-12-31	1999-12-31	2000-12-31	1999-12-31
<b>EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER</b>					
Eget kapital	22				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital	23	27.261	4.593	27.261	4.593
Bundna reserver		323.840	64.111	323.320	65.102
<b>Summa bundet eget kapital</b>		<b>351.101</b>	<b>68.704</b>	<b>350.581</b>	<b>69.695</b>
Fritt eget kapital					
Balanserat resultat		-3.011	-502	2.546	17.508
Årets resultat		-56.353	-1.078	-43.487	-10.412
<b>Summa fritt eget kapital</b>		<b>-59.364</b>	<b>-1.580</b>	<b>-40.941</b>	<b>7.096</b>
<b>Summa eget kapital</b>		<b>291.737</b>	<b>67.124</b>	<b>309.640</b>	<b>76.791</b>
Minoritetsintresse		15.277	940	-	-
Obeskattade reserver	24	-	-	-	7.169
Långfristiga skulder	25				
Skulder till kreditinstitut		7.000	10.449	-	-
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>7.000</b>	<b>10.449</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Kortfristiga skulder					
Leverantörsskulder		45.623	17.209	6.226	5.045
Skulder till dotterbolag		-	-	29.645	3.575
Skatteskulder		920	421	-	712
Övriga kortfristiga skulder		24.016	19.283	2.590	367
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26	40.393	41.335	5.502	1.803
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>110.952</b>	<b>78.248</b>	<b>43.963</b>	<b>11.502</b>
<b>Summa eget kapital, avsättningar och skulder</b>		<b>424.966</b>	<b>156.761</b>	<b>353.603</b>	<b>95.462</b>
Ställda säkerheter	27	27.172	28.920	22.422	22.420
Ansvarsförbindelser	28	-	-	3.983	1.983

# Redovisnings- och värderingsprinciper

Tillämpade redovisningsprinciper överensstämmer med årsredovisningslagen samt Bokföringsnämndens, Redovisningsrådets och Föreningen Auktoriserade Revisorers rekommendationer och uttalanden. Principerna är om ej annat anges gemensamma för moderbolag och koncern och är om ej annat anges oförändrade i jämförelse med föregående år.

## Koncernredovisning

I koncernredovisningen ingår dotterbolag där moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 % av rösterna.

Koncernens bokslut är upprättat enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att dotterbolagens egna kapital vid förvärvet, fastställt som skillnaden mellan tillgångarnas och skuldernas verkliga värden, elimineras i sin helhet. I koncernens egna kapital ingår härigenom endast den del av dotterbolagens egna kapital som tillkommit efter förvärvet.

Om det koncernmässiga anskaffningsvärdet för aktierna överstiger det i förvärvsanalysen upptagna värdet av bolagets nettotillgångar, redovisas skillnaden som koncernmässig goodwill. Om i stället det koncernmässiga anskaffningsvärdet för aktierna understiger det i förvärvsanalysen upptagna värdet av bolagets nettotillgångar, har skillnadsbeloppet reducerat det förvärvade bolagets icke-monetära tillgångar. Om inte hela skillnadsbeloppet eliminerats genom reduktion av de icke-monetära tillgångarna redovisas kvarstående belopp som negativ koncerngoodwill under övriga avsättningar. Avsättningen upplöses baserat på förväntningar om resultatutvecklingen.

Vid olika värdering av tillgångar och skulder på koncern- och bolagsnivå beaktas skatteeffekten, vilken redovisas som latent skattefordran respektive latent skatteskuld. Vid förvärvsanalysen har även latent skattefordran avseende förvärvade underskottsavdrag beaktats.

Under året förvärvade bolag inkluderas i koncernredovisningen med belopp avseende tiden efter förvärvet.

## Intressebolagsredovisning

Som intresseföretag betraktas de företag som inte är dotterföretag men där moderbolaget direkt eller indirekt innehar minst 20 % av rösterna för samtliga andelar. Andelar i intressebolag redovisas enligt kapitalandelsmetoden.

## Omräkning av utländska dotterbolag och utländska filialer

Koncernen tillämpar dagskursmetoden för omräkning av bokslut för utländska dotterbolag och filialer. Detta innebär att det utländska dotterbolagets/filialens tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs. Samtliga poster i resultaträkningarna omräknas till årets genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser förs direkt till koncernens egna kapital.

Följande omräkningskurser har använts:

Land	Valuta	Balansdagskurs	Genomsnittskurs
Norge	1 NOK	1,0715 (1,0605)	1,0466 (1,0668)
Finland	1 FIM	1,4896 (1,4403)	1,4224 (1,4520)
Danmark	1 DKK	1,1070 (-)	1,1448 (-)
England	1 GBP	14,22 (-)	14,15 (-)

## Skatter

I koncernredovisningen redovisas inte bokslutsdispositioner och obeskattade reserver. Då sådana poster förekommer i de enskilda bolagen återförs de i koncernen med beaktande av latent skatt. Resultateffekten efter skatt redovisas i resultaträkningen som en del av årets vinst och i balansräkningen som bundet eget kapital.

## Intäktsredovisning programvaruverksamheten

Nettoomsättning avser intäkter från försäljning av licenser för programvaror, support, programunderhåll (programunderhåll innebär rätt till uppdateringar om sådan uppkommer under perioden), specialiststöd samt utbildning.

Licensavgifter för programvaror intäktsförs vid fullgjord leverans. Supportavtalsintäkter redovisas från och med år 2000 linjärt över avtalstiden, vilket påverkat årets intäkter och årets resultat före skatt med -1,1 MSEK. Med anledning av den förändrade redovisningsprincipen har tidigare år omräknats. Omräkningen av tidigare år för jämförelseändamål har medfört att eget kapital per 1998-12-31 reducerats med 2,1 MSEK.

Programunderhållsintäkter redovisas från och med år 2001 linjärt över tiden. Effekten av den förändrade redovisningsprincipen avseende programunderhållsintäkter framgår enligt nedan.

