

Årsredovisning 2003



nocom

Innehåll

2003 i sammandrag	1
Nocom i korthet	1
Vd-ord	2
Vägen till lönsamhet	4
Marknad	6
Affärsidé, strategi och mål	8
Verksamhet	9
Programvaror	10
Tjänster: support	12
Tjänster: drift	13
Kanalstrategi	14
Kunder	15
Medarbetare	16
Verksamhetens risker	17
Styrelsens arbete	18
Aktien	19
Förvaltningsberättelse	21
Resultaträkningar	23
Kommentarer till resultaträkningar	24
Balansräkningar	28
Förändringar i eget kapital	29
Kommentarer till balansräkningar	30
Kasaflödesanalyser	31
Kommentarer till kassaflödesanalyser	32
Redovisnings- och värderingsprinciper	33
Noter	35
Revisionsberättelse	42
Styrelsen	43
Ledande befattningshavare och revisorer	44
Definitioner	45

Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma i Nocom AB (publ) hålls måndagen den 26 april 2004 klockan 16.00 i bolagets lokaler, Kristallen, Axel Johanssons gata 4–6, Uppsala.

Anmälan

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman skall dels vara införd i den av VPC AB förda aktieboken fredagen den 16 april 2004, dels anmäla sin avsikt att delta i bolagsstämman senast torsdagen den 22 april 2004, 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.se.

Vid anmälan bör uppges namn, adress, telefonnummer, person- eller organisationsnummer samt aktieinnehav.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier bör i god tid före den 16 april 2004 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 skall göra anmälan härom inom den tid och på det sätt som gäller för aktieägare.

Utdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2003.

Kommande finansiella rapporter

Delårsrapport januari–mars 2004	26 april 2004
Halvårsrapport januari–juni 2004	23 augusti 2004
Delårsrapport januari–september 2004	29 oktober 2004

2003 i sammmandrag

- Omsättningen ökade något, trots svag marknad och trots att delar av 2002 års omsättning avsåg nu nedlagd verksamhet. Omsättningen uppgick till 151,5 (150,8) MSEK.
- Företaget uppnådde ett positivt helårsresultat, med ett resultat efter finansiella poster på 5,5 (-87,1) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,12 (-3,13) SEK.
- Rörelsemarginalen uppgick till 3 (-57) procent.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var positivt och uppgick till 9,7 (-10,8) MSEK, exklusive utbetalningar på 8,0 (7,6) MSEK avseende 2002 års åtgärdsprogram.
- Antalet anställda i koncernen uppgick vid årets slut till 76 (92).
- Tillgängliga likvida medel uppgick till 17,7 (17,1) MSEK. Därutöver finns outnyttjade kreditlöften om 3,0 (7,0) MSEK.
- Under året inledde Nocom samarbete med Symantec och RSA Security inom säkerhet, Oplayo inom utvecklingsverktyg samt eIQnetworks inom analysområdet. Samarbetet med säkerhetsföretaget iCognito utökades till att omfatta även den svenska marknaden.
- Under året fick Nocom flera betydande order inom värdatoråtkomst (teknikområde integration). Nocom Drift tecknade större avtal med Stockholms läns landsting och Vodafone.
- Vd Stefan Skarin blev i april ny huvudägare i Nocom och äger 13,2 procent av kapitalet och 34,2 procent av rösterna.
- Nocom B-aktie är noterad på Stockholmsbörsens O-lista. Aktiekursen har under året varierat mellan 0,81 SEK som lägst och 5,80 SEK som högst. Kursen den 31 december var 4,35 SEK och Nocom's börsvärde uppgick till 123 MSEK.
- För att främja likviditeten i aktien utsåg Nocom i juni Remium Securities till likviditetsgarant.

Nocom i korthet

Nocom AB (publ) är ett IT-företag som säljer programvaror och tjänster. Erbjudandet omfattar fem teknikområden – integration, säkerhet, analys, utvecklingsverktyg och infrastruktur. Programvaruförsäljningen sker via ett stort antal återförsäljare i Norden. Nocom är en värdeadderande distributör som kompletterar sin produktportfölj med ett brett utbud av kvalificerade tjänster. I tjänsteerbjudandet ingår Nocom Support, Nocom Drift och Travelutions.

Nocom erbjuder ledande programvaror som bygger på öppna standarder och som kompletterar men inte konkurrerar direkt med varandra. Genom åren har förmågan att identifiera intressanta tekniker och programvaror varit en av Nocom's främsta framgångsfaktorer.

Nocom Support har ett brett utbud av supporttjänster – support, underhåll, tilläggstjänster och utbildning – som kompletterar programvarorna. Detta utbud av kvalificerade tjänster garanterar återförsäljare och kunder både trygghet och maximal nytta av deras investering. Kompetensen och erfarenheten inom supportorganisationen är mycket hög.

Nocom Drift erbjuder ett komplett utbud av tjänster för kunder som önskar lägga ut hanteringen av sina IT-system. Här tillhandahålls allt ifrån drift och hosting av IT-utrustning till avancerade tjänster för affärskritiska IT-lösningar.

Travelutions levererar konsulttjänster till reseindustrin, bland annat rådgivning inom prisstrategi och trafikplanering.

Nocom finns representerat i Sverige, Norge och Finland och har 76 anställda. Företaget grundades 1985 och är noterat på Stockholmsbörsens O-lista (NOCM B) sedan 1999.

2003 – bästa året någonsin

2003 var året då lönsamheten stod i fokus för Nocom. De senaste årens stora förändringar skulle ersättas av stabilitet och arbetsro. Vi mötte året med en renodlad verksamhet, ett attraktivt erbjudande och en effektiv organisation. När vi summerar året kan vi glädja oss åt företagets bästa resultat någonsin. Kassaflödet är positivt och försäljningsutvecklingen bra. Lönsamheten ger oss nu möjligheten att satsa på tillväxt.

2003 blev ännu ett år i raden med tuffa marknadsförutsättningar för IT-branschen. För Nocoms del blev det dock ett år av försäljningsframgångar och vi ökade vår omsättning. Vägen tillbaka till lönsamhet har varit krävande. Vi verkar på en marknad som skärskådas under de senaste åren. Ofta har det handlat om börsraketer, IT-bubblan, förvärv, kriser, nyemissioner, lönsamhetsproblem, förloraktier och "turn-arounds". Bland alla termer och uttryck är det lätt att tappa bort det väsentliga. Att det handlar om att ha en bärande affärsidé, att arbeta långsiktigt, att verka och växa genom att identifiera och möta marknadens behov. Nocom är i dag ett företag, som efter år av förändringar, kan glädja sig åt stabilitet i den dagliga verksamheten och som har tydliga visioner om den framtida färdriktningen.

Vår ställning som värdeadderande distributör är stark. Vår affärsmodell bygger på försäljning via återförsäljare. Under det gångna året har vi inriktat oss på att både knyta våra återförsäljare närmare oss och utveckla nya samarbeten. Att sälja via återförsäljare innebär ofta längre säljprocesser och ett nära samarbete, där stark ömsesidig lojalitet blir extra viktigt. Trots att den tuffa marknaden lett till en viss utslagning i branschen, har Nocom kunnat öka antalet köpande återförsäljare under året.

Vi ser det som en effekt av vårt konkurrenskraftiga erbjudande. I Nocoms produktportfölj finns allt från trotjänare som WRQ:s produkter för värddatoråtkomst till det allra senaste inom IT-säkerhet. Flera viktiga produktkompletteringar gjordes under året. Ett betydelsefullt samarbete med Symantec, världens ledande IT-säkerhetsföretag, inleddes och fick ett omedelbart genomslag i försäljningen, speciellt under senare delen av året.

Valet av Symantec är ett bra exempel på hur vi utvärderar nya leverantörer. Vi söker teknikområden och ledande produkter med god efterfrågan och stor potential - säkerhet är ett sådant område. Det är också viktigt att komma ihåg att valet är ömsesidigt. Symantec är en av världens mest efterfrågade leverantörer inom IT-säkerhet. De har ambitionen att flytta fram sin position inom avancerade säkerhetslösningar. Deras strategi är att enbart sälja via distributörer och återförsäljare. Att de valde just Nocom som distributör är ingen tillfällighet. Vi kan möta deras krav på teknisk kompetens och marknadskännedom. Nocom är dessutom väletablerat i Norden, och kunde erbjuda Symantec omedelbar tillgång till ett stort antal kvalificerade återförsäljare.



En betydande del av Nocoms verksamhet är att distribuera programvaror. Men nyckeln till vår framgång ligger i själva ordet värdeadderande – all den kompetens och kvalitet som vårt tjänsteerbjudande omfattar. Det är genom våra tjänster som vi särskiljer oss från många andra distributörer. Vi har kunskap och erfarenhet – av kundernas affärer och behov, av programvarornas kvaliteter och utvecklingsmöjligheter, av IT-miljöer och teknikområden, av support och utbildning.

Kompetens kännetecknar också vår verksamhet i Nocom Drift. Under året har vi fått många bevis för att vi ligger rätt med vårt drifterbjudande. Trots att vi är en förhållandevis liten aktör på marknaden hävdar vi oss väl i konkurrensen, även vid stora upphandlingar. I Nocom Drift har vi lyckats kombinera en liten, flexibel verksamhet med driftstjänster som kvalitetsmässigt kan mäta sig med marknadens största aktörers. Vi vet att våra kunder uppskattar närheten, flexibiliteten och tillgängligheten. Och att de kan få allt detta utan att göra avkall på kvalitet eller säkerhet.

Vi känner stolthet över de framgångar vi nått under 2003. Vi är ett effektivt, lönsamt företag med sunda finanser. Vi är en etablerad värdeadderande distributör, som samarbetar med återförsäljare över hela Norden. Vi har en konkurrenskraftig produktportfölj. Vi erbjuder kvalificerade supporttjänster som hjälper kunderna att få maximal nytta av sina investeringar. Vi kan erbjuda drift med högsta säkerhet och tillgänglighet.

Nu kan vi rikta blicken framåt. Stabiliteten ger oss helt nya möjligheter att utveckla våra affärer och arbeta mer offensivt i hela Norden. Vi kommer att satsa på nya teknikområden och produkter. Vi kommer att utveckla och komplettera vårt tjänsteerbjudande - inte minst för att bättre utnyttja den stora kompetens som redan finns i företaget. Vår ambition är också att ta vårt erbjudande till nya marknader.

Marknaden ser ljusare ut för 2004 och vi ser fram emot ett spännande år. Vi har siktet inställt på tillväxt – och på att nå en ledande position i Norden. Att vara värdeadderande är själva grunden i vårt erbjudande. Det kommer vi att bygga vidare på. Nu vill vi växa – under fortsatt lönsamhet.

Uppsala den 22 mars 2004



Stefan Skarin
Verkställande direktör

"Nyckeln till vår framgång ligger i själva ordet värdeadderande – all den kompetens och kvalitet som vårt tjänsteerbjudande omfattar."

Vägen till lönsamhet

2001 – Renodling

Första åtgärdsprogrammet och övriga åtgärder

Kostnad: 17 MSEK

Avyttring av verksamheter inom e-logistik och marknadskommunikation

Kostnad: 22 MSEK

Total årlig besparingseffekt: 70 MSEK

Resultat efter finansiella poster: -187,9 MSEK.

2002 – Effektivisering

Andra åtgärdsprogrammet

Kostnad: 19 MSEK

Årlig besparingseffekt: 40 MSEK

IT-konsultverksamheten lades ner – 40 procent av bolagets anställda berördes

Resultat efter finansiella poster: -87,1 MSEK

I fjärde kvartalet uppnåddes positivt kassaflöde och positivt rörelseresultat före avskrivningar

2003 – Lönsamhet

Renodlad verksamhet:

Programvaror

Tjänster: Nocom Support
Nocom Drift

Omsättningen hölls stabil mot 2002: 151,5 MSEK

Resultat efter finansiella poster: 5,5 MSEK

2003 blev Nocom åter ett stabilt och lönsamt bolag med positivt resultat och kassaflöde. Vägen till lönsamhet har varit krävande och kantats av många svåra beslut. Renodling, effektivitet och lönsamhet har stått i fokus när Nocom successivt har återgått till den affärsmodell som företaget framgångsrikt startade med 1985 – att vara en värdeadderande distributör av programvaror.

Det är viktigt att komma ihåg att de finansiella problem som Nocom hade under åren 2000–2002 bara är en liten del av företagets nästan 20-åriga historia. Innan dess hade Nocom många framgångsrika år av tillväxt, många av dem också med god lönsamhet. Men, vid börsintroduktionen 1999 hade en alltför optimistisk tillväxtstrategi lagts som innebar en inriktning på såväl nya verksamhetsområden som nya affärer och länder. En tillväxtstrategi som ledde till en alltmer splittrad verksamhet, ineffektivitet och lönsamhetsproblem. Bolaget växte, omsättningen ökade och vid utgången av år 2000 hade Nocom nästan 250 anställda i tolv olika verksamheter och fanns representerat i nio länder. Förlusterna ökade och tärde på företagets kapital, samtidigt som luften gick ur IT-marknaden. Något behövde göras.

HANDLINGSPLANEN

En handlingsplan, som omsattes i två åtgärdsprogram under 2001 och 2002, utformades för att vända utvecklingen och lotsa företaget rätt. Den syftade till att:

- Koncentrera verksamheten till bolagets kärnkompetenser
- Vända den negativa resultat- och kassaflödesutvecklingen
- Stärka likviditeten
- Öka effektiviteten i organisationen

2001 – Renodling

Den försämring av marknaden som kunde skönjas i slutet av år 2000 fortsatte under år 2001. Nocom's oroväckande utveckling med kraftiga förluster och ett negativt kassaflöde förstärktes. Företagsledningen byttes ut och Stefan Skarin tillträdde vd-posten. Sensommaren 2001 presenterades det första åtgärdsprogrammet. Det stora förändringsarbetet inleddes därmed och innan året var slut hade samtliga sidoverksamheter avyttrats eller avvecklats. Därmed var Nocom åter ett renodlat IT-företag.

Men, förändringsarbetet kostade och 2001 noterade Nocom en förlust på nära 190 miljoner kronor.

2002 – Effektivisering

Under 2002 stod det klart att ingen vändning i konjunkturen var i sikte och att ytterligare åtgärder skulle behövas för att nå finansiell och affärsmässig stabilitet. Efterfrågan på främst IT-konsulttjänster fortsatte att minska, konkurrensen var hård och priserna pressades.

I syfte att ytterligare renodla verksamheten och effektivisera organisationen utformades ett nytt åtgärdsprogram under hösten. Hela IT-konsultrörelsen avvecklades och cirka 40 procent av företagets anställda berördes. Trots detta lyckades Nocom i det fjär-

de kvartalet 2002 uppnå den bästa försäljningen på fem år. De två åtgärdsprogrammen hade lyckats sänka de årliga omkostnaderna med sammanlagt 110 miljoner kronor och resultaten började bli synliga under sista kvartalet 2002, då Nocom för första gången sedan 1999 kunde redovisa ett positivt rörelseresultat.

Nocom var nu tillbaka i sin ursprungliga kärnaffär – värdeadderande distribution av programvaror, med försäljning enbart via återförsäljare. Förändringarna började nu ge resultat och kassaflödet från den löpande verksamheten har varit positivt sedan fjärde kvartalet 2002.

2003 – Lönsamhet

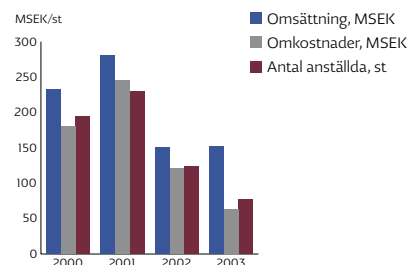
Under år 2003 blev effekterna av renodling och effektivisering än tydligare. Efter tre år av kraftiga förluster var Nocom åter ett lönsamt företag med en stabil kassa, ett positivt kassaflöde och begränsade investeringsbehov. Trots en fortsatt svag marknad var försäljningen mycket bra. De långsiktiga besluten, de stora förändringarna och inte minst personalens lojalitet har gett god avkastning. Nocom redovisade ett positivt nettoresultat 2003 och lyckades hålla omsättningen på samma nivå som föregående år – trots att 2002 års omsättning inkluderade nu avvecklade verksamheter. Som ett kvitto på det framgångsrika arbetet avslutades 2003 med Nocom's starkaste kvartal någonsin.

En viktig komponent i resultatförbättringen har varit den förbättrade effektiviteten i organisationen. Verksamheten är i dag helt inriktad på de två delarna i Nocom's kärnaffär – programvaror och tjänster. Genom att knyta samman försäljningen av programvaror med supporttjänster har bättre resultat kunnat uppnås. Nocom har blivit bättre på att ta till vara de möjligheter till merförsäljning som goda supportrelationer ger.

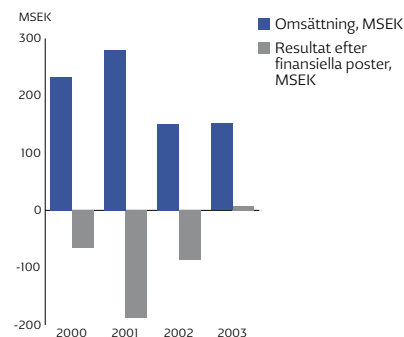
För att skapa långsiktig trygghet och handlingsutrymme krävs en god likviditet och ett positivt kassaflöde. De senaste två åren har Nocom därför gjort en satsning på försäljning och marknadsföring inom hela verksamheten. Det har gett resultat i form av ökande intäkter. Tillsammans med effektiv kostnadskontroll ger detta företaget en sund finansiell grund att stå på. Nocom har inget behov av ytterligare finansiering för den verksamhet företaget bedriver i dag.

Under omstruktureringen har Nocom även lyckats utjämna tidigare års stora resultatsvängningar mellan årets olika kvartal. Nocom är i dag ett betydligt mer affärsmässigt och finansiellt stabilt företag.