MSEK	2000	1999	1998	1997	1996
Resultateffekt före skatt	-4,0	-0,6	-5,0	-3,6	-2,0
Skatteeffekt	1,0	0,2	1,4	1,0	0,6
Resultateffekt efter skatt	-3,0	-0,4	-3,6	-2,6	-1,4
Akkumulerad effekt på eget kapital	-13,6	-10,6	-10,2	-6,6	-4,0

Programvaruverksamhetens tjänster avseende specialiststöd och utbildning utförs på löpande räkning varvid intäkten redovisas i den takt arbetet utförs.

#### **Intäktsredovisning konsultverksamheten**

Konsulttjänster utförs huvudsakligen på löpande räkning, varvid intäkterna redovisas i den takt arbetet utförs. Ej fakturerad upp-arbetning redovisas som omsättningstillgång.

#### **Intäktsredovisning drifttjänsteverksamheten**

Intäkter i drifttjänsteverksamheten avser dels startintäkter vilka intäktsförs vid uppstart av varje projekt, dels av driftintäkter vilka intäktsförs löpande över avtalstiden.

#### **Kostnad för sålda varor och tjänster**

I kostnad för sålda varor och tjänster ingår varukostnaden för licenser och programunderhåll jämte personalkostnader för direkt personal i support-, specialiststöd-, samt utbildnings-verksamheten.

#### **Leasing**

När leasingavtal innebär att koncernen, som leasetagare, i allt väsentligt åtnjuter de ekonomiska förmånerna och bär de ekonomiska riskerna som är hänförliga till leasingobjektet, redovisas objektet som en anläggningstillgång i koncernbalansräkningen. Motsvarande förpliktelse att i framtiden betala leasingavgifter redovisas som skuld.

I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal, oavsett om de är finansiella eller operationella, som operationella leasingavtal.

#### **Fordringar**

Fordringar upptas till det belopp som efter individuell prövning beräknas bli betalt.

#### **Fordringar och skulder i utländsk valuta**

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balans-dagens kurs enligt Redovisningsrådets rekommendation RR8. Vid valutasäkring genom terminskontrakt används dagskursen den dag valutasäkringen görs vid underliggande fordran eller skuld. Skillnaden jämfört med terminskursen vid kontraktets ingående periodiseras över kontraktets löptid.

#### **Kursvinster och kursförluster**

Realiserade kursdifferenser inklusive terminssäkringar hänförliga till inköp i programvaruverksamheten redovisas som kostnad sålda varor och tjänster. Kursdifferenser som uppstått vid

omvärdering av lån och fordringar i utländsk valuta redovisas som finansiell intäkt eller kostnad.

#### **Varulager**

Varulagret värderas, med tillämpning av först-in först-ut-principen, till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på balansdagen.

#### **Anläggningstillgångar**

Materiella och immateriella anläggningstillgångar skrivs av systematiskt över den bedömda ekonomiska livslängden. Härvid tillämpas följande avskrivningstider:

Immateriella tillgångar	10 år
Materiella anläggningstillgångar:	
Datorer och programvaror <sup>1)</sup>	3 år
Övriga inventarier	5 år

1) I de enskilda bolagen skrivs datorer och programvaror av skatteskal av på 5 år.

De goodwillposter som uppkommit vid förvärven under åren 1999 och 2000 kommer på grund av deras långsiktiga strategiska värden att skrivas av på 10 år. Prövningen av goodwillvärdet bygger på diskonterade framtida beräknade kassaflöden.

#### **Utvecklingsarbeten**

Utgifter för utveckling avseende egenutvecklad programvara aktiveras i de fall projektet antas vara av väsentligt värde för koncernen i framtiden.

#### **Emissionskostnader**

Emissionskostnader belastar ej resultatet utan avräknats mot överkurs i emission innan avsättning till bundna reserver skett.

#### **Kassaflödesanalys**

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

Som likvida medel klassificeras, förutom kassa- och banktillgodohavanden, kortfristiga finansiella placeringar som dels är utsatt för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer, dels

- handlas på en öppen marknad till kända belopp eller
- har en kortare återstående löptid än tre månader från anskaffningstidpunkten.

# Noter

## NOT 1 PERSONAL

### Antal årsanställda:

st	2000		1999	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
<b>Moderbolaget</b>				
Uppsala	45	56%	61	65%
Göteborg	1	100%	-	-
<b>Dotterbolag i Sverige</b>				
Uppsala	80	74%	21	81%
Stockholm	47	76%	20	91%
Göteborg	18	100%	-	-
Helsingfors, filial i Finland	2	100%	1	100%
Köpenhamn, filial i Danmark	2	100%	-	-
London, filial i England	0	100%	-	-
<b>Dotterbolag utomlands</b>				
Norge	12	90%	15	83%
<b>Totalt i dotterbolag</b>	<b>161</b>	<b>79%</b>	<b>57</b>	<b>85%</b>
<b>Koncernen totalt</b>	<b>207</b>	<b>74%</b>	<b>118</b>	<b>75%</b>

### Löner, andra ersättningar och sociala kostnader:

	2000		1999	
	Sociala kostnader	Sociala kostnader	Sociala kostnader	Sociala kostnader
	Löner och andra ersättningar	(varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	(varav pensionskostnader)
Moderbolag	18.683	9.537 (2.014)	22.824	10.800 (2.183)
Dotterbolag	54.848	23.670 (4.717)	20.720	8.492 (1.837)
<b>Koncernen totalt</b>	<b>73.531</b>	<b>33.207 (6.731)</b>	<b>43.544</b>	<b>19.292 (4.020)</b>

Av koncernens pensionskostnader avser 774 (698) KSEK styrelse och verkställande direktörerna. Av moderbolagets pensionskostnader avser 381 (408) KSEK styrelse och verkställande direktörerna.