Omsättning, omkostnader och antal anställda 2000–2003



Omsättning och resultat efter finansiella poster 2000–2003



Nocom konkurrerar främst med sin kompetens. Ambitionen är att växa inom sina två väldefinierade verksamhetsområden – värdeadderande distribution och serverdrift.

Nocoms position på marknaden

IT-branschen som helhet har några mycket tuffa år bakom sig. Internationella signaler från såväl hårdvaru- som programvarusektorn börjar nu ge en försiktig optimism. Också Nocom har noterat tecken på ökad aktivitet i vissa delar av marknaden, exempelvis inom industri och bank och finans. Ännu är dock vägen tillbaka till en stark efterfrågan lång.

Programvarumarknaden

Under den stora IT-boomen handlade IT-investeringarna ofta om att skapa nya marknader och öka intäkterna. Sedan dess har efterfrågan varit starkt förknippad med jakten på kostnader. Offensiva investeringar – i syfte att generera större intäkter – är i dag mycket sällsynta. Företag prioriterar att förvalta sina befintliga IT-system. Vidareutveckling av befintliga system har satts på sparlåga, kostnaden per användare har dragits ned och besparingspotentialen i varje investering står i fokus.

Även anskaffningskostnaden för programvaror ses över. Programvaror är lättdistribuerade och kan laddas ner från Internet eller inkluderas vid hårdvaruköpet. Dessutom har trenden de senaste åren gått mot fler gratisprogram – så kallade freeware – som bygger på öppna källkoder och distribueras gratis över Internet. Även om dessa produkter ofta har sämre funktionalitet än de som licensieras bidrar själva förekomsten av dem till att pressa priser och marginaler på programvaror.

För den som inte enbart är volymdistributör är kunskap om kundernas verksamhet av största vikt, liksom möjligheten att bidra med kompetens och värdeadderande tjänster som support och utbildning. Därigenom skapas långsiktiga relationer med både återförsäljare och kunder. Dessutom krävs ofta att en distributör agerar på en större marknad än enbart den regionala. Internationella programvaruleverantörer ser i allt större utsträckning Norden som en marknad, och vill samarbeta med distributörer som kan ta ett ansvar för hela Norden.

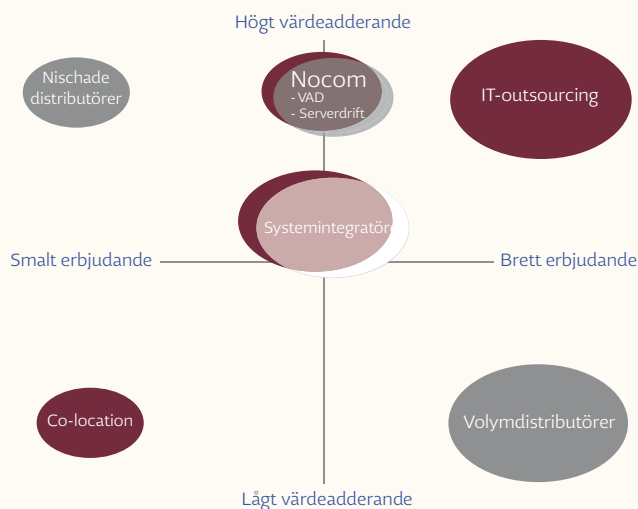
Driftmarknaden

Den internationella trenden att företag väljer att lägga ut sin infrastruktur och drift, så kallad IT-outsourcing, fortsätter att vara stark. I huvudsak är det större, multinationella företag som väljer att lägga ut driften, och likaledes endast de stora, internationella leverantörerna, som IBM och EDS, som har tillräcklig kapacitet att hantera uppdragen. Priset är ofta av avgörande betydelse.

Efterfrågan på serverdrift, vilken är den marknad Nocom verkar på, drivs av kundens strävan efter kostnadskontroll, men allt oftare även av kundens behov av kvalificerade tjänster. Tillgången till kompetens är därför många gånger en minst lika viktig fråga som kostnaden vid beslut om utläggning av serverdrift.

Figuren till höger beskriver Nocoms verksamhet både som värdeadderande distributör och som driftleverantör. Marknaden och dess aktörer beskrivs utifrån vilken bredd produktutbudet har, samt i vilken utsträckning kompetens och värdeadderande tjänster ingår i erbjudandet. Nedan finns beskrivningar av andra aktörer, och på vilket sätt de konkurrerar, på marknaden. De riktigt stora bolagen finns inom IT-outsourcing, systemintegration och volymdistribution.

Nocom konkurrerar framförallt med sin kompetens. Genom att erbjuda hög kvalitet och värdeadderande tjänster inom såväl distribution som drift finns stora möjligheter för Nocom att växa. Nocoms ambition är att stärka sin position och växa inom sina två väldefinierade verksamhetsområden, värdeadderande distribution och serverdrift, snarare än att röra sig horisontellt eller vertikalt i matrisen.



Marknadens aktörer för programvaror

Volymdistributörer – stora distributörer av såväl hårdvara som programvaror. Dessa distributörer strävar efter stora volymer. De konkurrerar med pris och erbjuder begränsad kompetens kring produkten. Exempel på aktörer är Ingram Micro, Scribona och TechData.

Värdeadderande distributörer (VAD) – säljer programvaror med tillhörande värdeadderande tjänster. Marginalerna är högre och volymerna lägre än för volymdistributörerna. Den medföljande kompetensen är en viktig del i försäljningen, som sker via återförsäljare. Exempel på aktörer är Nocom och SecureSoft.

Nischade distributörer – mindre och medelstora distributörer som är fokuserade på exempelvis bara ett teknikområde eller enbart en leverantör per teknikområde. Exempel är Infinigate och Arena Data.

Systemintegratörer – erbjuder allt under ett tak – distribuerar hård- och programvaror, säljer implementeringstjänster, applikationsutveckling, systemlösningar, drift och ibland också egenutvecklad programvara. Exempel på aktörer är Cap Gemini, WM-data och TietoEnator.

Marknadens aktörer för drifttjänster

IT-outsourcing – stora, ofta multinationella aktörer, som erbjuder helhetslösningar för kundernas infrastruktur och ofta tar över kundernas IT-personal som en del i affären. Avtalen löper vanligtvis över flera år. Exempel på aktörer är IBM, HP och EDS.

Serverdrift – erbjuder kvalificerade tjänster kring kundens IT-system, med fokus på såväl fysisk och logisk säkerhet som driftsäkerhet. Det är vanligast att kunden själv äger utrustningen, även om den är placerad hos leverantören. Exempel på aktörer är Nocom, QD, Qbranch och Cypoint.

Co-location – erbjuder plats i en serverhall, uppkoppling mot Internet samt tillgång till en helpdesk. Kunden ansvarar själv för konfiguration och underhåll av servern. Exempel på aktörer är Telecity, Bahnhof, Song Networks och Carambole.

Systemintegratörer – läs mer under aktörer för programvaror.

Affärsidé, strategi och mål

Nocoms framgång vilar på fyra hörnstenar: leverantörer, återförsäljare, kunder och medarbetare. De utgör också grunden för företagets affärsidé, strategi och mål.

Leverantörer – en konkurrenskraftig programvaruportfölj är en förutsättning för Nocoms framgång. Leverantörerna efterfrågar distributörer med hög kompetens och som kan tillgodose hela den nordiska marknadens behov. Nocom uppfyller dessa krav genom att vara en värdeadderande distributör med ett nordiskt erbjudande.

Återförsäljare – Nocoms bredd i utbudet och att Nocom bidrar med teknisk kompetens och marknadsstöd ger tillgång till bra återförsäljare. Det nära samarbetet med återförsäljarna ger ökad försäljning för bägge parter.

Kunder – i Nocom finns hög kompetens och lång erfarenhet. Det gör att Nocom behåller kunderna. 96 procent av supportkunderna återtecknar avtalen. Det skapar förutsättningar för långa kundrelationer och ökad försäljning.

Medarbetare – Nocom erbjuder en öppen arbetsmiljö med stora möjligheter till utveckling. Många av Nocoms medarbetare har valt att vidareutvecklas inom och med företaget. Det bidrar till en hög kompetensnivå och kontinuitet i verksamheten.

Affärsidé

Nocom är ett IT-företag som säljer programvaror och drift med kvalificerad support och utbildning för att underlätta och effektivisera verksamheten för företag i Norden.

Vision

Nocom skall bli Nordens ledande värdeadderande distributör. Viljan och ambitionen är att vara ledande i fråga om att erbjuda återförsäljare ett brett och attraktivt utbud av programvaror inom utvalda områden. Att vara ledande betyder inte bara att tillhöra de största, utan också att kunna erbjuda ett komplett utbud av kvalificerade tjänster. Kunderna skall välja Nocom framför allt för kompetens, kvalitet och pålitlighet.

Nocom Drift skall växa och stärka sin position som en av marknadens bästa driftleverantörer när det gäller kompetens, hög säkerhet och tillgänglighet.

Strategi

Nocoms övergripande strategi är att vara en professionell värdeadderande distributör av attraktiva programvaror. Företaget skall sälja enbart via återförsäljare och eftersträvar en gemensam nordisk produktportfölj som skapar tillväxtpotentialer på befintliga och nya marknader. De produkter företaget säljer skall också matcha erbjudandet av kvalificerade supporttjänster. Även tjänsteorganisationen skall verka på nordisk basis, förstärka existerande kundrelationer och etablera nya samt bredda erbjudandet av kvalificerade tjänster.

Nocom Drift skall genom sin kompetens, sitt erbjudande och sin marknadsposition vara ett starkt och tydligt varumärke på den svenska marknaden.

Ledarskapet är en viktig faktor i företaget och skall skapa förutsättningar för medarbetarna att ta ansvar och vara delaktiga i företagets framtid.

Finansiella mål

Rörelsemarginal – lönsamhet är det överordnade styrmålet. Uttryckt i rörelsemarginal är målet minst 10 procent.

Kassaflöde – koncernens målsättning vad gäller kassaflöde från den löpande verksamheten är att den skall vara som lägst 8 procent av omsättningen.

Soliditet – koncernens soliditetsmått är satt till 40 procent, men bör inte understiga 30 procent i lågkonjunktur.

Operativa mål för 2004–2005

- Implementera en ny kanalstrategi för Norden och effektivisera försäljningsarbetet.
- Se över produktsortimentet kontinuerligt för att ta tillvara nya möjligheter – allt från kompletterande programvaror till nya teknikområden.
- Etablera en nordisk supportorganisation och bredda Nocom Supports tjänsteerbjudande.
- Utveckla nya tjänster för Nocom Drift och knyta drifterbjudandet närmare Nocoms övriga erbjudande.
- Skapa långsiktig stabilitet för att ge trygghet för medarbetarna.
- Med ett tydligt ledarskap lyfta fram individens resurser, engagemang och kompetens för att få en utvecklande och stimulerande arbetsplats.

Ett attraktivt och lönsamt erbjudande

Efter de senaste årens renodling av verksamheten består Nocoms erbjudande av två delar – programvaror och tjänster. Programvarorna finns inom fem utvalda teknikområden – integration, säkerhet, analys, utvecklingsverktyg och infrastruktur. I tjänsteerbjudandet ingår Nocom Support, Nocom Drift och Travelutions.

Företaget har återvänt till sin ursprungliga affärsmodell, där programvaruförsäljningen sker via ett stort antal återförsäljare i Norden. Nocom är en värdeadderande distributör som kompletterar sin produktportfölj med kvalificerade tjänster som support och utbildning. Att vara värdeadderande distributör innebär mycket mer än att bara leverera en programvara. Ett köp av programvara från Nocom innebär ofta starten på ett nära och långsiktigt samarbete, där kunden eller återförsäljaren får tillgång till Nocoms produktkompetens och långa erfarenhet.

Nordiskt erbjudande

Nocom har verksamhet i Sverige, Norge och Finland. Huvuddelen av försäljningen sker på den svenska marknaden, som svarar för 80 procent av programvaruförsäljningen och 85 procent av tjänsteomsättningen. En viktig del av Nocoms långsiktiga strategi är att ha en gemensam produktportfölj och ett samordnat supportererbjudande i de nordiska länderna. Nocom arbetar därför med att utvidga avtalen med sina leverantörer till att omfatta hela den nordiska marknaden.

Driftverksamheten är däremot främst ett erbjudande för den svenska marknaden. Kunderna finns huvudsakligen i Stockholm–Uppsala-regionen.

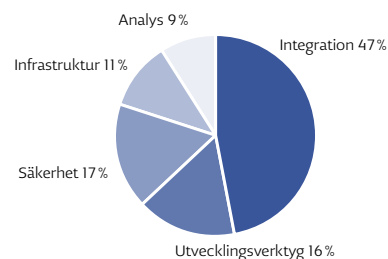
2003

Programvaruförsäljningen ökade med nära 50 procent under året, främst på grund av de lyckade satsningarna inom teknikområdet säkerhet. Produktportföljen utökades bland annat med Symantecs kvalificerade IT-säkerhetslösningar.

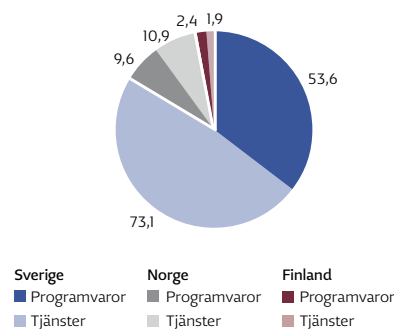
Även tjänsteområdet utvecklades bra under året. Nocom Support, som erbjuder support, underhåll, tilläggstjänster och utbildning, hade en stabil utveckling. Nocom Drift, som erbjuder drift och avancerade tjänster för affärskritiska IT-lösningar, hade en positiv utveckling under året och utökade samarbetet betydligt med flera av sina kunder.

Travelutions levererar konsulttjänster till reseindustrin, bland annat rådgivning inom marknad, prisstrategi, trafikplanering och distribution. Efterfrågan på Travelutions tjänster var god under året och resultatutvecklingen positiv.

Intäkter per teknikområde, 2003, procent



Fördelning av tjänster och produkter i Norden 2003, MSEK



Förmågan att identifiera intressanta tekniker och programvaror har varit en av Nocoms främsta framgångsfaktorer genom åren. Produktportföljen utvärderas kontinuerligt och under 2003 gjordes flera viktiga kompletteringar, främst inom IT-säkerhetsområdet.

Stark tillväxt inom programvaror

Programvarorna är grunden i Nocoms erbjudande. Genom åren har förmågan att identifiera intressanta tekniker och programvaror varit en av Nocoms främsta framgångsfaktorer. I dag arbetar Nocom inom teknikområdena integration, säkerhet, analys, utvecklingsverktyg och infrastruktur. Produktportföljen utvärderas kontinuerligt och under år 2003 gjordes flera viktiga kompletteringar, främst inom IT-säkerhetsområdet.

Nocom erbjuder ledande programvaror som bygger på öppna standarder och som kompletterar men inte konkurrerar direkt med varandra. Genom att utgå från standardprogramvaror skapas en lösning som är både kvalitetssäkrad och driftsäker. Att programvaran kommer från marknadsledande leverantörer innebär att kunden hela tiden är försäkrad om att det finns en etablerad leverantör bakom som regelbundet uppdaterar programvaran och utvecklar nya versioner.

Under alla år har leverantörer valts med stor omsorg och med tydligt fokus på långsiktighet. Företaget arbetar aktivt med att söka upp intressanta leverantörer för att sluta nya distributionsavtal. I ökande utsträckning söker leverantörer också upp Nocom, för att snabbt och effektivt kunna nå ut på den nordiska marknaden. Nocom är främst intresserat av att utöka sortimentet med produkter inom teknikområden med goda tillväxtförutsättningar och som kan intressera befintliga återförsäljare och kunder.

TEKNIKOMRÅDEN

Integration

Nocom har arbetat inom integrationsområdet ända sedan starten 1985 och är i dag Sveriges ledande distributör inom värddatoråtkomst, det vill säga system för att göra information i centrala system tillgänglig för användare.

Integration är Nocoms största teknikområde. Produkterna inom integrationsområdet erbjuder möjligheter att vidareutveckla befintliga system för att på så sätt dra maximal nytta av tidigare investeringar. Det finns ett ökat intresse för de nya webbaserade lösningarna som sänker företags IT-kostnader betydligt, bland annat genom centraliserad administration. Med denna teknik kan företag konvertera sin värddatoråtkomst från lokalt installerad till serverbaserad programvara och därmed uppnå omedelbara kostnadsbesparingar.

Programvarorna är väletablerade på marknaden och tillväxten spås därför bli begränsad de närmaste åren. Prognoserna i branschen visar på en årlig tillväxt på strax under fem procent. Nocoms leverantörer inom integration är WRQ, NetManage och Hummingbird, där WRQ är den enskilt största.

Säkerhet

Säkerhet är ett av IT-branschens snabbast växande områden. I takt med att hoten mot företags IT-miljöer blir allt fler och mer komplexa ökar behovet av effektiva sätt att skydda sig. Stora företagsvärden står på spel och heltäckande lösningar efterfrågas alltmer. Den snabba tillväxten inom IT-säkerhetsområdet bedöms fortsätta även de kommande åren. Den nordiska marknaden förväntas växa med cirka 21 procent per år fram till 2008, enligt analysföretaget IDC.

Nocom har på kort tid byggt upp en attraktiv produktportfölj och ledande kompetens inom IT-säkerhet. Sortimentet omfattar allt från skydd mot virus och andra angrepp

utifrån till kontroll över de anställdas utnyttjande av Internet. I produktportföljen finns marknadsledande Symantecs programvaror för bland annat sårbarhetsanalys, intrångs-detektering och integrerad säkerhet. Dessutom representerar Nocom leverantörerna NetIQ, Sybari, PureSight och RSA Security.

Avtalet med Symantec tecknades under 2003 och omfattar Sverige, Norge och Finland. Det har bidragit starkt till teknikområdets tillväxt under året och Symantec är i dag Nocoms viktigaste leverantör på säkerhetsområdet. Säkerhet är i dag det teknikområde som växer i särklass snabbast inom Nocom.