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

KSEK	2000		1999	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
<b>Moderbolaget</b>				
Sverige	1.820	16.863	1.736	21.088
<b>Dotterbolag i Sverige</b>	<b>5.748</b>	<b>42.250</b>	<b>1.381</b>	<b>14.786</b>
Helsingfors, filial i Finland	-	943	-	310
Köpenhamn, filial i Danmark	-	1.325	-	-
London, filial i England	-	267	-	-
<b>Dotterbolag utomlands</b>				
Norge	645	3.670	474	3.769
<b>Totalt i dotterbolag</b>	<b>6.393</b>	<b>48.455</b>	<b>1.855</b>	<b>18.865</b>
<b>Koncernen totalt</b>	<b>8.213</b>	<b>65.318</b>	<b>3.591</b>	<b>39.953</b>

I löner och ersättningar till styrelse och verkställande direktörer ingår även lön till vice verkställande direktörer i överensstämmelse med BFN R4.

### Ersättningar till ledande befattningshavare i moderbolaget:

Styrelsearvodet för 2000 har utgått enligt följande:

Styrelsens ordförande 72 (75) KSEK. Övriga externa ledamöter totalt 212 (148) KSEK.

Verkställande direktören har i löner och ersättningar under 2000 erhållit 947 (721) KSEK.

### Pensionsavtal

Verkställande direktören omfattas av pensionsförsäkring motsvarande ITP-planen, dock med pensionålder 60 år. Samtliga övriga ledande befattningshavare omfattas av pensionsförsäkring motsvarande ITP-planen med ett undantag, där premier erlagts för tjänstepensionsförsäkring upp till högst vad som är skattemässigt avdragsgillt för bolaget.

### Avgångsvederlag

Uppsägningstiden från företags sida gentemot verkställande direktören är tolv månader med full lön samt därtill maximalt sex månaders avgångsvederlag. Övriga ledande befattningshavare har anställningsavtal innebärande tre till tolv månaders ömsesidig uppsägningstid. För samtliga ledande befattningshavare gäller att lön och övriga avtalade förmåner utgår under uppsägningstiden.

## NOT 2 NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING PÅ RÖRELSE-GRENAR OCH GEOGRAFISKA MARKNADER

### Nettoomsättningen fördelar sig på rörelsegrenar enligt följande:

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Programvaruverksamheten	169.905	169.508	56.070	81.593
Konsultverksamheten	51.491	8.491	-	-
Driftstjänstverksamheten	20.600	9.309	-	-
<b>Omsättning totalt</b>	<b>241.996</b>	<b>187.308</b>	<b>56.070</b>	<b>81.593</b>

### Nettoomsättningen fördelar sig på geografiska marknader enligt följande:

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Sverige	191.245	163.208	54.901	76.939
Norge	24.272	19.881	97	2.666
Finland	8.678	4.219	-	1.988
Övriga marknader	17.801	-	1.072	-
<b>Omsättning totalt</b>	<b>241.996</b>	<b>187.308</b>	<b>56.070</b>	<b>81.593</b>

## NOT 3 KONCERNINTERNA MELLANHAVANDEN

Av årets totala inköpskostnader och försäljningsintäkter hos moderbolaget avser 41 (-) procent av inköpen och 32 (3) procent av försäljningen andra bolag inom koncernen.

Av årets totala inköpskostnader och försäljningsintäkter hos dotterbolagen avser 7 (4) procent av inköpen och 16 (-) procent av försäljningen moderbolag.

## NOT 4 AVSKRIVNINGAR

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Balanserade kostnader för utveckling	-	113	-	113
Förbättringsutgifter på annans fastighet	1.000	26	161	26
Goodwill	8.028	1.380	-	48
Inventarier	7.151	2.961	2.544	2.370
Finansiell leasing	7.146	2.355	-	-
<b>Avskrivningar totalt</b>	<b>23.325</b>	<b>6.835</b>	<b>2.705</b>	<b>2.557</b>

**Avskrivningar fördelas per funktion enligt följande:**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Kostnad för sålda varor och tjänster	9.697	1.533	352	329
Försäljnings- och administrationskostnader	13.628	5.302	2.353	2.228
<b>Avskrivningar totalt</b>	<b>23.325</b>	<b>6.835</b>	<b>2.705</b>	<b>2.557</b>

**NOT 5 ÖVRIGA INTÄKTER**

Övriga intäkter avser köpe- och tilläggsköpeskilling för under 1997 såld verksamhet.

**NOT 6 VALUTAKURSDIFFERENSER**

I rörelseresultatet ingår i posten Kostnad för sålda varor och tjänster negativa valutakursdifferenser avseende rörelsefordringar och rörelseskulder med 100 KSEK för koncernen och med 1.308 KSEK för moderbolaget.

**NOT 7 ERSÄTTNING TILL REVISORERNA**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Revision Öhrlings Pricewaterhouse-Coopers	614	309	259	179
Övriga	34	46	-	-
<b>Andra uppdrag än revisionsuppdraget</b>				
Öhrlings Pricewaterhouse-Coopers	1.287	352	1.268	332
Övriga	207	-	-	-
<b>Ersättningar till revisorerna totalt</b>	<b>2.142</b>	<b>707</b>	<b>1.527</b>	<b>511</b>

**NOT 8 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE POSTER**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Räntekostnader	-369	-698	-33	-70
Finansiell leasing	-1.039	-	-	-
Övrigt	-99	-	-	-
<b>Räntekostnader och liknande poster totalt</b>	<b>-1.507</b>	<b>-698</b>	<b>-33</b>	<b>-70</b>

**NOT 9 BOKSLUTSDISPOSITIONER**

KSEK	Moderbolaget	
	2000	1999
Förändring av periodiseringsfond	6.325	-1.206
Förändring skatteutjämningsreserv	89	89
Förändring av ackumulerade avskrivningar utöver plan	755	-313
<b>Bokslutsdispositioner totalt</b>	<b>7.169</b>	<b>-1.430</b>

**NOT 10 SKATTER**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Inkomstskatt	-95	-1.496	-3	3.982
Latent skatt	112	-1.429	-1.769	-
<b>Skatter totalt</b>	<b>17</b>	<b>-2.925</b>	<b>-1.772</b>	<b>3.982</b>

Betalad skatt avser den skatt som redovisats i respektive koncernbolags resultaträkning. Latent skatt motsvarar 28 procent av förändringen av obeskattade reserver i dotterbolag och koncernmässiga reserver. Nivån på betalad skatt 2000 påverkas dels av att de förluster som under 2000 uppstått i förvärvade bolag tidigast under år 2001 kan kvittas mot vinster i andra koncernbolag, dels av ej avdragsgilla goodwillavskrivningar.

Latent skattekostnad är hänförlig till förändringar av obeskattade reserver samt förändring av latent skattefordran vilken är hänförlig till förvärvade underskott.

**Latent skattefordran**

KSEK	Koncernen	
	2000	1999
Latent skattefordran	4.665	5.931
Latent skatteskuld	-626	-1.830
<b>Fordran avseende latent skatt</b>	<b>4.039</b>	<b>4.101</b>

**NOT 11 GOODWILL**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ingående anskaffningsvärde	27.731	524	362	362
Inköp	58.764	27.207	-	-
Inköp genom förvärv av dotterbolag	327	-	-	-
Inkrämsgoodwill i förvärvat dotterbolag	28.265	-	-	-
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>115.087</b>	<b>27.731</b>	<b>362</b>	<b>362</b>
Ingående avskrivningar	1.801	421	362	314
Ingående avskrivningar på inköp genom förvärv av dotterbolag	112	-	-	-
Årets avskrivningar	8.028	1.380	-	48
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>9.941</b>	<b>1.801</b>	<b>362</b>	<b>362</b>
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>105.146</b>	<b>25.930</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**NOT 12 FÖRBÄTTRINGSUTGIFTER PÅ ANNANS FASTIGHET**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ingående anskaffningsvärde	1.040	-	209	-
Inköp	9.177	1.040	186	209
Inköp genom förvärv av dotterbolag	179	-	-	-
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>10.396</b>	<b>1.040</b>	<b>395</b>	<b>209</b>
Ingående avskrivningar	26	-	26	-
Ingående avskrivningar på inköp genom förvärv av dotterbolag	55	-	-	-
Årets avskrivningar	1.000	26	161	26
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>1.081</b>	<b>26</b>	<b>187</b>	<b>26</b>
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>9.315</b>	<b>1.014</b>	<b>208</b>	<b>183</b>

**NOT 13 INVENTARIER**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ingående anskaffningsvärde	40.428	13.645	13.824	11.566
Inköp	23.228	6.560	4.741	2.888
Inköp genom förvärv av dotterbolag	5.185	2.080	-	-
Finansiell leasing	6.315	18.793	-	-
Omräkningsdifferenser	-22	-20	-	-
Försäljningar och utrangeringar	-1.890	-630	-19	-630
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>73.244</b>	<b>40.428</b>	<b>18.546</b>	<b>13.824</b>
Ingående avskrivningar	15.736	9.518	8.329	6.058
Försäljningar och utrangeringar	-235	-98	-	-98
Ingående avskrivningar på inköp genom förvärv av dotterbolag	3.125	1.016	-	-
Årets avskrivningar avseende finansiell leasing	7.146	2.355	-	-
Omräkningsdifferens	-20	-16	-	-
Årets avskrivningar	7.151	2.961	2.544	2.369
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>32.903</b>	<b>15.736</b>	<b>10.873</b>	<b>8.329</b>
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>40.341</b>	<b>24.692</b>	<b>7.673</b>	<b>5.495</b>

Koncernen kostnadsför som regel dataprogramvaror vid anskaffningstillfället. Dock aktiveras sådana som är av väsentligt värde för koncernen i framtiden. Dessas ackumulerade anskaffningsvärde, vilka aktiverats som inventarier, uppgår till 3.281 (2.315) KSEK per 31 december 2000.

**NOT 14 OPERATIONELLA LEASINGAVTAL**

Under året betalda leasingavgifter avseende operationella leasingavtal uppgår i koncernen till 3.902 (3.464) KSEK.

Nominella värdet av avtalade framtida leasingavgifter, avseende avtal där återstående löptid överstiger ett år, fördelar sig enligt följande:

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Förfaller till betalning 2001	7.188	4.346	2.066	7.778
Förfaller till betalning 2002	5.824	2.934	1.277	4.495
Förfaller till betalning 2003	4.213	1.629	461	1.678
Förfaller till betalning 2004 eller senare	4.532	858	11	-

I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal, oavsett om de är finansiella eller operationella, som operationella leasingavtal.

**NOT 15 FINANSIELLA LEASINGAVTAL**

Nuvärdet av de framtida betalningsåtagandena till följd av de finansiella leasingavtalen redovisas som skuld till kreditinstitut dels som kortfristig skuld, dels som långfristig skuld, enligt följande:

Koncernen, KSEK	2000	1999
Kortfristig del	6.724	9.045
Långfristig del		
Förfaller till betalning 2002	4.216	4.073
Förfaller till betalning 2003	595	2.927
<b>Totalt</b>	<b>11.535</b>	<b>16.045</b>

Anskaffningsvärden och ackumulerade avskrivningar avseende finansiella leasingavtal framgår av not 13.

**NOT 16 AKTIER I DOTTERBOLAG**

KSEK	Moderbolaget	
	2000	1999
Ingående anskaffningsvärde	44.944	5.042
Lämnat aktieägartillskott	14.836	13.500
Förvärv av dotterbolag	105.788	26.402
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>165.568</b>	<b>44.944</b>
Ingående nedskrivningar	4.568	4.568
Årets nedskrivningar	14.836	-
<b>Utgående ackumulerade nedskrivningar</b>	<b>19.404</b>	<b>4.568</b>
<b>Utgående bokfört värde</b>	<b>146.164</b>	<b>40.376</b>

Aktieägartillskott 2000 har lämnats till Nocom Software AB, Nocom Mobile Commerce Solutions AB, Nocom Interactive AB samt Nocom Cyberink AB.