Analys

Många företag har gjort stora investeringar i sina webblösningar och IT-system. Därför är effektiva och pålitliga analysverktyg i dag en nödvändighet. Analysprodukterna syftar bland annat till att kartlägga trafiken på en webbplats, analysera brandväggar och e-posttrafik. Produkterna ger exempelvis rapporter om besöksfrekvenser och de ger också möjlighet att övervaka nätverk i syfte att trygga en säker drift och effektivare system. Efterfrågan drivs av behoven att öka avkastningen på gjorda Internetinvesteringar och tillväxten bedöms förbli stark de kommande åren.

Inom analys har erbjudandet kompletterats med eIQnetworks produkter under året. Nocom arbetar även med leverantörerna WebTrends och NetIQ.

Utvecklingsverktyg

Företag är i ständigt behov av verktyg för systemutveckling som är byggda på öppna standarder. Nocom är distributör för flera ledande leverantörer av utvecklingsverktyg för såväl Windows- som webbtillämpningar samt avancerade multimedielösningar.

Produktportföljen har två inriktningar. Dels består den av databaser, serverprodukter och webbutvecklingslösningar där Gupta Technologies är den ledande leverantören. Marknaden för dessa programvaror är mogen och tillväxtutsikterna är förhållandevis begränsade. Nocom representerar även Macromedia.

Dels erbjuder Nocom programvaror inom multimedieområdet från leverantörerna Oplayo och Real Networks. Här finns lösningar för att skapa interaktiva presentationer och för att utforma, sända och ta emot ljud, video och andra multimedier över Internet och interna nätverk. Inom detta nyare produktområde bedöms tillväxtförutsättningarna vara mycket goda.

Infrastruktur

En pålitlig och väl fungerande IT-infrastruktur är en förutsättning för att möta de ökade kraven på tillgänglighet till information, mobilitet och kostnadseffektivitet. IT-miljön måste vara flexibel och snabbt kunna anpassas till ny teknik, som kan integreras med befintliga system utan att äventyra driftsäkerheten. I likhet med de senaste åren kommer kraven på minskade omkostnader samt lönsamhet i redan gjorda IT-investeringar att kvarstå. Marknaden för nätverksbaserade lösningar bedöms fortsätta växa.

Nocom distribuerar nätverksbaserade IT-lösningar som e-post-, webb- och katalogtjänster samt programvaror för avancerad informationsökning. Nocom arbetar med leverantörerna Sun Microsystems och Verity.





Kompetensen inom supportorganisationen är hög. Supportverksamheten är en viktig bidragsgivare till merförsäljning av såväl programvaror som ytterligare tjänster.

Nocom Support – kompetens som ger mervärde

Nocom är en värdeadderande distributör med ett brett utbud av supporttjänster – support, underhåll, tilläggstjänster och utbildning. Detta utbud av kvalificerade tjänster kompletterar programvarorna och garanterar återförsäljare och kunder både trygghet och maximal nytta av sin investering. Kompetensen inom supportorganisationen är mycket hög. Supportteknikerna har lång erfarenhet av de programvaror Nocom distribuerar och stor vikt läggs vid kompetensutveckling och certifieringar.

Kunden väljer själv nivå för supportavtalet, med utgångspunkt i verksamhetens behov av tekniskt stöd, och får bland annat tillgång till teknisk produktinformation, nya versioner av produkten och rådgivning. Supportavtalen löper oftast ett år i taget. Andelen avtal som förnyas är hög, 96 procent, och har varit så i många år.

Nocoms produktexperter genomför uppdrag hos kund som omfattar allt från installation, uppgradering och felsökning till integration med andra system. Nocom erbjuder även utbildningar för de flesta av sina programvaror.

Trygghet för kunden

Supportavtalen ger Nocom viktiga direktrelationer med programvarornas slutanvändare. Därigenom skapas möjlighet att tidigt identifiera förändrade behov på marknaden. På så vis fungerar supportverksamheten som en viktig bidragsgivare till merförsäljning av såväl programvaror som ytterligare tjänster.

Supportverksamheten genererar dessutom stabila och förutsägbara intäkter till Nocom. Totalt har Nocom Support närmare 1.000 aktiva supportkunder.

Under år av nära kundkontakt har Nocom's produktexperter byggt upp värdefull kunskap och förståelse för kundernas verksamhet och behov. Det nära samarbetet med leverantörerna ger dessutom unik tillgång till teknisk produktinformation och erfarenheter från användare över hela världen.

Nordisk satsning

Att Nocom finns nära kunderna i de nordiska länderna och kan erbjuda lokal support är en viktig konkurrensfördel. Företagets etablerade ställning på marknaden och den höga kompetensen i organisationen är andra viktiga framgångsfaktorer. Under 2003 stärkte Nocom företagets värdeadderande erbjudande och sina affärsrelationer genom att ytterligare knyta samman supporttjänsterna med programvaruförsäljningen. Denna strategi kommer att vidareutvecklas under 2004.

Nocom Support avslutade 2003 med god efterfrågan på support och tilläggstjänster. Andelen förnyelser av supportavtal har hållit sig på en konstant hög nivå. Detta, tillsammans med stora förhoppningar på den samordnade försäljningen med programvaror och den nordiska satsningen, gör att Nocom Support ser 2004 an med tillförsikt.



Nocom Drift – liten aktör med stor kapacitet

Nocom Drift erbjuder ett komplett utbud av tjänster för kunder som önskar lägga ut hanteringen av sina IT-system till en pålitlig extern leverantör. Här tillhandahålls allt ifrån drift och hosting av IT-utrustning till avancerade tjänster för affärskritiska IT-lösningar. Nocom Drifts tjänster håller högsta kvalitet och hävdar sig väl i konkurrensen med de alla största aktörerna på marknaden.

Det finns flera starka skäl till att företag lägger ut driften av sina IT-system. Kraven på att företags och organisationers webbplatser och tjänster skall vara ständigt tillgängliga har ökat. Därtill finns högt ställda krav på säkerhet och sekretess, inte minst för företag inom bank, offentlig sektor och e-handel. Genom att lägga ut driften får företag dessutom bättre kontroll över sina IT-kostnader. Medvetenheten och kunskapen har ökat hos kunderna, och i dag sätts priset i relation till kvaliteten på ett helt annat sätt än tidigare. Dessa faktorer skapar goda förutsättningar för Nocom Drifts högkvalitativa erbjudande på marknaden. Ännu finns betydande ledig kapacitet i driftcentret. Det innebär att ökade intäkter får ett direkt genomslag på lönsamheten, eftersom kostnaderna i verksamheten i stor utsträckning är fasta.

Säkerhet, tillgänglighet och effektivitet

Liksom för Nocoms övriga erbjudande är lång erfarenhet och medarbetarnas höga branschkompetens starka framgångsfaktorer för Nocom Drift. Erbjudandet bygger på en säkerhetslösning som utvecklades redan 1997. Denna lösning, SafeNet, klassades under flera år som marknadens säkraste och bästa. Nocom har under åren byggt vidare på SafeNet-lösningen och kvaliteten i Nocoms drifttjänst är en av tjänstens starkaste konkurrensfördelar. Under 2004 är ambitionen att ytterligare stärka och tydliggöra Nocom Drift som en kompetent driftleverantör.

En drifttjänst med hög kvalitet kräver både hög fysisk säkerhet – som brandsäkerhet, inbrottskydd, rätt temperatur och luftfuktighet – och oavbruten tillgänglighet. I Nocoms drifthall är miljön anpassad till dessa förutsättningar.

Kunden äger sin egen hårdvara, medan Nocom Drift står för lokaler, övervakning och de övriga tjänster som kunden har behov av. Kontrakten löper ofta på mellan 24 och 36 månader, vilket ger Nocom stabila intäkter och kunderna förutsägbara kostnader. Nocoms lilla, effektiva organisation ger kunderna en nära relation och omedelbar tillgång till sina kontaktpersoner i bolaget. Det ger extra trygghet för kunden.

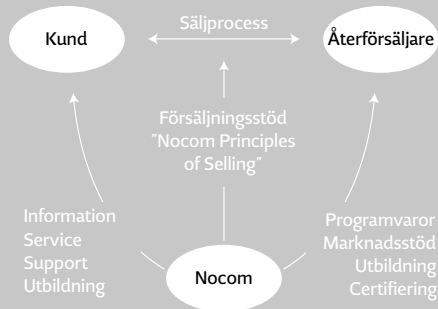
Marknaden börjar ljusna

Under andra halvåret 2003 ljusnade marknadsläget något och de ökade marknads- och försäljningsaktiviteterna började ge resultat. En kundgrupp som är på stark frammarsch är den offentliga sektorn. Införandet av "24-timmarsmyndigheten" och andra ambitioner att förbättra servicen till medborgarna innebär stora utmaningar och ökade krav på offentliga IT-system.



Nocom Drifts tjänster håller högsta kvalitet och hävdar sig väl i konkurrensen med de största aktörerna på marknaden. Den effektiva organisationen ger kunderna en nära relation och omedelbar tillgång till sina kontaktpersoner i bolaget.

Vägen till kunden går via återförsäljare



Nocom säljer programvaror enbart via återförsäljare, så kallad indirekt försäljning. Distributionsnätet består av cirka 1.250 återförsäljare över hela Norden, till vilka Nocom erbjuder en bred portfölj av attraktiva produkter från marknadsledande leverantörer. Nocom kan även bistå med hög teknisk kompetens, utbildning och stöd vid försäljningen. Det ger ett nära och långsiktigt samarbete, där Nocom tillsammans med återförsäljaren sköter försäljningen till kunden och vidareutvecklar det gemensamma erbjudandet. Genom att erbjuda slutanvändaren kvalificerad support och utbildning tar Nocom ansvar för lösningens hela livslängd. Det är en effektiv försäljningsstrategi som alla vinner på.

Nocom har tillsammans med återförsäljarna utvecklat en metod för att öka försäljningen, förkorta säljcykler och öka träffsäkerheten i affärerna. Denna metod kallas Nocom Principles of Selling. I metoden ingår ett enhetligt arbetssätt som ställer stora krav på en strukturerad säljorganisation med stor kunskap om kundernas behov.

Tre kategorier av återförsäljare

Nocom har utarbetat en kanalstrategi med en noggrann urvalsprocess av samarbetspartner. Stor vikt läggs vid nordisk täckning, stark lokal förankring, kompetens och försäljningsresurser inom flera teknikområden.

Återförsäljare delas in i tre kategorier utifrån sina behov och sin inriktning – Solution Partners, Sales Partners och Product Partners.

Bakgrunden till indelningen är den stora variationen i produktutbudet. Inom teknikområdet säkerhet, till exempel, omfattar erbjudandet allt från enklare antivirusprogram till avancerade säkerhetslösningar. Denna bredd medför att kundernas behov skiftar, och innebär även att kunder köper produkterna via olika kanaler. Genom att ha flera typer av återförsäljare når Nocom samtliga kundkategorier.

Solution Partners – som ofta är konsultföretag eller systemintegratörer – säljer kvalificerade lösningar och tjänster inom ett särskilt teknikområde. Nocom ställer krav på att partnern skall ha säljare som är certifierade på produkten. Exempel på Solutions Partners är Acrobe Consulting, CountQuest, High Performance Systems, Intellibis, Qbranch, TietoEnator, och WM-data.

Sales Partners – är ofta IT-företag som erbjuder sina kunder programvara, hårdvara och tjänster via egen försäljningsorganisation eller via näthandel. Dessa återförsäljare agerar inom flera teknikområden och är ofta stora aktörer med bred geografisk spridning i Sverige eller Norden. Exempel på Sales Partners är Atea, Dustin, InWarehouse, Martinsson, Office, QD IT-Produkter och TCM.

Product Partners – köper enstaka produkter eller tjänster inom ett eller flera teknikområden, framför allt de enklare programvarorna. Nocom har inget kontinuerligt samarbete med sina Product Partners, som vanligtvis köper för att de hittat information via exempelvis en webbplats eller hört att Nocom distribuerar en specifik programvara.

Nocom har utarbetat en kanalstrategi med en noggrann urvalsprocess av samarbetspartner. Stor vikt läggs vid nordisk täckning, stark lokal förankring, kompetens och försäljningsresurser inom flera teknikområden.

Närhet och långsiktiga relationer

Nocom har under sin långa närvaro på marknaden byggt upp goda relationer med ett stort antal kunder. Många samarbeten sträcker sig mer än tio år tillbaka i tiden. Kundbasen är stor och under 2003 gjordes affärer med cirka 1.100 support- och driftkunder. Kunderna är främst stora och medelstora företag i Norden, verksamma inom branscher som industri, telekom, handel, offentlig sektor, bank och finans. På supportsidan förnyar 96 procent av kunderna sina avtal varje år. Exempel på supportkunder är TeliaSonera, Länsförsäkringar och Volvo. För Nocom Drift var Stockholms läns landsting och Vodafone ett par av de viktigaste kunderna 2003.

RÖSTER FRÅN TVÅ AV NOCOMS KUNDER 2003

Nocom Support – Axfood

Dagligvarukoncernen Axfood är en representativ supportkund hos Nocom. Samarbetet sträcker sig många år tillbaka i tiden, och relationen har utvecklats och stärkts under åren. Samarbetet inleddes redan 1998 då Axfood byggde ett system för sortiment och prissättning som byggde på Guptas programvaror. Samarbetet har fortsatt och omfattar i dag utvecklingsverktyget Gupta TeamDeveloper.

– Jag har haft kontakt med Nocom i mer än tio år, först på SAS och nu på Axfood. Nocom har inte bara bra produkter, utan även kunnig personal med den kompetens vi efterfrågar, säger Hans Lekander, Axfood.

I Axfoods supportavtal ingår kontinuerliga programuppggraderingar och stöd vid applikationsutveckling. De vänder sig till Nocom Support för hjälp med de problem som de själva inte klarar att lösa. Nocom fungerar även som stöd och diskussionspartner för tekniskt avancerade frågor.

– När vi tar kontakt med Nocom med något problem, återkommer de alltid snabbt med lösningen. Det är viktigt för oss att hjälpen är snabb när det behövs, säger Hans Lekander.

Nocom Drift – Stockholms läns landsting

Nocom Drift sköter driften av Stockholms läns landstings Internetportal Vårdguiden samt deras webbplats www.sll.se och den interna elektroniska katalogtjänsten – och ser till att systemen fungerar dygnet runt. Samarbetet började för två år sedan då Vårdguiden var nystartad. Stockholms läns landsting ställde framför allt två krav vid upphandlingen av tjänsten – tillgänglighet och säkerhet.

– I Nocom har vi hittat en driftpartner som kombinerar kompetens och professionalitet med det lilla företagets närhet och flexibilitet, säger Lars Palmberg, projektansvarig för Vårdguiden.

– Nocom möter mer än väl våra höga krav på tjänster för säker och tillgänglig drift och support av moderna webbaserade tjänster. Den kvalificerade lösningen tillsammans med en attraktiv prisbild gjorde att valet föll på Nocom.

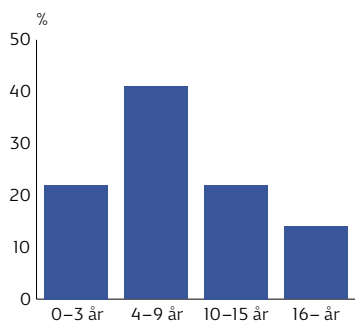
Internettrafiken till Vårdguiden är mycket stor. Vid den senaste mätningen hade portalen drygt 100.000 besök per månad. Tjänsten skall finnas tillgänglig 24 timmar om dygnet, och med tanke på den stora mängd känslig information som förmedlas är kravet på säkerhetsnivån kompromisslöst. Nocom Drift har visat sig kunna leva upp till landstingets höga krav.

”Jag har haft kontakt med Nocom i mer än tio år. Nocom har inte bara bra produkter, utan även kunnig personal med den kompetens vi efterfrågar.”
Hans Lekander, Axfood.

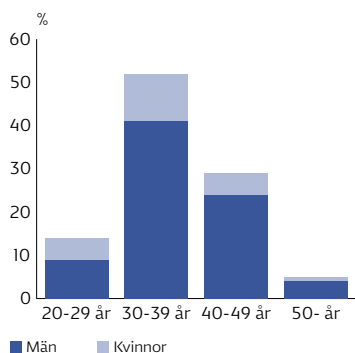
”I Nocom har vi hittat en driftpartner som kombinerar kompetens och professionalitet med det lilla företagets närhet och flexibilitet.”
Lars Palmberg, projektansvarig för Vårdguiden.

Hög kompetens och lång erfarenhet

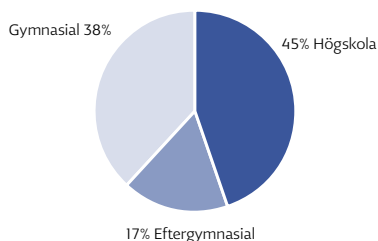
Branschereferens i procent,
31 december 2003



Ålders- och könsfördelning i procent,
31 december 2003



Utbildningsnivå i procent, 31 december 2003



Efter flera turbulenta år var ambitionen att 2003 skulle vara ett år av stabilitet och arbetsro för Nocoms personal. De tidigare årens stora förändringar av verksamheten och organisationen har ställt betydande krav på medarbetarnas lojalitet och flexibilitet. Att Nocom nu åter är ett lönsamt företag ger både en trygghet för de anställda och helt nya förutsättningar för mer offensiva satsningar på både medarbetare och ledarskap.

Nocom har en stark företagskultur, präglad av öppenhet och stort personligt ansvar. Under alla år har Nocoms förmåga att behålla duktiga medarbetare varit en av företagets främsta framgångsfaktorer. Erbjudandet, både inom programvaror och inom tjänster, vilar i stor utsträckning på de anställdas kompetens och erfarenhet. För att ha en stark position som värdeadderande distributör krävs att företaget håller högsta kvalitet i de tjänster som levereras.