Moderbolagets innehav, KSEK	Kapitalandel	Rösträttsandel	Antal aktier	Bokfört värde 2000	Bokfört värde 1999
<b>Direkt innehav:</b>					
Nocom Software AB	100 %	100 %	1.000	425	424
Nocom AS	100 %	100 %	500	50	50
Nocom Net AB	100 %	100 %	17.806	21.732	21.732
Nocom Mobile Commerce Solutions AB	70 %	70 %	1.633	3.270	3.000
Nocom Professional Services AB	100 %	100 %	1.000	15.169	15.170
Tradevision AB	70 %	70 %	42.000	42.555	-
Hera Holding AB	100 %	100 %	320	37.028	-
Nocom Interactive AB	100 %	100 %	1.000	10.076	-
Nocom Cyberink AB	100 %	100 %	4.000.000	15.859	-
<b>Indirekt innehav genom dotterbolag:</b>					
Nocom Integration AB	100 %	100 %	-	-	-
Hera AB	100 %	100 %	-	-	-
ECMM AB	100 %	100 %	-	-	-
<b>Utgående bokfört värde</b>				<b>146.164</b>	<b>40.376</b>

I januari 2001 har utestående minoritet (30 %) i Nocom Mobile Commerce Solutions AB förvärvats.

**Uppgifter om dotterbolagens organisationsnummer och säte:**

	Organisationsnummer	Säte
<b>Direkt innehav:</b>		
Nocom Software AB	556489-9937	Uppsala
Nocom AS	957462561	Oslo
Nocom Net AB	556534-7084	Stockholm
Nocom Mobile Commerce Solutions AB	556579-0432	Uppsala
Nocom Professional Services AB	556579-0473	Uppsala
Tradevision AB	556590-9024	Stockholm
Hera Holding AB	556239-8734	Uppsala
Nocom Interactive AB	556266-8730	Göteborg
Nocom Cyberink AB	556558-2870	Stockholm
<b>Indirekt innehav genom dotterbolag:</b>		
Nocom Integration AB	556539-1157	Stockholm
Hera AB	556539-7162	Uppsala
ECMM AB	556297-5317	Uppsala



**NOT 17 ANDELAR I INTRESSEBOLAG**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ingående anskaffningsvärde	3.002	-	3.002	-
Årets förvärv	5.097	3.002	5.097	3.002
Omklassificeringar	-3.002	-	-3.002	-
Andel i årets resultat	-297	-	-	-
<b>Utgående bokfört värde</b>	<b>4.800</b>	<b>3.002</b>	<b>5.097</b>	<b>3.002</b>

Moderbolagets innehav, KSEK	Kapitalandel	Rösträttsandel	Antal aktier	Bokfört värde	Bokfört värde
				2000	1999
Direkt innehav:					
Pharma Interactive Communications Sweden AB					3.002
MR Mobile Relations AB	49%	49%	490	5.097	-
<b>Utgående bokfört värde</b>				<b>5.097</b>	<b>3.002</b>

**NOT 18 ANDRA LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ingående anskaffningsvärde	-	-	-	-
Omklassificering Pharma Interactive Communications Sweden AB	3.002	-	3.002	-
Årets förvärv				
Pharma Interactive Communications Sweden AB	2.814	-	2.814	-
Diabact AB	3.996	-	3.996	-
<b>Utgående bokfört värde</b>	<b>9.812</b>	<b>-</b>	<b>9.812</b>	<b>-</b>

**NOT 19 PÅGÅENDE ARBETEN FÖR ANNANS RÄKNING**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Nedlagda kostnader	980	3.666	-	-
Fakturerade belopp	-	-1.604	-	-
<b>Pågående arbeten för annans räkning totalt</b>	<b>980</b>	<b>2.062</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

**NOT 20 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Upplupna intäkter	4.087	7.272	1.437	6
Övriga poster	11.197	4.410	1.273	1.863
<b>Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter totalt</b>	<b>15.284</b>	<b>11.682</b>	<b>2.710</b>	<b>1.869</b>

**NOT 21 KASSA OCH BANK**

Koncernen innehar en outnyttjad checkräkningskredit på 20.400 (17.451) KSEK.

**NOT 22 FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL**

Koncernen, KSEK	Ej registrerat			
	Aktiekapital	aktiekapital	Bundna reserver	Fria Reserver
Belopp vid årets ingång	4.593		64.111	-105
Effekt av byte av redovisningsprincip				-1.475
<b>Belopp vid årets ingång justerat i enlighet med ny redovisningsprincip</b>	<b>4.593</b>		<b>64.111</b>	<b>-1.580</b>
Nyemissioner	741		266.466	
Ej registrerad nyemission		610	12.619	
Fondemission	21.317		-21.317	
Förändring av omräkningsdifferens				35
Utställda teckningsoptioner			1.330	
Förskjutningar mellan bundet och fritt eget kapital			631	-631
Minoritetsandel av aktieägartillskott				-835
Årets resultat				-56.353
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>26.651</b>	<b>610</b>	<b>323.840</b>	<b>-59.364</b>

Moderbolaget, KSEK	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Överkursfond	Reserv- Balanserad	
				fond	Vinst
Belopp vid årets ingång	4.593		65.002	100	7.096
Nyemissioner	741		266.466		
Ej registrerad nyemission		610	12.619		
Fondemission	21.317		-21.317		
Utställda teckningsoptioner			450		
Lämnat koncernbidrag					-4.550
Årets resultat					-43.487
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>26.651</b>	<b>610</b>	<b>323.220</b>	<b>100</b>	<b>-40.941</b>

**NOT 23 AKTIEKAPITAL**

Aktiekapitalet är fördelat på 26.651.380 aktier à nominellt 1 kr, varav 3.718.130 A-aktier och 22.933.250 B-aktier. Nyemission omfattande 609.624 aktier av serie B är under registrering hos PRV. A-aktier ger 10 röster per aktie och B-aktie ger 1 röst per aktie.

**NOT 24 OBESKATTADE RESERVER**

KSEK	Moderbolaget	
	2000	1999
Periodiseringsfond	-	6.325
Skatteutjämningsreserv	-	89
Avskrivningar utöver plan	-	755
<b>Obeskattade reserver totalt</b>	<b>-</b>	<b>7.169</b>

**NOT 25 LÅNGFRISTIGA SKULDER**

Samtliga långfristiga skulder förfaller till betalning tidigare än fem år efter balansdagen.

**NOT 26 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Upplupna räntekostnader	-	19	-	-
Upplupna löner och sociala avgifter	11.465	8.930	4.414	1.232
Upplupna leverantörsskulder	17.913	25.494	19	-
Förutbetalda intäkter	5.992	748	-	176
Övriga poster	5.023	6.144	1.069	395
<b>Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter totalt</b>	<b>40.393</b>	<b>41.335</b>	<b>5.502</b>	<b>1.803</b>

**NOT 27 STÄLLDA SÄKERHETER**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Företagsinteckningar	25.750	27.500	21.000	21.000
Övriga panter	1.422	1.420	1.422	1.420
<b>Ställda säkerheter totalt</b>	<b>27.172</b>	<b>28.920</b>	<b>22.422</b>	<b>22.420</b>

Säkerheter har i koncernen ställts för checkräkningskrediter, terminslimit och lån 25.750 (27.500) KSEK. I moderbolaget har säkerheter ställts för checkräkningskredit och terminslimit 21.000 (21.000) KSEK.

**NOT 28 ANSVARSFÖRBINDELSER**

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Borgensättagande avseende dotterföretags leasingättagande	-	-	3.983	1.983
<b>Ansvarsförbindelser totalt</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3.983</b>	<b>1.983</b>

**NOT 29 FÖRVÄRV AV DOTTERFÖRETAG**

Under året har följande dotterföretag förvärvats:

Företag	Verksamhet	Förvärvstidpunkt	Kapitalandel
Hera AB	Reklam	2000-03-16	100%
Nocom Interactive AB	IT	2000-04-01	100%
Nocom Cyberink AB	IT	2000-06-30	100%
Tradevision AB	E-logistik	2000-08-15	70%

**Hera AB**

Förvärvet skedde genom en nyemission av 978.500 aktier, efter genomförd fondemission.

**Nocom Interactive AB**

Kontant köpeskilling uppgick till 10,0 MSEK.

**Nocom Cyberink AB**

Förvärvet skedde genom en nyemission av 609.624 aktier. Nyemissionen är ej registrerad av PRV per den 31 december 2000.

**Tradevision AB**

Förvärvet skedde kontant med 12 MSEK. Nocom tillförde därefter bolaget 30 MSEK via en nyemission. Delägare i bolaget är SAS.

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

KSEK	2000	1999
Immateriella anläggningstillgångar	87.159	26.148
Materiella anläggningstillgångar	2.184	4.481
Finansiella anläggningstillgångar	76	-
Varulager	67	-
Övriga omsättningstillgångar	45.080	14.354
Minoritetsandelar i koncernföretagens balansräkning	-17.970	-830
Avsättningar	-1.567	6.786
Långfristiga skulder	-2.160	-3.800
Kortfristiga skulder	-7.351	-20.952
Minoritetsintresse	-	-100
<b>Total köpeskilling</b>	<b>105.518</b>	<b>26.087</b>
Likvid med emitterade egna aktier	-49.932	-8.779
Likvida medel i de förvärvade företagen	-32.639	-4.005
<b>Totalt kassaflöde hänförligt till investeringar i dotterföretag</b>	<b>22.947</b>	<b>13.303</b>

Uppsala den 7 mars 2001

  
Tomas Nygren  
Verkställande direktör

  
Ola Norberg  
Ordförande

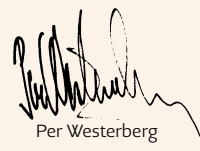
  
Curt Egerot

  
Michael Grimborg

  
Anders Jonson

  
Bengt Nilsson

  
Clas Strååt

  
Per Westerberg

# Revisionsberättelse

## Till bolagsstämman i Nocom AB (publ)

Org nr 556400-7200

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Nocom AB (publ) för år 2000. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

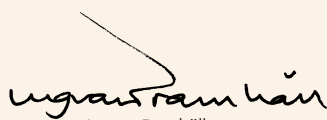
Revisionen har utförts i enlighet med god revisions-sed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och

koncernredovisningen. Som underlag till 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.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultat-räkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, behandlar förlusten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Uppsala den 9 mars 2001



Ingvar Pranhäll  
Auktoriserad revisor



Leonard Daun  
Auktoriserad revisor

# Styrelsen

**Ola Norberg**, född 1951. Styrelseledamot sedan 1996 och styrelseordförande sedan 2000. Verkställande direktör i Comon AB. Styrelseordförande i Toppchark AB och Mobilaris AB. Styrelseledamot i DotCom Solutions AB. Innehav i Nocom (via bolag): 65.000 aktier av serie B.

**Curt Egerot**, född 1934. Styrelseledamot sedan 1995. Innehavare av CAE Konsult. Styrelseordförande i Skarpnäck Care AB. Styrelseledamot i Vattentornet AB. Innehav i Nocom (inklusive familj): 76.079 aktier av serie B.