Nocom strävar efter att föra en personalpolitik som gör att medarbetarna gärna vidareutvecklas inom och med företaget. Det handlar om allt från att skapa trivsel i den dagliga arbetssituationen till att erbjuda goda utvecklingsmöjligheter inom företaget. Öppen kommunikation och regelbunden information är ett par av de viktigaste verktygen för att göra personalen delaktig och engagerad. För att ytterligare stärka motivationen lanserades 2003 ett bonusprogram, som omfattade företagets samtliga anställda i Norden. Ersättningen grundade sig på företagets helårsresultat och uppgick till 5.000 kronor per person.

Under året har övrigt personalarbete, som att arbeta medvetet med jämställdhet och friskvård samt att anordna gemensamma aktiviteter, fortlöpt som tidigare.

Fler medarbetare certifieras

Nocom är ett kunskapsföretag, där erfarna och välutbildade medarbetare är en förutsättning för framgång. Under 2003 hade den genomsnittliga medarbetaren cirka åtta års branschereferens och drygt 60 procent hade högskoleutbildning eller annan eftergymnasial utbildning.

Antalet anställda vid årets början var 92 och vid årets slut 76 personer. Minskningen skedde i början av året, och var en effekt av åtgärdsprogrammet hösten 2002, där en betydande personalminskning ingick. Personalomsättningen under året uppgick till 28 procent. Om man räknar bort efterdyningarna från åtgärdsprogrammet 2002 stannade personalomsättningen på måttliga sju procent.

För det närmaste året gäller det att ytterligare stärka och bredda kompetensen i företaget. Behovet av nya kunskaper kommer att öka i takt med att programvaror och teknikområden tillkommer, samt när tjänsteerbjudandet utvecklas ytterligare. Satsningar kommer att göras bland annat på att certifiera fler medarbetare.

Verksamhetens risker

Förändringar i IT-branschen sker ofta snabbt, och prognoser om den framtida utvecklingen kan därför vara förknippade med ett större mått av osäkerhet än för bolag i andra branscher.

RÖRELSERELATERADE RISKER

Leverantörer

De fem största leverantörerna står för 55 procent av bolagets omsättning. Avtalen med programvaruleverantörerna löper ett år i taget. Möjliga orsaker till att avbryta samarbetet med Nocom skulle kunna vara att leverantörerna själva tar över distributionen eller byter distributör. Det är dock ovanligt att leverantörer startar egen distribution i dag.

Återförsäljare

I programvarudistributionen arbetar Nocom med ett stort antal återförsäljare, där ingen enskild står för en dominerande del av bolagets verksamhet. Nocom's beroende av enskilda återförsäljare är mycket litet. Tack vare en stringent kreditutvärderingspolicy har kundförlusterna historiskt sett varit mycket små. Detta trots att återförsäljarmarknaden har varit föremål för en inte obetydlig utslagning de senaste åren.

Kunder

Inte heller i support- och driftverksamheten har kundförlusterna varit av vikt. I supportverksamheten finns cirka 1.000 kunder och ingen enskild kund står för en betydande del av omsättningen. Den största relativa kundrisken finns inom Nocom Drift, där kunderna är färre och därmed, var och en, mer betydande för driftverksamheten. För koncernen som helhet är de emellertid små, då Nocom Drift svarar för en mindre del av den totala verksamheten.

Medarbetare

Personalens långa erfarenhet av produkterna och goda relationer till kunderna är en viktig konkurrensfördel. Genom löpande produktcertifiering, utbildning och erfarenhetsutbyte upprätthålls kompetensen. För att undvika ett för stort beroende av enskilda individer finns det alltid mer än en person som står för kompetensen inom ett givet område och flera anställda som arbetar med varje kund. Personalomsättningen är för närvarande låg, men en starkare konjunktur skulle kunna leda till en ökning.

Teknik

Tidigare hade Nocom som strategi att tidigt ta upp ny teknik i sortimentet. Förändringen av produkturvalsstrategin mot mer mogna produkter har väsentligt reducerat den teknikrelaterade risken. Risken förknippad med satsningar på fel produkter är främst kopplad till försäljningens utveckling. Eftersom köpta programvaror vanligtvis laddas ned över Internet är risken för förluster på grund av varulagernedskrivningar mycket begränsad.

Konjunkturen

Konjunkturutvecklingen, och med den kundernas IT-investeringar, är både svårbedömd och av stor vikt för försäljnings- och resultatutvecklingen i bolaget.

FINANSIELLA RISKER

Valuta

Nocom köper in en stor del av de programvaror företaget distribuerar i utländsk valuta och är därför känsligt för förändringar i den svenska kronans värde, främst gentemot den amerikanska dollarn. För 2003 uppgick flödesexponeringen i USD till 18 procent av omsättningen. Samtliga offerter och avtal från Nocom innehåller valutajusteringsklausuler.

Nocom har en väl definierad policy som fastslår hur och när bolaget skall säkra sina valutaexponeringar. Syftet är att minimera den kortsiktiga resultatpåverkan av valutaförändringen och samtidigt skapa långsiktigt handlingsutrymme.

Utöver transaktionsriskerna finns också omräkningsrisker förknippade med den norska och finska verksamheten. Dessa har emellertid en mindre inverkan på resultatet.

Känslighetsanalys

	Förändring	Årlig resultatpåverkan
Valuta – USD	-/+ 10 %	+/-2,5 MSEK ¹⁾
Lönekostnader	-/+ 10 %	+/-4,5 MSEK
Varukostnader	-/+ 10 %	+/-7,0 MSEK

¹⁾ Avser resultatpåverkan om inga motåtgärder som valutaklausuler används

Styrelsens arbete

Bolagsstämman

Ledning och kontroll av Nocom fördelas mellan aktieägarna av bolagsstämman, styrelsen och verkställande direktören i enlighet med svensk aktiebolagslag och bolagsordningen. På den ordinarie bolagsstämman 2003 omvaldes Christer Magnusson, Monica Caneman, Curt Egerot, Anders Jonson och Stefan Skarin (verkställande direktör). Externa revisorer utses vid bolagsstämman.

Styrelsen

Styrelsen i Nocom har fastställt en arbetsordning med instruktioner avseende arbetsfördelning mellan styrelse och verkställande direktören, samt instruktioner för ekonomisk rapportering. Styrelsen kallas till ett konstituerande samt fem ordinarie sammanträden. Fyra av de ordinarie sammanträdena sammanfaller med tidpunkterna för den externa ekonomiska rapporteringen. Det femte ordinarie sammanträdet hålls i december med genomgång av budget. Vid styrelsemötet där årsbokslutet presenteras deltar revisorerna för att meddela iakttagelser från revisionen. Utöver de ordinarie mötena kallas styrelsen till ytterligare sammanträden när situationen så påkallar.

Styrelsen övervakar verkställande direktörens arbete och ansvarar för att organisationen är ändamålsenlig. Styrelsen fastställer budget och årsbokslut för bolaget och koncernen samt följer utvecklingen löpande under året.

Styrelsen höll sitt konstituerande möte samma dag som bolagsstämman, varvid sedvanliga beslut såsom val av ordförande (Christer Magnusson) och firmatecknare fattades. Firman tecknas, förutom av två styrelseledamöter i förening, även av ett mindre antal tjänstemän, också två i förening. Verkställande direktören har alltid rätt att teckna firman för löpande förvaltningsärenden.

Antal styrelsemöten under 2003 uppgick till sju. Förutom uppföljning av verksamheten mot budget och strategisk plan samt stärkande av bolagets ledning och kontroll har styrelsen i sitt arbete ägnat tid åt bolagets strategiska inriktning.

Ordföranden

Styrelseordföranden leder styrelsens arbete och ansvarar för att övriga ledamöter löpande får den information som är nödvändig för att styrelsearbetets kvalitet upprätthålls och utövas enligt aktiebolagslagen. Ordföranden företräder bolaget i ägarfrågor. Christer Magnusson är Nocom's styrelseordförande sedan september 2002.

Ersättningskommittén

Styrelsens ersättningskommitté utses inom styrelsen och behandlar frågor om löner och övriga anställningsvillkor, pensionsförmåner och bonussystem för verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare. Kommittén svarar även för framtagandet av generella lönesättningsprinciper. Kommitténs förslag om ersättningar och lönesättningsprinciper underställs styrelsen i dess helhet för beslut. Ordförande är styrelsens ordförande Christer Magnusson. Därutöver ingår Monica Caneman i kommittén.

Kontroll och revision

Styrelsen har det övergripande ansvaret för bolagets system för intern kontroll, för att säkerställa aktieägarnas investeringar och koncernens tillgångar. Styrelsen skall även tillse att vederbörliga redovisningshandlingar upprättas, att intern och extern ekonomisk information är tillförlig samt att lagar och föreskrifter efterlevs. System för intern kontroll kan dock inte ge en absolut garanti mot avvikelser eller förluster.

Bolaget har en rad metoder för att kontinuerligt övervaka och kontrollera de risker som är förknippade med att uppnå bolagets mål. Styrelsen bistår ledningen med att identifiera och utvärdera de största riskerna som koncernens verksamhet innefattar.

Externa revisorer utses av bolagsstämman för en period av fyra år. Ingvar Pramhäll och Leonard Daun, Öhrlings PricewaterhouseCoopers, har revisionsuppdraget fram till ordinarie bolagsstämma 2004.

Verkställande direktören

Verkställande direktören leder verksamheten inom de ramar som styrelsen lagt fast. Denne tar fram nödvändigt informations- och beslutsunderlag inför styrelsemöten, är föredragande samt avger motiverade förslag till beslut. Verkställande direktören tillställer styrelsens ledamöter månatligen den information som krävs för att följa bolagets och koncernens ställning, verksamhet och utveckling samt håller styrelsens ordförande löpande informerad om verksamheten.

Koncernledningen

Verkställande direktören leder koncernledningens arbete och fattar beslut efter samråd med dess ledamöter. Koncernledningen utgörs av verksamhetsansvariga och chefer för stödfunktioner, totalt sju ledamöter. Koncernledningen håller möte varje vecka.

Aktien

Nocom B-aktie är sedan januari 1999 noterad på Stockholmsbörsens O-lista. Aktiekursen har under år 2003 varierat mellan 0,81 SEK som lägst och 5,80 SEK som högst. Kursen den 31 december var 4,35 SEK, och Nocom's börsvärde uppgick till 123 MSEK.

I syfte att främja likviditeten i Nocomaktien utsåg Nocom i juni Remium Securities till likviditetsgarant.

I april förvärvade vd Stefan Skarin samtliga A-aktier i Nocom AB av Anders Jonson och blev därmed ny huvudägare i Nocom. Stefan Skarins innehav uppgår till 34,2 procent av rösterna och 13,2 procent av kapitalet. I samband med förvärvet omregistrerades 2.718.130 A-aktier till B-aktier.

Antalet aktieägare i Nocom uppgick till 5.682 (5.631) den 31 december 2003. Av dessa har 248 (241) fler än 10.000 aktier vardera. Utländska placerares innehav uppgår till cirka 12 (13) procent av aktiekapitalet och 9 (6) procent av rösterna.

Börskurs (SEK) och antal omsatta aktier 1 januari–31 december 2003



Aktiefakta

Nocom's aktiekapital uppgår till 28 288 504 SEK fördelat på 28 288 504 aktier, envar à nominellt 1 SEK, varav 1.000.000 aktier av serie A och 27.288.504 aktier av serie B. Samtliga aktier äger lika rätt i bolagets tillgångar och vinst. Aktie av serie A berättigar till tio röster vid bolagsstämman och aktie av serie B berättigar till en röst vid bolagsstämman. Vid bolagsstämman får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädna aktier utan begränsning i röstetalet.

Teckningsoptioner

Under året har tre optionsprogram löpt ut utan att ytterligare optioner påkallats. Några utestående optionsprogram finns ej per 31 december 2003.

Utdelning

Styrelsens utdelningspolitik är att utdelningen skall uppgå till cirka 30 procent av resultatet efter skatt. För verksamhetsåret 2003 föreslår styrelsen att utdelning ej lämnas.

Aktiekapitalets utveckling ¹⁾

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
2001	Nyemission	1	27.500	26.678.880	27.500	26.678.880
2001	Nyemission	1	609.624	27.288.504	609.624	27.288.504
2001	Nyemission	1	1.000.000	28.288.504	1.000.000	28.288.504

¹⁾ Verksamheten startade 1985 och drevs fram till februari 1998 i Nocom Nordic Communication AB. Det i dag rörelse drivande bolaget startades 1990.

Aktiefördelning 31 december 2003

	Antal aktier	Andel av antal aktier, %	Antal aktieägare	Andel av antal aktieägare, %
1 – 1.000	1.700.928	6,0	3.534	62,2
1.001 – 10.000	7.071.469	25,0	1.900	33,4
10.001 – 50.000	4.048.824	14,3	198	3,5
50.001 – 100.000	1.560.150	5,5	22	0,4
100.001 –	13.907.133	49,2	28	0,5
Summa	28.288.504	100,0	5.682	100,0

Aktieägare 31 december 2003

	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Totalt antal aktier	Totalt antal röster	Andel kapital, %	Andel röster, %
Stefan Skarin	1.000.000	2.739.130	3.739.130	12.739.130	13,2	34,2
Anders Jonson ¹⁾	-	3.255.930	3.255.930	3.255.930	11,5	8,7
Michel Östlund	-	900.000	900.000	900.000	3,2	2,4
Ekonomistyrning	-	755.000	755.000	755.000	2,7	2,0
Clearstream Banking SA	-	631.243	631.243	631.243	2,2	1,7
Curt Egerot	-	450.000	450.000	450.000	1,6	1,2
Christer Magnusson ²⁾	-	352.000	352.000	352.000	1,2	0,9
Banque Carnegie Luxembourg SA	-	332.100	332.100	332.100	1,2	0,9
Lars Berglöf	-	302.000	302.000	302.000	1,1	0,8
Euroclear Bank SA/NV	-	294.600	294.600	294.600	1,0	0,8
Övriga	-	17.276.501	17.276.501	17.276.501	61,1	46,4
Summa	1.000.000	27.288.504	28.288.504	37.288.504	100,0	100,0

¹⁾ Innehav inklusive familj.

²⁾ Innehav inklusive via bolag.

Data per aktie

	2003	2002	2001	2000	1999
Eget kapital per aktie, SEK	0,81	0,72	3,85	11,13	2,46
Antal aktier vid periodens slut, miljoner	28,3	28,3	28,3	27,3	23,0
Genomsnittligt antal aktier, miljoner	28,3	28,3	28,2	26,2	22,3
Resultat per aktie, SEK	0,12	-3,13	-6,41	2,27	-0,07
Kassaflöde från den löpande verksamheten/aktie, SEK	0,05	-0,65	-1,47	-1,80	-0,51
Utdelning per aktie, SEK	-	-	-	-	-

Förvaltningsberättelse ¹⁾

för Nocom AB (publ) organisationsnummer 556400-7200

Koncernens verksamhet och struktur

Nocom är ett IT-företag som säljer programvaror och drift med kvalificerad support och utbildning, för att underlätta och effektivisera verksamheten för företag i Norden. Erbjudandet omfattar fem teknikområden – integration, säkerhet, analys, utvecklingsverktyg och infrastruktur. Verksamheten är uppdelad i programvaror och tjänster. Nocom hade vid årsskiftet 76 anställda och finns representerat i Sverige, Norge och Finland.

Nettoomsättning och resultat

För 2003 uppgick omsättningen till 151,5 (150,8) MSEK. Intäkterna för programvaror uppgick till 65,6 (44,1) MSEK – en ökning med nästan 50 procent jämfört med föregående år. Tjänsteintäkterna har minskat, huvudsakligen som en följd av att IT-konsultverksamheten avvecklades år 2002, och uppgick till 85,9 (106,7) MSEK.

Den ökade programvaruförsäljning som redovisades under 2003, och då främst i fjärde kvartalet, är en följd av den under året utökade produktportföljen. Merparten av den tillväxt som redovisas är i affärsområdet säkerhet, där efterfrågan på företagslösningar ökat. Under år 2003 är dock teknikområdet integration fortfarande det största. Försäljningen inom integration omfattar främst värddatoråtkomst, det vill säga åtkomst till ett företags centrala system.

Nocom redovisade ett resultat efter finansiella poster på 5,5 (-87,1) MSEK för helåret, en resultatförbättring på 92,6 MSEK, och företagets resultatmässigt bästa år någonsin. Bra försäljning, en effektiv organisation och låga rörelsekostnader kännetecknade året. Rörelseresultatet uppgick till 5,2 (-86,3) MSEK. Även det strategiska arbetet med att utjämna de tidigare stora skillnaderna mellan årets kvartal gav resultat under 2003.

Resultatet år 2002 belastades med två engångsposter som stör jämförelsen med årets resultat. I juni 2002 gjordes en goodwillnedskrivning på 19,1 MSEK i IT-konsultverksamheten och i september 2002 belastades rörelsekostnaderna med ett åtgärdsprogram på 19,0 MSEK. Sammantaget uppgår dessa två poster till 38,1 MSEK av den totala resultatförbättringen på 92,6 MSEK.

Rörelseresultatet för programvaror uppgick till -1,0 (-21,6) MSEK och för tjänster till 6,2 (-64,7) MSEK.

Investeringar och finansiering

Investeringar under året uppgick netto till 0,9 (0,3) MSEK. Investeringsbehovet i koncernen är fortsatt lågt.

Räntebärande skulder uppgick per 31 december 2003 till 3,1 (3,8) MSEK, vilka samtliga avsåg finansiell leasing. Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 24 (20) procent.

Ställda säkerheter har under året ökat med 1,8 MSEK i samband med att kreditlöften om 3,0 MSEK erhållits. Inga förändringar har skett i ansvarsförbindelser under året.

Kassaflöden och likviditet

Som en följd av den positiva resultatutvecklingen genererade verksamheten ett positivt kassaflöde. Trots att 2003 års kassaflöde belastades med utbetalningar på grund av åtgärdsprogrammet från hösten 2002 avslutades året med likvida medel i nivå med föregående år. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 9,7 (-10,8) MSEK, exklusive utbetalningar hänförliga till åtgärdsprogrammet på 8,0 (7,6) MSEK.

Kassaflödet påverkades negativt av en förändring av rörelsekapitalet med -18,3 (15,7) MSEK. Kassaflödet från investeringsverksamheten avsåg i huvudsak finansiell leasing. Vid periodens utgång uppgick tillgängliga likvida medel till 17,7 (17,1) MSEK. Därutöver fanns outnyttjade kreditlöften om 3,0 (7,0) MSEK.

Långsiktiga finansiella mål

Lönsamhet är det överordnade styrmålet. Uttryckt i rörelsemarginal är målet minst 10 procent. Rörelsemarginalen för år 2003 uppgick till 3 procent.

Koncernens målsättning vad gäller kassaflöde från den löpande verksamheten är att det skall vara som lägst 8 procent av omsättningen. Kassaflödet under året uppgick till 1 procent. Åtgärdsprogrammet har belastat nyckeltalet negativt med 5 procentenheter.

Koncernens soliditetsmått är satt till 40 procent, men bör inte understiga 30 procent i lågkonjunktur. Soliditeten per 31 december 2003 uppgick till 24 procent.

Styrelsens arbete

Styrelsen i Nocom har fastställt en arbetsordning med instruktioner avseende arbetsfördelning mellan styrelse och verkställande direktören, samt instruktioner för ekonomisk rapportering.

Förutom uppföljning av verksamheten mot budget och strategisk plan samt stärkande av bolagets ledning och kontroll har styrelsen i sitt arbete ägnat tid åt bolagets strategiska inriktning. Antal styrelsemöten under 2003 uppgick till 7 (10).

Styrelseordföranden leder styrelsens arbete och ansvarar för att övriga ledamöter löpande får den information som är nödvändig för att styrelsearbetets kvalitet upprätthålls och utövas enligt aktiebolagslagen. Ordföranden företräder bolaget i ägarfrågor.

Styrelsens ersättningskommitté utses inom styrelsen och behandlar frågor om löner och övriga anställningsvillkor, pensionsförmåner och bonussystem för verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare. Kommittén svarar även för framtagandet av generella lönesättningsprinciper. Kommitténs förslag om ersättningar och lönesättningsprinciper underställs styrelsen i dess helhet för beslut.

¹⁾ Förvaltningsberättelsen omfattar förutom dessa sidor även kommentarer som anges i anslutning till resultat- och balansräkningar samt kassaflöden (sid 24–27, 30 samt 32)

Övergång till IFRS

Från år 2005 kommer Nocom att rapportera enligt International Financial Reporting Standards (IFRS, tidigare IAS). Årsredovisningen för 2004 blir därför den sista årsredovisning som upprättas enligt Redovisningsrådets rekommendationer. I delårsrapporten för första kvartalet 2005 och i årsredovisningen för 2005 kommer en avstämning att finnas mellan de finansiella rapporterna 2004 enligt IFRS och enligt bolagets nuvarande redovisningsprinciper.

Nocom följer löpande utvecklingen av IFRS för att kunna anpassa sig till det nya regelverket. Den förstudie som genomförts år 2003 indikerar att övergången till IFRS inte kommer att medföra några större förändringar för bolaget förutom vad gäller redovisningen av goodwill.

Goodwill kommer inte längre att skrivas av linjärt. I stället blir det obligatoriskt att vid varje bokslutstillfälle undersöka huruvida nedskrivningsbehov föreligger.

Bolagets finansiella rapporter kommer också att påverkas av ändrade krav på klassificeringar och upplysningar enligt IFRS. Dessa ändringar kan komma att påverka nyckeltalen.

Under 2004 ser Nocom över sina rapporteringsrutiner för att kunna samla in de data som behövs för IFRS-redovisningen. Inledande utbildning av berörd personal har genomförts och kommer att kompletteras löpande under 2004.

Miljö

Koncernen bedriver ingen tillstånds- eller anmälningspliktig verksamhet enligt miljöbalken. En miljöpolicy finns upprättad.

Forskning och utveckling

Nocom erbjuder programvaror från marknadsledande leverantörer. Någon egen forskning och utveckling bedrivs ej.

Moderbolaget

Verksamheten i moderbolaget omfattar koncernledning, marknad, PR och IR, ekonomiadministration och infrastrukturpersonal. Moderbolagets omsättning för året uppgick till 16,4 (17,7) MSEK, varav 80 (47) procent koncernintern omsättning. Resultat efter finansiella poster blev -15,3 (-148,2) MSEK. Resultatet 2002 belastades med betydande engångskostnader i form av nedskrivning av aktier i dotterbolag samt i samband med omstrukturering och renodling av koncernen. Antalet anställda i moderbolaget per 2003-12-31 uppgick till 19 (23) st.

Aktien

I april 2003 förvärvade Stefan Skarin samtliga A-aktier i Nocom AB av Anders Jonson och blev därmed ny huvudägare i Nocom. Stefan Skarins innehav uppgår till 34,2 procent av rösterna och 13,2 procent av kapitalet. I samband med förvärvet omregistrerades 2.718.130 A-aktier till B-aktier.

I syfte att främja likviditeten i Nocomaktien har Nocom i juni utsett Remium Securities till likviditetsgarant.

Under året har tre optionsprogram löpt ut utan att ytterligare optioner påkallats. Några utestående optionsprogram finns ej per den 31 december 2003.

Inför 2004

Nocom fortsätter även under år 2004 att arbeta för att nå de långsiktiga finansiella målen. Företaget bygger vidare på erbjudandet genom att komplettera produktportföljen och öka närvaron på den nordiska marknaden. Genom att höja kompetensen förstärker Nocom erbjudandet till såväl återförsäljare som support- och driftkunder.

Förslag till behandling av förlust

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att den ansamlade förlusten, 13.548.259 SEK, täcks genom avräkning mot överkursfonden. Koncernens ansamlade förlust enligt koncernbalansräkningen uppgår till 27.957 KSEK.

Avsättning till bundet eget kapital erfordras inte.

Resultaträkningar

KSEK	Not	Koncern			Moderbolag	
		2003	2002	2001	2003	2002
Rörelsens nettoomsättning	1, 2, 32	151.502	150.755	280.443	16.353	17.688
Handelsvaror	3, 32	-71.355	-67.787	-107.556	-2.052	-7.878
Övriga externa kostnader	4, 19	-13.557	-36.446	-94.041	-13.599	-20.084
Personalkostnader	5, 6, 32	-50.104	-84.276	-151.654	-14.174	-22.662
Avskrivningar av materiella tillgångar	1, 7	-8.041	-21.272	-25.218	-1.438	-6.490
Avskrivningar av immateriella tillgångar	1, 7	-2.910	-6.612	-14.643	-	-
Nedskrivning av immateriella tillgångar	1, 8	-	-19.112	-45.223	-	-
Resultat från andelar i koncernföretag	9	-	-	-21.959	-	-
Andelar i intresseföretags resultat	10	-347	-1.540	-2.921	-	-
Rörelseresultat	1	5.188	-86.290	-182.772	-14.910	-39.426
Resultat från finansiella investeringar						
Resultat från andelar i koncernföretag	9	-	-	-	-	-103.250
Resultat från andelar i intresseföretag	10	-	-	-	-355	-4.750
Resultat från övriga värdepapper	11	-	-277	-7.019	-	-
Ränteintäkter		878	979	3.231	103	207
Räntekostnader och liknande resultatposter	12	-524	-1.533	-1.330	-186	-969
Summa resultat från finansiella investeringar		354	-831	-5.118	-438	-108.762
Resultat efter finansiella poster		5.542	-87.121	-187.890	-15.348	-148.188
Skatt på årets resultat	13, 14	-2.239	-1.519	369	504	896
Minoritetens andel i årets resultat		-	-	6.054	-	-
Årets resultat		3.303	-88.640	-181.467	-14.844	-147.292
Resultat per aktie (före och efter utspädning) SEK (räknat på genomsnittligt antal aktier)	15	0,12	-3,13	-6,41		

Kommentarer till resultaträkningar ¹⁾

Nettoomsättning

För helåret 2003 uppgick omsättningen till 151,5 (150,8) MSEK. Nocom lyckades behålla samma intäktsnivå som år 2002, främst genom en ökad försäljning av programvaror, trots en nedlagd IT-konsultverksamhet år 2002. Programvaruförsäljningen redovisade en nästan 50-procentig ökning jämfört med år 2002. Tillväxten av programvaror har främst skett under fjärde kvartalet 2003.

MSEK	2003	2002	2001
Programvaror	65,6	44,1	88,4
Tjänster	85,9	106,7	192,0
Koncern	151,5	150,8	280,4

Nocom bedriver verksamhet i Sverige, Norge och Finland. Merparten av verksamheten är förlagd till Sverige som också står för drygt 83 procent av intäkterna. I Norge har Nocom varit verksam i 14 år och 2003 stod man för knappt 14 procent av koncernens intäkter. Restande del av intäkter återfanns i Finland. År 2001 bedrevs verksamhet i nu avyttrade rörelsegränar i ett flertal andra länder.

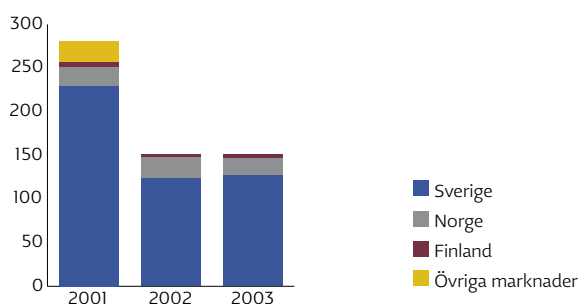
MSEK	2003	2002	2001
Sverige	126,7	123,6	229,3
Norge	20,5	24,7	21,3
Finland	4,3	2,5	5,7
Övriga marknader	-	-	24,1
Koncern	151,5	150,8	280,4

Rörelseresultat

För helåret redovisade Nocom ett resultat efter finansiella poster på 5,5 (-87,1) MSEK, en resultatförbättring på 92,6 MSEK. Bra försäljning, en effektiv organisation och låga rörelsekostnader gav företagets resultatmässigt bästa år någonsin. Rörelseresultatet före avskrivningar uppgick till 16,1 (-39,3) MSEK. Även det strategiska arbetet med att utjämna de tidigare stora skillnaderna mellan årets kvartal gav resultat under 2003.

MSEK	2003	2002	2001
Rörelseresultat före avskrivningar	16,1	-39,3	-75,8
Avskrivningar materiella tillgångar	-8,0	-21,3	-25,2
Avskrivningar immateriella tillgångar	-2,9	-6,6	-14,6
Nedskrivningar immateriella tillgångar	-	-19,1	-45,2
Resultat från andelar i koncernföretag	-	-	-22,0
Rörelseresultat	5,2	-86,3	-182,8
Resultat från finansiella investeringar	0,3	-0,8	-5,1
Resultat efter finansiella poster	5,5	-87,1	-187,9

Omsättning 2001–2003, MSEK



Handelsvaror

Kostnaden för handelsvaror avser i huvudsak inköpskostnad för licenser i programvaruverksamheten samt supportavtal i tjänsteverksamheten. Kostnad för handelsvaror i förhållande till rörelsens intäkter har under året ökat och ligger för helåret 2003 på 47 procent. Ökningen förklaras dels av den avvecklade IT-konsultverksamheten 2002, vilken hade annan kostnadsstruktur än kvarvarande verksamhet, dels av en lägre bruttomarginal i teknikområdet säkerhet än i övriga affärsområden.

Personalkostnader

Personalkostnaderna minskade under året och uppgick till 50,1 (84,3) MSEK. Även medelantalet anställda minskade och uppgick till 77 (124).

Personalkostnad per anställd har reducerats med drygt 4 procent mellan åren 2002 och 2003.

Kraftigt minskade rörelsekostnader

Övriga externa kostnader minskade med drygt 60 procent och uppgick till 13,5 (36,4) MSEK. En effektiv och kostnadsmedveten organisation har möjliggjort den stora kostnadsbesparingen. Externa kostnader per anställd minskade från 411 TSEK år 2001 till 175 TSEK år 2003, vilket motsvarar en resultatförbättring på 18,2 MSEK för år 2003. Generellt är kostnadsnivån låg även vid 2004 års början.

Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar

Under åren fram till 2001 skedde stora investeringar i verksamheten. Därefter har investeringsbehovet varit lågt. Detta återspeglas i avskrivningarna vilka reducerats från 25,2 MSEK år 2001 till 8,0 MSEK år 2003. Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar fördelas på förbättringsutgifter på annans fastighet och inventarier enligt följande:

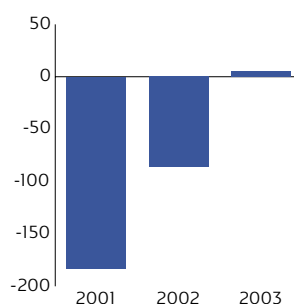
MSEK	2003	2002	2001
Förbättringsutgifter på annans fastighet	2,1	2,2	3,5
Inventarier	5,9	19,1	21,7
	8,0	21,3	25,2
Avyttrade verksamhetsdelar	-	-	-1,4
Total	8,0	21,3	23,8

Avskrivning på förbättringsutgifter på annans fastighet är i huvudsak kopplad till etableringen av Nocom Drift i Solna. Utgifterna skrivs av på hyreskontraktets löptid. Per 31 december 2003 återstod två år av kontraktstiden.

Inventarier skrivs av på tre till fem år. Den kortare avskrivningstiden används för datorer och den längre på övriga kontorsinventarier.

Finansiella leasingåtaganden redovisas som anläggningstillgång

Rörelseresultat 2001–2003, MSEK



och kostnaden som avskrivning och räntekostnad. Per 31 december 2003 uppgick nuvärdet av de framtida betalningsåtagandena till 3,1 (3,8) MSEK. Finansiell leasing har redovisats som avskrivning med 1,5 (5,7) MSEK.

Avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar

Även avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar har reducerats kraftigt under åren 2001 till 2003, detta som en följd av de avyttringar av verksamheter och de nedskrivningar av goodwillvärden som skett under år 2001 och 2002.

Avskrivningen över åren 2001 till 2003 framgår av nedanstående tabell:

MSEK	2003	2002	2001
Balanserade utvecklingskostnader	-	-	2,2
Goodwill	2,9	6,6	12,4
	2,9	6,6	14,6
Avyttrade verksamhetsdelar	-	-	-7,4
Total	2,9	6,6	7,2

Nedskrivningar av immateriella anläggningstillgångar

Resultatet år 2001 och 2002 har belastats med omfattande nedskrivningar av goodwill, 45,2 respektive 19,1 MSEK. Nedskrivningarna har skett i tjänsteverksamheten och avser såväl avvecklad som avyttrad verksamhet.

Andelar i intresseföretags resultat

Resultatposten avser koncernens andel av resultatet i MR Mobile Relations AB. Bolaget, som startades i oktober 2000, ägdes fram till

första kvartalet 2003 till 51 procent av Vodafone och till 49 procent av Nocom. Under första kvartalet 2003 förvärvade Vodafone Nocom's andel i bolaget.

Resultat från finansiella investeringar

I tidigare års resultat från finansiella investeringar ingår nedskrivningen av VS Market AB med 0,3 MSEK, år 2002, samt nedskrivningen av Pharma Interactive CGS AB med 7,0 MSEK år 2001.

Skatt

Resultatet 2003 har belastats med en upplösning av uppskjuten skattefordran med 2,3 MSEK.

Långfristigt finansiell mål - Rörelsemarginal

Lönsamhet är det överordnade styrmålet. Uttryckt i rörelsemarginal är målet minst 10 procent. Rörelsemarginalen för år 2003 uppgick till 3 procent.

Moderbolaget

Verksamheten i moderbolaget omfattar koncernledning, marknad, PR och IR, ekonomiadministration och infrastrukturpersonal.

Moderbolagets omsättning för året uppgick till 16,4 (17,7) MSEK. Resultat efter finansiella poster blev -15,3 (-148,2) MSEK. Resultatet 2002 belastades med betydande engångskostnader i samband med omstrukturering och renodling av koncernen. Antalet anställda i moderbolaget per 2003-12-31 uppgick till 19 (23) st.

Resultaträkningar 1999-2003

MSEK	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning	151,5	150,8	280,4	232,1	185,8
Rörelsens kostnader	-135,1	-188,6	-353,3	-277,8	-178,3
Avskrivningar materiella tillgångar	-8,0	-21,3	-25,2	-15,3	-5,4
Avskrivningar immateriella tillgångar	-2,9	-6,6	-14,6	-8,0	-1,4
Jämförelsestörande poster	-	-19,1	-67,2	-	-
Andelar i intresseföretags resultat	-0,3	-1,5	-2,9	-0,3	-
Rörelseresultat	5,2	-86,3	-182,8	-69,3	0,7
Resultat från finansiella investeringar	0,3	-0,8	-5,1	4,4	0,5
Resultat efter finansiella poster	5,5	-87,1	-187,9	-64,9	1,2
Skatt	-2,2	-1,5	0,4	1,1	-2,7
Minoritetens andel av periodens resultat	-	-	6,1	4,5	-0,0
Resultat	3,3	-88,6	-181,4	-59,4	-1,5

Nyckeltal 1999-2003

	2003	2002	2001	2000	1999
Bruttomarginal, %	10,7	-26,1	-26,4	-19,7	-4,1
Rörelsemarginal, %	3,4	-57,2	-65,2	-29,9	0,4
Vinstmarginal, %	3,7	-58,8	-67,0	-28,0	0,6
Kassaflöde, %	1,1	-12,2	-14,8	-20,3	-6,1
Soliditet, %	23,8	19,7	51,0	68,2	35,7
Räntabilitet på eget kapital, %	15,2	-137,2	-93,8	-35,5	-2,9
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	24,2	-117,3	-83,3	-32,7	3,1
Räntetäckningsgrad, ggr	11,6	-47,1	-124,3	-42,3	2,7
Sysselsatt kapital, MSEK	26,1	24,1	121,3	309,9	77,8
Netto räntebärande skulder, MSEK	-14,8	-15,7	-34,8	-102,4	8,1
Nettoskuldssättningsgrad, ggr	-0,64	-0,77	-0,32	-0,37	0,14
Antalet anställda vid periodens utgång, st	76	92	155	241	146
Antalet anställda medeltal, st	77	124	229	194	118
Omsättning per anställd, MSEK	2,0	1,2	1,2	1,2	1,6
Förädlingsvärde per anställd, MSEK	0,8	-0,1	-0,2	0,2	0,6

Programvaror

Tillväxt år 2003

Intäkterna avser försäljning av licenser för programvaror inom teknikområdena integration, säkerhet, analys, utvecklingsverktyg och infrastruktur.