**Michael Grimborg**, född 1960. Styrelseledamot sedan 2000. Intäktsdirektör TV4. Innehav i Nocom: 0

**Anders Jonson**, född 1960. Grundare av Nocom och styrelseledamot sedan 1985. Styrelseledamot i Nordbanken Regionbank Norr- och Mellansverige. Innehav i Nocom (inklusive familj): 3.718.130 aktier av serie A, 3.218.806 aktier av serie B samt 925.000 utställda köpoptioner.

**Bengt Nilsson**, född 1955. Styrelseledamot sedan 1996. Verkställande direktör i Industrial and Financial Systems, IFS AB. Styrelseledamot i IFS AB, Greenfield AB, Carmen AB, Linköpings Tekniska Högskola och LinkTech AB. Innehav i Nocom: 0

**Clas Strååt**, född 1950. Styrelseledamot sedan 1999. Innehav i Nocom: Köpoptioner motsvarande 100.000 aktier av serie B.

**Per Westerberg**, född 1951. Styrelseledamot sedan 2000. Riksdagsledamot. Styrelseledamot i Cewe Instrument AB, AB Vaktslottet och Itec AB. Innehav i Nocom (inklusive familj via bolag): 50.000 aktier av serie B, köpoptioner motsvarande 50.000 aktier av serie B.

Innehav av aktier och optioner avser 2001-01-31



Curt Egerot, Anders Jonson, Per Westerberg, Michael Grimborg, Ola Norberg och Clas Strååt.  
Saknas på bilden gör Bengt Nilsson.



Anders Jonson, Stefan Edholm,  
Tomas Nygren och Lars Åkerblom.

## Ledande befattningshavare

**Tomas Nygren**, född 1958. Verkställande direktör och anställd sedan 1997. Styrelseordförande i Sittel AB. Styrelseledamot i Diabact AB (publ). Innehav i Nocom: 225.000 aktier av serie B, köpoptioner motsvarande 21.700 aktier av serie B samt (via bolag): 3.450 aktier av serie B.

**Stefan Edholm**, född 1957. CTO, Chief Technology Officer och anställd sedan 1999. Innehav i Nocom: köpoptioner motsvarande 131.700 aktier av serie B.

**Anders Jonson**, född 1960. Ansvarig för strategisk affärsutveckling. Se vidare under styrelse på föregående sida.

**Lars Åkerblom**, född 1965, CFO, finansdirektör, tillträder under andra kvartalet 2001. Innehav i Nocom: 0

### Affärsenhetschefer

**Stefan Skarin**, född 1962. Verkställande direktör Nocom Communications AB samt vice verkställande direktör i Nocom AB och anställd sedan 1999. Innehav i Nocom: 2.000 aktier av serie B, köpoptioner motsvarande 71.700 aktier av serie B.

**Jan Lundin**, född 1964. Verkställande direktör Nocom Travelutions AB och anställd sedan 1999. Innehav i Nocom: köpoptioner motsvarande 41.400 aktier av serie B.

**Claes Borglin**, född 1934. Verkställande direktör Tradevision AB och anställd sedan 2000. Innehav i Nocom: 0

Innehav av aktier och optioner avser 2001-01-31

---

## Revisorer

**Ingvar Pramhäll**, född 1942. Auktoriserad revisor, Öhrlings PricewaterhouseCoopers.

**Leonard Daun**, född 1964. Auktoriserad revisor, Öhrlings PricewaterhouseCoopers.

# Ordlista

## **Applikation**

Tillämpning/datorprogram.

## **ASP**

Application service provider. Ett företag som tillhandahåller programvaror i form av tjänster som används av kunden via ett nätverk, oftast Internet, och där kunden betalar för nyttjandet av programvaran i stället för att installera programvaran på sin egen dator och betala en licensavgift.

## **Content management**

Innehållshanteringssystem för webbplatser. Ett program som håller reda på materialet som publiceras på en webbplats och som även ser till att det publiceras på avsett sätt.

## **Elektroniska affärer**

E-business. Affärer via Internet, extranät eller mobila nätverk.

## **E-logistik**

Att all information som är kopplad till logistikprocessen görs tillgänglig i elektronisk form för att enkelt hanteras, exempelvis över Internet. Därigenom kan samtliga aktörer i logistikprocessen kopplas samman och få kontinuerlig tillgång till information tills sändningen nått slutkunden.

## **Extranät**

Ett utökat intranät som även omfattar externa grupper av användare, till exempel kunder.

## **GPRS**

General Packet Radio Services. En teknik för dataöverföring med hög kapacitet till och från en mobiltelefon.

## **GSM**

Global System for Mobile communication. Det digitala mobilsystem vi har idag och som även kallas 2G – andra generationens mobiltelefoni.

## **Internet**

Ett globalt nät av datorer och kommunikationslänkar som arbetar med protokollet TCP/IP och som kommunicerar genom ett enhetligt adresseringssystem.

## **Intranät**

Företagsinterna nätverk som implementeras med Internetteknik.

## **ISP**

Internet Service Provider. Internetleverantör – ett företag som tillhandahåller Internettjänster, exempelvis anslutningsmöjlighet och e-postfunktion.

**Just-in-time**

Att varuflödet är synkroniserat med tillverkningen, så att olika varor inte behöver lagerhållas, utan levereras exakt när de behövs.

**Managed hosting**

Tjänst som innebär att ett företag upplåter bland annat utrymme och nödvändiga anslutningar till en kunds server. Företaget ansvarar även för service, övervakning och säkerhet.

**Outsourcing**

Utläggning av en verksamhet på entreprenad.

**Protokoll**

En uppsättning regler som bestämmer hur kommunikationen mellan olika enheter eller datorer skall utföras. Exempel: wap och HTTP.

**Server**

Enhet som tillhandahåller tjänster gentemot andra datorer (klienter).

**SMS**

Short Message Service – en tjänst som innebär att man kan skicka korta textmeddelanden mellan en mobiltelefon och andra mobiltelefoner eller datorer.

**Supply chain management**

Att kontrollera och styra varuflödet genom hela transportkedjan från leverantör till kund.