Omsättningen för programvaror uppgick till 65,6 (44,1) MSEK år 2003. Intäkterna för programvaror ökade med nästan 50 procent jämfört med föregående år. I Sverige uppgick omsättningen till 53,6 (34,3) MSEK, i Norge till 9,6 (7,9) MSEK och i Finland till 2,4 (1,9) MSEK.

Den ökade programvaruförsäljningen som redovisades under 2003, och då främst i fjärde kvartalet, är resultatet av en utökad produktportfölj. Den huvudsakliga tillväxten fanns i teknikområdet säkerhet. Det är främst på företagsmarknaden som tillväxten sker, med Symantecs marknadsledande produkter för bland annat sårbarhetsanalys, intrångsdetektering och integrerad säkerhet.

Under år 2003 var dock integration fortfarande det största teknikområdet och dominerades av investeringar inom värddatoråtkomst, det vill säga åtkomst till ett företags centrala system.

Den nordiska marknaden har utvecklats väl. Sverige representerar störst tillväxt 2003, men det finns stor tillväxtpotential både i Norge och Finland, speciellt inom teknikområdena säkerhet och analys. No-com har också lyckats väl med att bredda affären och stärka relationerna med återförsäljare i Norden och med leverantörerna.

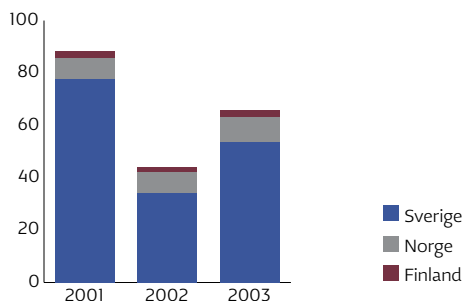
Omsättning

MSEK	2003	2002	2001
Sverige	53,6	34,3	77,8
Norge	9,6	7,9	7,8
Finland	2,4	1,9	2,8
Koncern	65,6	44,1	88,4

Nordisk produktportfölj

Nocom's mål är att ha ett likvärdigt erbjudande i de nordiska länderna. Under året har ett nordiskt distributionsavtal tecknats med Symantec, som är världsledande inom Internetsäkerhet. Avtalet med PureSight, med produkter för övervakning och filtrering av Internetanvändning, har utökats till att omfatta både Norge och Sverige. Inom teknikområdet analys tecknades ett nordiskt avtal med eIQnetworks, som har produkter för analys av brandväggar och e-postsystem. Inom teknikområdet utvecklingsverktyg utökades distributionsavtalet med Oplayo, med programvaror för strömmande video, till att gälla i hela Norden.

Programvaror, omsättning 2001-2003, MSEK



Produktutbudet fördelat per land och teknikområde ser vid ingången av år 2004 ut enligt följande:

Sverige

Analys	Infrastruktur	Integration	Säkerhet	Utvecklingsverktyg
WebTrends	SUN	NetManage	NetIQ	Gupta
eIQ Networks	Verity	WRO	PureSight	Macromedia
		Hummingbird	Sybari	Oplayo
			Symantec	Real Networks
			RSA Security	

Norge

Analys	Infrastruktur	Integration	Säkerhet	Utvecklingsverktyg
eIQ Networks	SUN	NetManage	PureSight	Gupta
	Verity	WRO	Sybari	Oplayo
		Hummingbird	Symantec	Real Networks
		HOB	RSA Security	

Finland

Analys	Infrastruktur	Integration	Säkerhet	Utvecklingsverktyg
WebTrends		NetManage	NetIQ	Gupta
eIQ Networks			Sybari	Macromedia
			Symantec	Real Networks
			RSA Security	

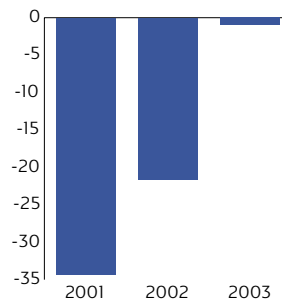
Ökad volym gav resultatförbättring

Rörelseresultatet uppgick till -1,0 (-21,6) MSEK, en förbättring med 20,6 MSEK jämfört med föregående år. Förbättringen av rörelseresultatet är en följd av ökad försäljningsvolym och lägre rörelsekostnader. Bruttomarginalen inom säkerhetsområdet är dock lägre än i övriga teknikområden, vilket resulterade i en lägre bruttomarginal i fjärde kvartalet än tidigare del av året.

I Sverige uppgick rörelseresultatet till -1,6 (-16,4) MSEK, i Norge till 0,7 (-3,3) MSEK och i Finland till -0,1 (-1,9) MSEK.

MSEK	2003	2002	2001
Rörelseresultat före avskrivningar	1,2	-18,8	-31,0
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar	-2,1	-2,7	-3,2
Avskrivningar immateriella anläggningstillgångar	-0,1	-0,1	-0,1
Rörelseresultat	-1,0	-21,6	-34,3

Programvaror, rörelseresultat 2001-2003, MSEK



Tjänster

Nettoomsättning

Intäkterna avser support och tilläggstjänster i Nocom Support, driftstjänster i Nocom Drift samt konsulttjänster i Travelutions.

Omsättningen för tjänster uppgick till 85,9 (106,7) MSEK. I Sverige uppgick omsättningen till 73,1 (89,3) MSEK, i Norge till 10,9 (16,8) MSEK och i Finland till 1,9 (0,6) MSEK. Omsättningsminskningen på 20,8 MSEK berodde huvudsakligen på att IT-konsultverksamheten avvecklades 2002.

Verksamheten i Nocom Support har under året varit stabil. Efterfrågan på support med tilläggstjänster var fortsatt god. Andelen förnyelser av supportavtal var stabil och graden av förnyelse från tidigare år var i stort sett oförändrad. Satsningar på kompetensutveckling och produktcertifiering av tekniker går enligt plan. Medarbetarna har under 2003 genomfört ett flertal godkända certifieringar inom IT-säkerhet. Under 2004 kommer företaget att ytterligare stärka sin position som värdeadderande distributör, genom fortsatt kompetensutveckling.

En ökad efterfrågan på driftstjänster noterades under slutet av året som ett resultat av investeringen i försäljningsresurser och marknadsaktiviteter.

Efterfrågan på Travelutions tjänster inom prisstrategi och trafikplanering var god under året och resultatutvecklingen var positiv.

Omsättning

MSEK	2003	2002	2001
Sverige	73,1	89,3	151,5
Norge	10,9	16,8	13,5
Finland	1,9	0,6	2,9
Övriga marknader	-	-	24,1
Koncern	85,9	106,7	192,0

Nordiskt erbjudande

Basen i erbjudandet är support, underhåll, tilläggstjänster och utbildning. Detta erbjuds i Sverige, Norge och Finland. I Sverige erbjuds dessutom driftstjänster i Nocom Drift och managementkonsulter i Travelutions.

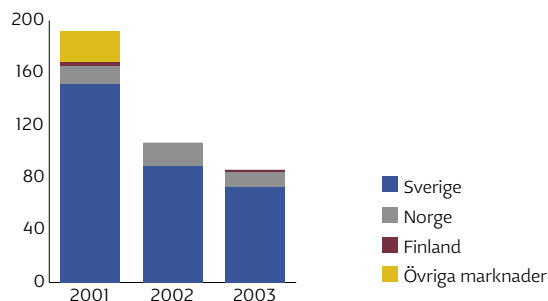
Rörelseresultat

Rörelseresultatet uppgick till 6,2 (-64,7) MSEK, en förbättring med 70,9 MSEK jämfört med föregående år, trots 20 MSEK i lägre intäkter. Av denna förbättring avser 38 MSEK kostnader av engångskaraktär år 2002. Resterande förbättring på drygt 32 MSEK uppnåddes trots en lägre omsättning. Den avvecklade IT-konsultverksamheten, en effektivare supportorganisation och den positiva resultatutvecklingen i Nocom Drift förklarar förbättringen. I Sverige uppgick rörelseresultatet till 2,8 (-70,4) MSEK, i Norge till 3,7 (5,9) och i Finland till -0,3 (-0,2) MSEK.

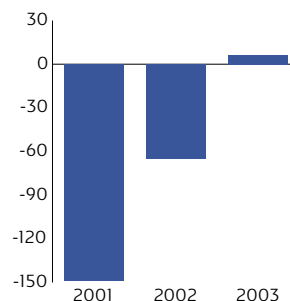
Resultatet år 2002 belastades med två engångsposter som stör jämförelsen med 2003. I juni 2002 gjordes en goodwillnedskrivning om 19,1 MSEK i IT-konsultverksamheten och i september belastades rörelsekostnaderna med ett åtgärdsprogram på 19,0 MSEK. Sammantaget uppgår dessa två poster till 38,1 MSEK av den totala resultatförbättringen på 70,9 MSEK.

MSEK	2003	2002	2001
Rörelseresultat före avskrivningar	14,9	-20,5	-44,8
Avskrivningar materiella tillgångar	-5,9	-18,6	-22,0
Avskrivningar immateriella anläggningstillgångar	-2,8	-6,5	-14,5
Nedskrivningar immateriella anläggningstillgångar mm	-	-19,1	-45,2
Resultat från andelar i koncernföretag	-	-	-22,0
Rörelseresultat	6,2	-64,7	-148,5

Tjänster, omsättning 2001-2003, MSEK



Tjänster, rörelseresultat 2001-2003, MSEK



Balansräkningar

KSEK	Not	Koncern			Moderbolag	
		2003	2002	2001	2003	2002
TILLGÅNGAR	1					
Anläggningstillgångar						
Immateriella anläggningstillgångar						
Goodwill	16	10.051	13.075	38.799	-	-
		10.051	13.075	38.799	-	-
Materiella anläggningstillgångar						
Förbättringsutgifter på annans fastighet	17	4.169	6.254	8.496	430	645
Inventarier	18, 20	6.868	11.852	31.167	2.828	3.881
		11.037	18.106	39.663	3.258	4.526
Finansiella anläggningstillgångar						
Andelar i koncernföretag	21	-	-	-	37.645	38.069
Andelar i intresseföretag	22	-	339	1.879	-	347
Andra långfristiga värdepappersinnehav	23	3.996	3.996	3.996	3.996	3.996
Andra långfristiga fordringar		624	428	76	-	-
Uppskjuten skattefordran	14	6.342	8.612	9.749	-	-
		10.962	13.375	15.700	41.641	42.412
Summa anläggningstillgångar		32.050	44.556	94.162	44.899	46.938
Omsättningstillgångar						
Varulager mm						
Handelsvaror		991	1.745	3.045	-	-
Kortfristiga fordringar						
Kundfordringar		40.326	30.644	56.184	419	398
Fordringar hos dotterföretag		-	-	-	5.702	30.535
Fordringar hos intresseföretag		-	158	9	-	8
Övriga kortfristiga fordringar		950	2.934	4.487	274	2.192
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	24	4.445	3.761	8.300	2.025	1.703
		45.721	37.497	68.980	8.419	34.835
Kassa och bank	25	17.899	19.536	47.218	1.270	4.393
Summa omsättningstillgångar		64.611	58.778	119.243	9.689	39.228
SUMMA TILLGÅNGAR		96.661	103.334	213.405	54.588	86.166
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER						
Eget kapital	27					
Bundet eget kapital						
Aktiekapital		28.289	28.289	28.289	28.289	28.289
Bundna reserver		22.680	80.620	294.382	29.631	174.619
		50.969	108.909	322.671	57.920	202.908
Ansamlad förlust						
Balanserad vinst eller förlust		-31.260	62	-32.295	1.296	2.304
Årets resultat		3.303	-88.640	-181.467	-14.844	-147.292
		-27.957	-88.578	-213.762	-13.548	-144.988
Summa eget kapital		23.012	20.331	108.909	44.372	57.920
Långfristiga skulder	28					
Långfristiga räntebärande skulder		1.697	181	4.500	-	-
Summa långfristiga skulder		1.697	181	4.500	-	-
Kortfristiga skulder						
Leverantörsskulder		23.114	18.864	22.887	3.243	5.686
Skulder till dotterföretag		-	-	-	2.930	18.045
Skatteskulder		654	306	469	-	-
Övriga kortfristiga skulder		11.660	10.896	18.855	314	454
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	29	36.524	52.756	57.785	3.729	4.061
		71.952	82.822	99.996	10.216	28.246
SUMMA EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		96.661	103.334	213.405	54.588	86.166
Ställda säkerheter	30	9.552	7.795	40.671	3.855	3.856
Ansvarsförbindelser	31	-	-	-	-	-

Förändringar i eget kapital

KSEK	Not	Aktiekapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
KONCERNEN					
Eget kapital 31 december 2000	27	27.261	323.840	-72.924	278.177
Nyemissioner		1.028	11.281	-	12.309
Utställda teckningsoptioner			182	-	182
Valutakursdifferenser		-	-	-292	-292
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		1.028	11.463	-292	12.199
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-	-40.921	40.921	-
Årets resultat				-181.467	-181.467
Eget kapital 31 december 2001		28.289	294.382	-213.762	108.909
Valutakursdifferenser		-	-	62	62
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		-	-	62	62
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-	-213.762	213.762	-
Årets resultat		-	-	-88.640	-88.640
Eget kapital 31 december 2002		28.289	80.620	-88.578	20.331
Valutakursdifferenser		-	-	-622	-622
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		-	-	-622	-622
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-	-57.940	57.940	-
Årets resultat		-	-	3.303	3.303
Eget kapital 31 december 2003		28.289	22.680	-27.957	23.012

KSEK	Not	Aktiekapital	Överkursfond	Reservfond	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
MODERBOLAGET						
Eget kapital 31 december 2001	27	28.289	294.308	100	-119.789	202.908
Erhållet koncernbidrag		-	-	-	3.200	3.200
Skatteeffekt av koncernbidrag		-	-	-	-896	-896
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		-	-	-	2.304	2.304
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-	-119.789	-	119.789	-
Årets resultat		-	-	-	-147.292	-147.292
Eget kapital 31 december 2002		28.289	174.519	100	-144.988	57.920
Erhållet koncernbidrag		-	-	-	1.800	1.800
Skatteeffekt av koncernbidrag		-	-	-	-504	-504
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		-	-	-	1.296	1.296
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-	-144.988	-	144.988	-
Årets resultat		-	-	-	-14.844	-14.844
Eget kapital 31 december 2003		28.289	29.531	100	-13.548	44.372

Kommentarer till balansräkningar ¹⁾

Tillgångar

Anläggningstillgångar

Anläggningstillgångarna minskade med 12,5 KSEK och uppgick till 32,1 (44,6) MSEK.

Koncernens immateriella anläggningstillgångar i form av goodwill uppgick till 10,0 (13,1) KSEK. Vid årsskiftet kvarvarande goodwill avser främst verksamheten i Nocom Drift 5,9 (7,0) MSEK och verksamheten i Travelutions 3,6 (5,3) MSEK. Goodwillposten har minskat betydligt i samband med renodlingen av verksamheten. Goodwill i Nocom Drift skrivs av på tio år och i Travelutions på fem år. Årets planmässiga avskrivning uppgick till 2,9 (6,6) MSEK. Prövningen av goodwillvärdet baseras på diskonterade beräknade framtida kassaflöden.

Koncernens materiella anläggningstillgångar minskade med 7,1 MSEK. Materiella anläggningstillgångar uppgick till 11,0 (18,1) MSEK, varav finansiella leasingåtaganden utgjorde 3,2 (3,9) MSEK. Investeringsbehovet var lågt under 2003 och nettoinvesteringarna uppgick till 0,9 (0,3) MSEK. Även investeringsbehovet 2004 bedöms vara lågt. Årets planmässiga avskrivningar uppgick till 8,0 (21,3) MSEK.

De finansiella anläggningstillgångarna uppgick till 11,0 (13,4) MSEK. Den största posten utgjordes av uppskjuten skattefordran, vilken uppgick till 6,3 (8,6) MSEK. Minskningen av de finansiella anläggningstillgångarna med 2,4 MSEK, avsåg främst upplösning av uppskjuten skattefordran. Minoritetsinnehavet i MR Mobile Relations AB avyttrades under året.

Omsättningstillgångar

Omsättningstillgångarna, exklusive likvida medel, ökade med 7,5 MSEK och uppgick till 46,7 (39,2) MSEK. Ökningen var en följd av ökade kundfordringar på grund av den tillväxt i försäljning av programvaror som skedde sent i fjärde kvartalet. Omsättningstillgångarna bestod till övervägande del av kundfordringar.

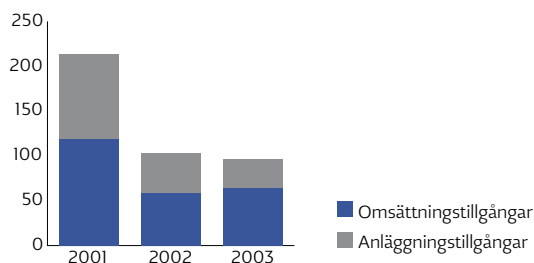
Likvida medel

Koncernens likvida medel uppgick vid årsskiftet till 17,9 (19,5) MSEK. Av detta belopp utgjorde 0,2 (2,4) MSEK medel ställda som säkerhet för ingångna lokalyreskontrakt. Minskningen var en följd av ändrad säkerhetsmassa, likvida medel som säkerhet har under året ersatts med en företagsinteckning.