**Time-definite**

Leverans garanteras vid en specifik förutbestämd tidpunkt.

**Tredje generationens mobiltelefoni 3G**

Det mobiltelefonsystem som på sikt kommer att ersätta GSM-nätet. De mycket snabba dataöverföringarna gör det möjligt att bland annat skicka och hämta rörliga bilder, sköta bankaffärer, skicka e-post och ladda ner till exempel musik eller kartor direkt till mobiltelefonen.

**UMTS**

Universal Mobile Telecommunication System. Tekniken som tredje generationens mobiltelefoni bygger på.

**Wap**

Wireless Application Protocol – en teknik som gör att en mobiltelefon kan kommunicera med en dator, ungefär på samma sätt som olika datorer kommunicerar med varandra via Internet.

**WAP Direct**

En drifttjänst för WAP-tjänster, utvecklad av Nocom i samarbete med Europolitan. Istället för att ta omvägen över Internet förmedlas tjänsterna snabbt och säkert i ett helt slutet nät.

**Webb**

Förkortning av World Wide Web (WWW). På en webbplats kan grafik, text och ljud läggas upp för publicering på Internet.

**Öppna standarder**

Gemensamma kommunikationsstandarder som innebär att applikationer från olika leverantörer kan fungera tillsammans och utbyta information.

# Adresser

## **Nocom AB (publ)**

Kristallen Besöksadress: Axel Johanssons gata 4, 754 51 Uppsala  
Tel: 018 65 55 00 Fax: 018 65 55 55 E-post: [info@nocom.se](mailto:info@nocom.se) Internet: [www.nocom.com](http://www.nocom.com)

## **Nocom Communications:**

### **Nocom Communications AB**

Kristallen  
Besöksadress: Axel Johanssons gata 4  
754 51 Uppsala  
Tel: 018 65 55 00  
Fax: 018 65 55 55  
E-post: [info@nocom.se](mailto:info@nocom.se)  
Internet: [www.nocom.se](http://www.nocom.se)

### **Nocom Communications AB**

Box 95  
Besöksadress: Trädgårdsgatan 11  
751 03 Uppsala  
Tel: 018 65 55 00  
Fax: 018 12 91 96

### **Nocom Communications AB**

Box 57  
Besöksadress: Anderstorpsvägen 22  
171 74 Solna  
Tel: 08 705 18 00  
Fax: 08 705 18 55

### **Nocom Communications AB**

Volrat Thamsgatan 2  
412 60 Göteborg  
Tel: 031 21 11 65  
Fax: 031 21 11 64

### **Nocom Partner Network AB**

Kristallen,  
Besöksadress: Axel Johanssons gata 4  
754 51 Uppsala  
Tel: 018 65 55 00  
Fax: 018 65 55 55

### **Hera AB**

Box 95  
Besöksadress: Trädgårdsgatan 11  
751 03 Uppsala  
Tel: 018 56 36 00  
Fax: 018 12 91 96  
E-post: [info@hera.se](mailto:info@hera.se)  
Internet: [www.hera.se](http://www.hera.se)

### **Nocom Communications A/S**

PB 404  
Besöksadress: Kirkeveien 59 C  
N-1323 Hövik Norge  
Tel: +47 671 01 800  
Fax: +47 675 81 560  
E-post: [info@nocom.no](mailto:info@nocom.no)  
Internet: [www.nocom.no](http://www.nocom.no)

### **Nocom Communications**

Tulkinkuja 3, 6 krs  
02600 Espoo Finland  
Tel: +358 927 052 661  
Fax: +358 927 052 605

---

### **Nocom Travelutions:**

#### **Nocom Travelutions AB**

St:Eriksgratan 121 A  
113 40 Stockholm  
Tel: 08 729 88 61  
Fax: 08 31 00 79  
E-post: [info@travelutions.se](mailto:info@travelutions.se)  
Internet: [www.travelutions.se](http://www.travelutions.se)

---

### **Tradevision:**

#### **Tradevision AB**

Box 21 185  
Besöksadress: Gävlegatan 18 C  
100 31 Stockholm  
Tel: 08 508 882 00  
Fax: 08 508 882 05  
Internet: [www.tradevision.net](http://www.tradevision.net)

#### **Tradevision Denmark**

Kystvejen 14  
DK-2770 Kastrup, Danmark  
Tel: +45 32 47 00 47  
Fax: +45 32 47 00 48

#### **Tradevision Norway**

Box 404  
Besöksadress: Kirkeveien 59 C  
N-1324 Hövik, Norge  
Tel: +47 67 10 18 00  
Fax: +47 67 58 15 60

### **Tradevision Poland**

Terminal Cargo  
Ul. Wirazowa 35, Room 176.1.3  
PL-02-158 Warszawa, Polen  
Tel: +48 22 606 73 40  
Fax: +48 22 606 73 41

### **Tradevision Baltic**

Rigas raj.  
Marupes pag.  
K. Ulmana gatve 119  
LV-2167 Riga, Lettland  
Tel: +371 77 052 53  
Fax: +371 77 052 61

### **Tradevision Great Britain**

P.O. Box 29341  
Besöksadress: Suite 6,  
21/22 Westbourne Street  
GB-London W2 2YT  
Storbritannien  
Tel: +44 207 402 32 00  
Fax: +44 207 402 73 30

### **Tradevision Finland**

Tulkinkuja 3, 6th Floor  
FIN-02600 Espoo, Finland  
Tel: +358 927 052 662  
Fax: +358 927 052 605

---

### **Intressebolag:**

#### **Mobile Relations AB**

Electrum 419  
Besöksadress: Isafjordsgatan 32 B  
164 40 Kista  
Tel: 08 410 199 00  
Fax: 08 752 17 55  
E-post: [info@mobilerelations.se](mailto:info@mobilerelations.se)  
Internet: [www.mobilerelations.se](http://www.mobilerelations.se)