Balansräkningar 1999-2003

MSEK	2003	2002	2001	2000	1999
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella	10,1	13,1	38,8	105,1	25,9
Materiella	11,0	18,1	39,6	49,7	25,7
Finansiella	11,0	13,4	15,7	24,0	11,3
S:a anläggningstillg	32,1	44,6	94,1	178,8	62,9
Omsättningstillgångar					
Varulager, påg arbeten	1,0	1,7	3,1	3,8	5,2
Övriga omstillg	5,4	6,9	12,7	26,6	14,1
Kundfordringar	40,3	30,6	56,3	102,2	66,4
Kortfristiga placeringar	-	-	-	27,7	-
Kassa och bank	17,9	19,5	47,2	91,1	12,3
S:a omsättningstillg	64,6	58,7	119,3	251,4	98,0
S:a tillgångar	96,7	103,3	213,4	430,2	160,9

Tillgångar 2001-2003, MSEK



Eget kapital, avsättningar och skulder

Eget kapital

Det egna kapitalet ökade med 2,7 MSEK till 23,0 (20,3) MSEK. Årets nettoresultat tillförde 3,3 MSEK och omräkningsdifferenser reducerade det med 0,6 MSEK.

Skulder

Räntebärande skulder

De räntebärande skulderna minskade med 0,7 MSEK och uppgick till 3,1 (3,8) MSEK. Samtliga räntebärande skulder avser finansiella leasingåtaganden. Skulden var till cirka 55 procent långfristig och i svenska kronor.

Ej räntebärande skulder

De ej räntebärande skulderna uppgick vid årets slut till 70,6 (79,2) MSEK. Minskningen med 8,6 MSEK är en följd av den fokusering av verksamheten som skett under de tre senaste åren och de avvyringar och avvecklingar som skett till följd av detta arbete.

Långfristigt finansiellt mål - Soliditet

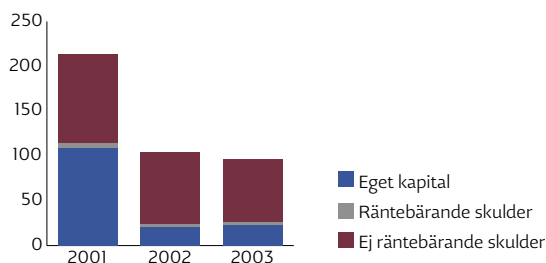
Koncernens soliditetsmål är satt till 40 procent, men bör inte understiga 30 procent i lågkonjunktur. Soliditeten har under året förbättrats från 20 till 24 procent.

Moderbolaget

Balansomslutningen i moderbolaget uppgick den 31 december 2003 till 54,6 (86,2) MSEK. Eget kapital i moderbolaget uppgick till 44,4 (57,9) MSEK. Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick netto till 0,2 (0,6) MSEK. Antalet anställda i moderbolaget uppgick den 31 december 2003 till 19 (23).

MSEK	2003	2002	2001	2000	1999
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Summa eget kapital	23,0	20,3	108,9	278,2	56,5
Minoritetsintresse	-	-	-	15,3	0,9
Långfristiga skulder					
Räntebärande skulder	1,7	0,2	4,5	7,0	10,4
Kortfristiga skulder					
Leverantörsskulder	23,1	19,0	22,9	45,6	17,2
Räntebärande skulder	1,4	3,6	7,9	9,4	10,0
Övriga kortfristiga skulder	47,5	60,2	69,2	74,7	65,9
S:a kortfristiga skulder	72,0	82,8	100,0	129,7	93,1
S:a eget kapital, avsättningar och skulder	96,7	103,3	213,4	430,2	160,9

Eget kapital och skulder 2001-2003, MSEK



Kassaflödesanalys

KSEK	Not	Koncern			Moderbolag	
		2003	2002	2001	2003	2002
	26					
Den löpande verksamheten						
Inbetalningar från kunder		143.766	178.425	323.051	43.089	125.147
Utbetalningar till leverantörer och anställda		-142.846	-195.720	-366.919	-48.183	-158.729
Kassaflöde från den löpande verksamheten före betalda räntor och inkomstskatter		920	-17.295	-43.868	-5.094	-33.582
Erhållen ränta		878	979	4.571	103	207
Erlagd ränta		-524	-1.533	-1.515	-186	-969
Betald inkomstskatt		370	-517	-578	-	-132
Kassaflöde från den löpande verksamheten		1.644	-18.366	-41.390	-5.177	-34.476
Investeringsverksamheten						
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-	-	-21.784	-	-
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		-3.077	-9.039	-16.648	-170	-604
Förvärv av dotterföretag	33	-	-	-14.327	-	-
Försäljning av dotterföretag	33	-	-	22.278	424	-
Investeringar i intresseföretag		-8	-	-	-	-
Placeringar i övriga finansiella anläggningstillgångar		-196	-277	-1.202	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-3.281	-9.316	-31.683	254	-604
Finansieringsverksamheten						
Nyemission		-	-	1.491	-	-
Koncernbidrag		-	-	-	1.800	3.201
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-	-	1.491	1.800	3.201
Årets kassaflöde		-1.637	-27.682	-71.582	-3.123	-31.879
Likvida medel vid årets början		19.536	47.218	118.800	4.393	36.272
Likvida medel vid årets slut	25	17.899	19.536	47.218	1.270	4.393
Spärrade bankmedel		-174	-2.434	-2.834	-174	-2.434
Outnyttjade kreditlöften		3.000	7.000	18.500	-	7.000
Summa disponibla likvida medel		20.725	24.102	62.884	1.096	8.959

Kommentarer till kassaflödesanalys¹⁾

Kassaflödet från rörelsen

Som en följd av koncernens positiva resultatutveckling genererade rörelsen ett positivt kassaflöde. Trots att årets kassaflöde belastades med utbetalningar på grund av åtgärdsprogrammet 2002 avslutades året med likvida medel i nivå med föregående år. Dessutom har den ökade försäljningen i fjärde kvartalet huvudsakligen skett i december, vilket innebär att denna ej fått fullt genomslag på kassaflödet under 2003.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick för året till 9,7 (-10,8) MSEK, exklusive utbetalningar på grund av åtgärdsprogrammet på 8,0 (7,6) MSEK.

Kassaflödet har påverkats negativt av en förändring av rörelsekapitalet med -18,3 (15,7) MSEK. Kapitalbindningen i kundfordringar ökar normalt sett vid årsskiftet. I år är denna effekt större i och med den tillväxt som skett under fjärde kvartalets senare del.

Kassaflödet från den löpande verksamheten varierar under året till följd av naturliga säsongvariationer (se tabell).

MSEK	Q1	Q2	Q3	Q4
2001	-3,6	-17,7	-30,2	10,1
2002	-8,6	-0,2	-13,5	3,9
2003	1,6	2,4	-7,7	5,4

Kassaflödet från investeringsverksamheten

Investeringsverksamhetens påverkan på kassaflödet uppgick till -3,3 (-9,3) MSEK.

Investeringsbehovet under åren 2002 och 2003 har varit lågt vilket återspeglas i kassaflödet.

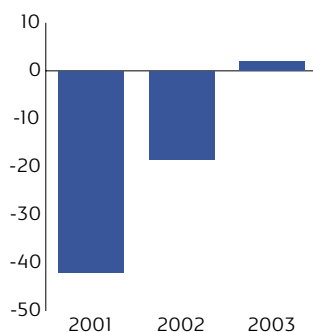
Kassaflödet från investeringsverksamheten avser under de senaste två åren i huvudsak finansiell leasing.

Avyttringen av Tradevision AB och Hera AB hade en positiv inverkan på kassaflödet med 22,3 MSEK i fjärde kvartalet 2001.

Kassaflöden 1999–2003

MSEK	2003	2002	2001	2000	1999
Inbetalningar från kunder	143,8	178,4	323,0	207,5	162,7
Utbetalningar till leverantörer och anställda	-142,8	-195,7	-366,9	-257,9	-173,2
Erhållen ränta	0,9	1,0	4,6	4,8	1,2
Erlagd ränta	-0,5	-1,6	-1,5	-1,5	-0,7
Betald inkomstskatt	0,3	-0,5	-0,6	-0,1	-1,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1,7	-18,4	-41,4	-47,2	-11,4
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3,3	-9,3	-31,7	-72,5	-28,3
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	-	1,5	226,2	2,3
Årets kassaflöde	-1,6	-27,7	-71,6	106,5	-37,4

Kassaflöde från den löpande verksamheten 2001–2003, MSEK



Kassaflödet från investeringsverksamheten per kvartal åren 2001 till 2003 framgår av nedanstående tabell.

MSEK	Q1	Q2	Q3	Q4
2001	-33,6	-12,6	-3,6	18,1
2002	-1,8	-3,5	-1,5	-2,5
2003	-0,7	-1,2	-0,3	-1,1

Kassaflödet från finansieringsverksamheten

Optionsprogram till personalen tillförde bolaget 1,5 MSEK under år 2001. Övrigt kassaflöde i finansieringsverksamheten hänförs till år 2001 avyttrad verksamhet. Sedan år 2002 har kassaflödet från finansieringsverksamheten varit noll.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten per kvartal åren 2001 till 2003 framgår av nedanstående tabell.

MSEK	Q1	Q2	Q3	Q4
2001	1,3	0,0	6,8	-6,6
2002	0,0	0,0	0,0	0,0
2003	0,0	0,0	0,0	0,0

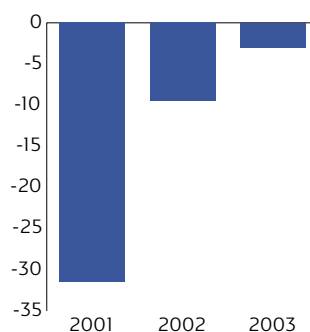
Långfristigt finansiellt mål – Kassaflöde

Koncernens målsättning vad gäller kassaflöde från den löpande verksamheten är att den skall vara som lägst 8 procent av omsättningen. Kassaflödet under året uppgick till 1 procent. Åtgärdsprogrammet har belastat nyckeltalet negativt med 5 procentenheter.

Moderbolagets kassaflöden

Moderbolagets kassaflöden framgår av föregående sida. Tillgängliga likvida medel i moderbolaget uppgick till 1,1 (2,0) MSEK, varav 0,0 (7,0) MSEK utgör ej utnyttjade kreditlöften.

Kassaflöde från investeringsverksamheten 2001–2003, MSEK



Redovisnings- och värderingsprinciper

Nocom årsredovisning har upprättats enligt Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden. Principerna är om ej annat anges gemensamma för moderbolag och koncern.

Från och med detta år tillämpas följande nya rekommendationer från Redovisningsrådet.

- RR 2:02 Varulager
- RR 22 Utformning av finansiella rapporter
- RR 25 Rapportering för segment – rörelsegränar och geografiska områden
- RR 26 Händelser efter balansdagen
- RR 27 Finansiella instrument: Upplysningar och klassificering

De nya rekommendationerna har inte inneburit något byte av tillämpade redovisningsprinciper. I övrigt är principerna oförändrade jämfört med föregående år. Från och med 2004 kommer Nocom att tillämpa RR 29 Förmåner till anställda, vilket innebär att förmånsbestämda pensionsplaner för koncernens samtliga dotterföretag skall redovisas enligt gemensamma principer. Då koncernen till övervägande del har avgiftsbestämda pensionsplaner förväntas inte införandet av RR 29 få någon materiell påverkan på koncernens resultat och ställning.

Koncernredovisning

I koncernredovisningen ingår dotterföretag där moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50% av rösterna, eller på annat sätt bestämmande inflytande.

Koncernens bokslut är upprättat enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att dotterföretagets 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 dotterföretagets 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. Vid olika värdering av tillgångar och skulder på koncern- och bolagsnivå beaktas skatteeffekten, vilken redovisas som uppskjuten skattefordran respektive uppskjuten skatteskuld. Vid förvärvsanalysen har även uppskjuten skattefordran avseende förvärvade underskottsavdrag beaktats.

Under året förvärvade bolag inkluderas i koncernredovisningen med belopp avseende tiden efter förvärvet. Resultat från under året avyttrade bolag har inkluderats i koncernens resultaträkning fram till tidpunkten för avyttringen.

Intresseföretagsredovisning

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

I koncernens bokslut redovisas andelar i intresseföretag enligt kapitalandelsmetoden. Kapitalandelsmetoden innebär att andelar i ett företag redovisas till anskaffningsvärde vid anskaffningstillfället och därefter justeras med koncernens andel av förändringen i intresseföretagets nettotillgångar. Andelarnas värde inkluderar eventuell goodwill vid förvärvet. I koncernens resultaträkning ingår som intäkt koncernens andel av intresseföretagets resultat. Orealiserade internvinster elimineras med den på koncernen belöpande andelen av vinsten.

I moderbolaget redovisas andelar i intresseföretag till anskaffningsvärde. Som intäkt från intresseföretag redovisas endast erhållen utdelning av vinstmedel som intjänats efter förvärvet.

Omräkning av utländska dotterföretag och utländska filialer

Koncernen tillämpar dagskursmetoden för omräkning av bokslut för utländska dotterföretag och filialer. Detta innebär att det utländska dotterföretagets/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	1,0802 (1,2595)	1,1400 (1,2187)
Finland	1 EUR	9,0943 (9,1925)	9,1225 (9,1329)

Fusioner

Fusion av helägda dotterbolag redovisas enligt koncernvärdemetoden vilket innebär att tillgångar och skulder övertas till värden som har sin grund i den förvärvsanalys som upprättades vid det ursprungliga förvärvet av dotterbolaget. Fusionsdifferenser förs direkt till eget kapital.

Rapportering för segment

Koncernen är organiserad i två huvudsakliga rörelsegränar vilka utgör de primära segmenten, programvaror och tjänster. Programvarors verksamhet består av försäljning av licenser för programvaror inom teknikområdena integration, säkerhet, analys, utvecklingsverktyg och infrastruktur. Tjänsteverksamheten består av försäljning av support och tilläggstjänster i Nocom Support, driftstjänster i Nocom Drift samt konsulttjänster i Travelutions, managementkonsulter med inriktning på reseindustrin. Intäkter, kostnader samt resultat för de olika rörelsegränarna har påverkats av internleveranser. Internpriserna är marknadsbaserade. Internleveranserna elimineras vid upprättande av koncernredovisningen. De sekundära segmenten utgörs av de geografiska områden där koncernens kunder har sitt säte.

Intäktsredovisning

Programvaruverksamheten

Nettoomsättning avser intäkter från försäljning av licenser för programvaror. Licensavgifter för programvaror intäktsförs vid fullgjord leverans.

Tjänsteverksamheten

Intäkterna härrör sig från supportavtal, underhållsavtal, tilläggstjänster och utbildning för koncernens erbjudande av programvaror, driftstjänsteintäkter i verksamheten i Nocom Drift AB samt konsulttjänster.

Intäkter från support- och underhållsavtal redovisas linjärt över avtalstiden. Tilläggstjänster och utbildning utförs på löpande räkning varvid intäkten redovisas i den takt arbetet utförs. Intäkterna i Nocom Drift AB består dels av startintäkter som intäktsförs vid uppstart av varje projekt, dels av driftsintäkter vilka intäktsförs löpande över avtalstiden.

Tilläggstjänster utförs på löpande räkning, varvid intäkterna redovisas i den takt arbetet utförs. Ej fakturerad upparbetning redovisas som omsättningstillgång.

Kursvinster och kursförluster

Realiserade kursdifferenser inklusive terminssäkringar hänförliga till inköp i programvaruverksamheten redovisas som kostnad för handelsvaror. Kursdifferenser som uppstått vid omvärdering av lån och finansiella fordringar i utländsk valuta redovisas som finansiell intäkt eller kostnad.

Finansiella leasingavtal

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.

Pensionskostnader

Avsättningar för pensioner beräknas i enlighet med de lagar och förordningar som gäller i respektive land där koncernen verkar.

Inkomstskatter

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år, justeringar avseende tidigare års aktuella skatt, förändringar i uppskjuten skatt samt andel i intresseföretags skatt. Värdering av samtliga skatteskulder/-fordringar sker till nominella belopp och görs enligt de skatteregler och skattesatser som är beslutade eller som är aviserade och med stor säkerhet kommer att fastställas. För poster som redovisas i resultaträkningen, redovisas även därmed sammanhängande skatteeffekter i resultaträkningen. Skatteeffekter av poster som redovisas direkt mot eget kapital, redovisas mot eget kapital.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden på alla temporära skillnader som uppkommer mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder.

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den utsträckning det är sannolikt att avdraget kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning.

Anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar värderas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar. Eventuella lånekostnader läggs inte till anskaffningskostnaden utan kostnadsförs när de uppkommer. Goodwill utgörs av det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet på koncernens andel i det förvärvade dotterbolagets nettotillgångar vid förvärvstidpunkten. Materiella och immateriella anläggningstillgångar skrivs av systematiskt över den bedömda nyttjandeperioden. Linjär avskrivningstid används, och härvid tillämpas följande avskrivningstider:

Goodwill	5-10 år
Materiella anläggningstillgångar:	
Datorer och programvaror	3 år
Förbättringsutgifter på annans fastighet	Resterande hyresperiod, vilket i detta fall är 2 år
Övriga inventarier	5 år

De goodwillposter som uppkommit vid förvärven har mot bakgrund av tidigare bedömning av långsiktiga strategiska värden i förvärvade enheter avskrivits på tio år. Från och med år 2002 ändrades avskrivningstiden på goodwill i konsultverksamheten till fem år. Övrig goodwill vilket i stort sett uteslutande avser verksamhet i Nocom Drift AB, avskrivs på tio år. När det finns en indikation på att en tillgång minskat i värde görs en bedömning av tillgångens redovisade värde, inklusive goodwill. I de fall en tillgångens redovisade värde överstiger dess beräknade återvinningsvärde skrivs tillgången omedelbart ner till sitt återvinningsvärde.

Varulager

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

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 balansdagens kurs. 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.

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 utsatta 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 Rapportering för segment

Primära segment – rörelsegränar:

Räkenskapsåret 2003

	Programvaror	Tjänster	Eliminering	Koncernen
Intäkter				
Extern försäljning	65.663	85.839		151.502
Intern försäljning	7.241	11.353	-18.594	-
Summa intäkter	72.904	97.192	-18.594	151.502
Resultat				
Rörelseresultat per rörelsegren	-1.030	6.218		5.188
Ränteintäkter			878	878
Räntekostnader och övriga kostnader från finansiella investeringar			-524	-524
Skatt på årets resultat			-2.239	-2.239
Årets nettoresultat				3.303
Övriga upplysningar				
Tillgångar	31.345	43.421		74.766
Ofördelade tillgångar			21.895	21.895
Summa tillgångar				96.661
Summa skulder	33.901	39.748		73.649
Investeringar materiella anläggningstillgångar	890	82		972
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar	2.110	5.931		8.041
Avskrivningar immateriella anläggningstillgångar	113	2.797		2.910

Räkenskapsåret 2002

	Programvaror	Tjänster	Eliminering	Koncernen
Intäkter				
Extern försäljning	44.025	106.730		150.755
Intern försäljning	8.580	4.848	-13.428	-
Summa intäkter	52.605	111.578	-13.428	150.755
Resultat				
Rörelseresultat per rörelsegren	-21.599	-64.749		-86.290
Ränteintäkter			979	979
Räntekostnader och övriga kostnader från finansiella investeringar			-1.810	-1.810
Skatt på årets resultat			-1.519	-1.519
Årets nettoresultat				-88.640
Övriga upplysningar				
Tillgångar	24.765	55.037		79.802
Ofördelade tillgångar			23.532	23.532
Summa tillgångar				103.334
Summa skulder	24.649	58.354		83.003
Investeringar materiella anläggningstillgångar	-135	-150		-285
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar	2.648	18.624		21.272
Avskrivningar immateriella anläggningstillgångar	142	6.470		6.612
Nedskrivningar immateriella anläggningstillgångar		19.112		19.112

Räkenskapsåret 2001

	Programvaror	Tjänster	Eliminering	Koncernen
Intäkter				
Extern försäljning	88.387	192.046		280.443
Intern försäljning	7.299	16.075	-23.374	-
Summa intäkter	95.686	208.121	-23.374	280.443
Resultat				
Rörelseresultat per rörelsegren	-34.246	-148.526		-182.772
Ränteintäkter			3.231	3.231
Räntekostnader och övriga kostnader från finansiella investeringar			-8.349	-8.349
Skatt på årets resultat			369	369
Minoritetens andel i årets resultat			6.054	6.054
Årets nettoresultat				-181.467
Övriga upplysningar				
Tillgångar	44.506	117.685		162.191
Ofördelade tillgångar			51.214	51.214
Summa tillgångar				213.405
Summa skulder	44.294	60.202		104.496
Investeringar materiella anläggningstillgångar	1.475	13.750		15.225
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar	3.164	22.054		25.218
Avskrivningar immateriella anläggningstillgångar	116	14.527		14.643
Nedskrivningar immateriella anläggningstillgångar		45.223		45.223
Kostnader, utöver avskrivningar, som inte motsvaras av utbetalningar		21.959		21.959

Rörelsegränstillgångar består framför allt av materiella anläggningstillgångar, immateriella tillgångar, varulager och fordringar och exkluderar huvudsakligen värdepapper och rörelsekassa. Investeringar består av inköp av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar.

Sekundära segment – geografiska områden:

KSEK	Försäljning			Tillgångar		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Sverige	126.637	123.516	229.287	85.001	92.892	190.140
Norge	20.542	24.699	21.300	9.664	8.744	14.304
Finland	4.323	2.540	5.766	1.996	1.698	8.961
Övriga länder	-	-	24.090	-	-	-
Summa	151.502	150.755	280.443	96.661	103.334	213.405

Koncernens två rörelsegränar bedrivs huvudsakligen i Sverige, Norge och Finland. Därutöver bidrog inga enskilda länder eller områden med mer än 10% av total konsoliderad försäljning eller tillgångar. Tillgångar och investeringar rapporteras där tillgången finns.

Not 2 Nettoomsättningens fördelning på rörelsegränar och geografiska marknader

Nettoomsättningen fördelar sig på geografiska marknader enligt följande

KSEK	Moderbolag	
	2003	2002
Sverige	14.107	14.632
Norge	2.246	1.948
Finland	-	1.108
Omsättning totalt	16.353	17.688

Not 3 Valutakursdifferenser

I koncernens rörelseresultat ingår i posten handelsvaror positiva valutakursdifferenser avseende rörelsefordringar och rörelseskulder med 207 KSEK. För år 2002 och 2001 uppgick motsvarande belopp till 611 respektive 967 KSEK. För moderbolaget ingår valutakursdifferenser i rörelseresultatet med -273 (850) KSEK.

Not 4 Ersättning till revisorerna

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Revision					
Öhrlings					
PricewaterhouseCoopers	398	533	996	337	417
Övriga	81	86	36	-	-
Andra uppdrag än revisionsuppdraget					
Öhrlings					
PricewaterhouseCoopers	69	304	842	68	304
Ersättningar till revisorerna totalt	548	923	1.874	405	721

Not 5 Personal

Antal årsanställda

st	2003		2002		2001	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Moderbolag						
Uppsala	21	44%	30	27%	44	57%
Stockholm	-	-	6	100%	13	92%
Göteborg	-	-	-	-	-	-
Dotterföretag i Sverige						
Uppsala	32	84%	43	76%	69	62%
Stockholm	15	93%	32	83%	64	75%
Göteborg	-	-	2	100%	9	80%
Helsingfors, filial i Finland	-	-	-	-	3	100%
Köpenhamn, filial i Danmark	-	-	-	-	5	60%
London, filial i England	-	-	-	-	2	100%
Övriga länder, filialer	-	-	-	-	4	100%
Dotterföretag utomlands						
Finland	2	100%	2	100%	0	100%
Norge	7	86%	9	87%	16	87%
Totalt i dotterföretag	56	87%	88	81%	172	70%
Koncern totalt	77	75%	124	69%	229	70%

Styrelseledamöter och ledande befattningshavare

St	2003		2002		2001	
	Antal på balansdagen	Varav män	Antal på balansdagen	Varav män	Antal på balansdagen	Varav män
Koncernen (inkl dotterbolag)						
Styrelseledamöter	7	86%	7	86%	14	93%
Verkställande direktörer och andra ledande befattningshavare	8	80%	9	89%	16	94%
Moderbolag						
Styrelseledamöter	5	80%	5	80%	5	100%
Verkställande direktör och andra ledande befattningshavare	7	71%	6	83%	6	83%

Sjukfrånvaro i procent av de anställdas sammanlagda ordinarie arbetstid

KSEK	Moderbolag	
	2003-07-01-2003-12-31	
Total sjukfrånvaro		1%
långtidssjukfrånvaro		0%
sjukfrånvaro för män		1%
sjukfrånvaro för kvinnor		1%

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2003		2002		2001	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Moderbolag	8.895	4.433 (1.176)	14.295	7.010 (1.866)	28.732	15.086 (4.349)
Dotterföretag	26.256	10.865 (2.348)	39.593	17.167 (4.242)	69.777	29.982 (6.952)
Koncern totalt	35.151	15.298 (3.524)	53.888	24.177 (6.108)	98.509	45.068 (11.301)

Av koncernens pensionskostnader avser 892 (779) KSEK styrelse och verkställande direktörerna. Av moderbolagets pensionskostnader avser 590 (345) KSEK styrelse och verkställande direktören.

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

KSEK	2003		2002		2001	
	Styrelse och vd	Övriga anställda	Styrelse och vd	Övriga anställda	Styrelse och vd	Övriga Anställda
Moderbolag	2.073	6.822	1.391	12.904	3.097	25.635
Dotterföretag i Sverige	1.195	20.539	2.160	31.692	5.379	50.271
Helsingfors, filial i Finland	-	-	-	-	-	1.013
Köpenhamn, filial i Danmark	-	-	-	-	-	2.928
London, filial i England	-	-	-	-	-	1.350
Dotterföretag utomlands						
Finland	-	813	-	854	-	79
Norge	-	3.710	888	3.999	741	8.016
Totalt i dotterföretag	1.195	25.062	3.048	36.545	6.120	63.657
Koncern totalt	3.268	31.884	4.439	49.449	9.217	89.292

Not 6 Ersättningar till ledande befattningshavare

Principer

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt bolagsstämmans beslut. Något särskilt arvode utgår ej för kommittéarbete. Till ledamöter som uppstår lön från bolag i Nocomkoncernen utgår inget styrelsearvode.

Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, rörlig ersättning, övriga förmåner, pension samt finansiella instrument. Med andra ledande befattningshavare avses de sex (fem) personer som tillsammans med verkställande direktören utgör företagsledningen. För företagsledningens sammansättning, se sidan 44.

För verkställande direktören är den rörliga ersättningen maximerad till 30 procent av grundlönen. För andra ledande befattningshavare är den rörliga ersättningen maximerad till 12-23 (10-35) procent av grundlönen. Den rörliga ersättningen baseras på utfallet i förhållande till individuellt uppsatta mål.

Pensionsförmåner och ersättningar i form av finansiella instrument samt övriga förmåner till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgår som del av den totala ersättningen.

Ersättningar och övriga förmåner under året

Ersättning till styrelsens ordförande utgår med 150 (120) KSEK. Övriga ledamöter ersätts med 100 (80) KSEK.

Verkställande direktören har i grundlön erhållit 1.132 (1.113) KSEK. Rörlig ersättning har därutöver utgått med 5 (148) KSEK. Övriga förmåner i form av bilförmån och lunchkuponger har utgått med 15 (46) KSEK. Pensionskostnad har erlagts med 362 (345) KSEK.

Andra ledande befattningshavare har i grundlön erhållit 3.470 (2.927) KSEK. Rörlig ersättning har därutöver utgått med 60 (434) KSEK. Övriga förmåner i form av bilförmån och lunchkuponger har utgått med 177 (173) KSEK. Pensionskostnad har erlagts med 706 (624) KSEK.

Rörlig ersättning

För verkställande direktören baserades den rörliga ersättningen för år 2003 på koncernens resultat efter finansiella poster. Ersättningsbeloppet för 2003 motsvarade 0,4 (13) procent av grundlönen.

För andra ledande befattningshavare baserades den rörliga ersättningen för 2003 på koncernens resultat efter finansiella poster samt individuella mål. Ersättningsbeloppet för andra ledande befattningshavare för 2003 motsvarade 1 (2-17) procent av grundlönen.

Finansiella instrument

Verkställande direktören och andra ledande befattningshavare har under 2003 innehaft teckningsoptioner från program som avslutats under året. Utnyttjande av optionsprogram har ej skett. Teckningsoptionerna har då programmen ingicks förvärvats till marknadsvärde. Marknadsvärdet för optionerna i programmen har beräknats enligt Black & Scholes värderingsmodell. Utifrån analys av den historiska volatiliteten för bolagets och jämförbara bolags börskurs, har den förväntade volatiliteten under optionernas löptid bedömts till 30–60 procent. Per 2003-12-31 fanns inga pågående optionsprogram.

Options-program	Verkställande direktören	Andra ledande befattningshavare	Lösenpris / option	Påkallande av option, tidsspann
1999/2003	-	13.500	47,60	2000-01-01 – 2003-01-15
2000/2003	14.000	36.000	69,32	2003-03-01 – 2003-04-30
2001/2003	-	30.000	5,60	2003-12-01 – 2003-12-31

Pensionsavtal

Verkställande direktören och finansdirektören omfattas av pensionsförsäkring motsvarande ITP-planen, dock med pensionsålder 60 år. Samtliga andra ledande befattningshavare omfattas av pensionsförsäkring motsvarande ITP-planen. Koncernen tillämpar avgiftsbestämd pension.

Avgångsvederlag

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

Not 7 Avskrivningar

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Balanserade kostnader för utveckling	-	-	-2.243	-	-
Förbättringsutgifter på annans fastighet	-2.085	-2.165	-3.504	-215	-253
Goodwill	-2.910	-6.612	-12.400	-	-
Inventarier	-4.465	-13.364	-13.803	-1.223	-6.237
Finansiell leasing	-1.491	-5.743	-7.911	-	-
Avskrivningar totalt	-10.951	-27.884	-39.861	-1.438	-6.490

Not 8 Nedskrivningar av immateriella tillgångar

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Goodwill Nocom	-	-19.112	-24.421	-	-
Goodwill avyttrade verksamhetsdelar	-	-	-20.802	-	-
Nedskrivningar av immateriella tillgångar totalt	-	-19.112	-45.223	-	-

En ändrad bedömning av konsultverksamhetens lönsamhet innebar en nedgång i värdet av resultatenheten under 2002. I samband härmed bedömdes det framtida nyttjandevärdet för resultatenheten vara noll kronor, och per den 30 juni 2002 skrevs därför goodwill i konsultverksamheten ned med 19.112 KSEK. I september 2002 utvecklades konsultverksamheten helt.

Not 9 Resultat från andelar i koncernföretag

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Realisationsförlust vid avyttring av dotterföretag	-	-	-21.959	-	-
Vinst vid likvidering av dotterföretag	-	-	-	-	264
Nedskrivning av aktier i dotterföretag	-	-	-	-	-103.514
Resultat från andelar i koncernföretag totalt	-	-	-21.959	-	-103.250

Resultat från andelar i koncernföretag redovisas i koncernen inom rörelseresultatet, och i moderbolaget som resultat från finansiella investeringar. Under 2002 fanns indikationer på att moderbolagets andelar i koncernföretag sjunkit i värde och i samband härmed gjordes en bedömning av det framtida nyttjandevärdet för andelarna, varvid diskonteringsfaktorn 16,8 procent användes. Andelarna skrevs därefter ned till det bedömda nyttjandevärdet enligt ovan.

Not 10 Resultat från andelar i intresseföretag

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Realisationsförlust vid avyttring av intresseföretag	-	-	-	-355	-
Nedskrivning av innehav i M/R Mobile Relations AB	-	-	-	-	-4.750
Resultat från övriga värdepapper totalt	-	-	-	-355	-4.750

Not 11 Resultat från övriga värdepapper

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Nedskrivning av innehav i VS Market AB	-	-277	-	-	-
Nedskrivning av innehav i Pharma Interactive CGS AB	-	-	-7.019	-	-
Resultat från övriga värdepapper totalt	-	-277	-7.019	-	-

Not 12 Räntekostnader och liknande poster

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Räntekostnader	-204	-193	-260	-31	-69
Finansiell leasing	-165	-440	-1.255	-	-
Övrigt	-155	-900	185	-155	-900
Räntekostnader och liknande poster totalt	-524	-1.533	-1.330	-186	-969

Not 13 Skatt på årets resultat

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Aktuell skatt	-	-188	-63	-	-
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	22	-166	-4	-	-
Uppskjutet skatt	-2.261	-1.165	436	504	896
Skatt på årets resultat totalt	-2.239	-1.519	369	504	896

Not 14 Uppskjuten skatt**Årets uppskjutna skattekostnad/-intäkt**

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Uppskjuten skattekostnad avseende temporära skillnader	-2.261	-1.232	-932	-	-
Uppskjuten skatteintäkt					
- avseende koncernbidrag	-	-	-	504	896
- avseende temporära skillnader	-	67	1368	-	-
Uppskjuten skatt i resultaträkningen totalt	-2.261	-1.165	436	504	896

Skillnad mellan skattekostnad och skattekostnad baserad på gällande skattesats

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Redovisat resultat före skatt	5.542	-87.121	-187.890	-15.348	-148.188
Skatt enligt gällande skattesats	-1.552	24.394	52.609	4.297	41.493
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	-695	-10.466	-23.082	236	-32.128
Skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter	8	2	214	6	-
Ökning av tidigare inte redovisade skattefordringar avseende underskottsavdrag	-	-15.449	-29.372	-4.035	-8.469
Skatt på årets resultat enligt resultaträkningen	-2.239	-1.519	369	504	896

Skattesats

Den gällande skattesatsen är skattesatsen för inkomstskatt i koncernen. Skattesatsen är 28% (28%).

Temporära skillnader

Temporära skillnader föreligger i de fall tillgångars eller skulders redovisade respektive skattemässiga värden är olika. Temporära skillnader avseende följande poster har reducerat i uppskjutna skatteskulder och uppskjutna skattefordringar:

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Uppskjutna skatteskulder					
Förvärvat resultat	-50	-50	-50	-	-
Obeskattade reserver	-	-	-67	-	-
Uppskjutna skatteskulder totalt	-50	-50	-117	-	-
Uppskjutna skattefordringar					
Uppplupna strukturkostnader	402	2.476	-	-	-
Underskottsavdrag	82.600	81.306	78.117	57.960	47.099
Ej redovisade uppskjutna skattefordringar avseende underskottsavdrag och temporära skillnader	-76.610	-75.120	-68.251	-57.960	-47.099
Uppskjutna skattefordringar totalt	6.392	8.662	9.866	0	0
Uppskjutna skattefordringar netto, totalt	6.342	8.612	9.749	0	0

Sedan tidigare är finns aktiverade temporära skillnader liksom aktiverade värden av förvärvade underskott om sammantaget 6,3 MSEK. Dessa kvarstår utan att några tillkommande värden av underskott aktiverats. De samlade underskottsavdragen uppgick per den 31 december 2003 för koncernen till cirka 295 MSEK (290 MSEK) och för moderbolaget till cirka 207 (168) MSEK.

Not 15 Resultat per aktie (före och efter utspädning)

	Koncern		
	2003	2002	2001
Redovisat resultat före och efter utspädning, KSEK	3.303	-88.640	-181.467
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	28.288.504	28.288.504	28.205.171

Nocom ställde i december 2001 ut 1.400.000 teckningsoptioner, varav 645.000 tecknats per 31 december 2002. Mot bakgrund av att nuvärdet av teckningskurserna överstiger aktiernas verkliga värde (börskurs) uppkommer ingen utspädningseffekt. Några utestående optionsprogram finns ej per 31 december 2003.

Not 16 Goodwill

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	76.334	76.334	115.087	362	362
Inköp	-	-	26.151	-	-
Försäljningar och uttrangeringar	-	-	-64.904	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	76.334	76.334	76.334	362	362
Ingående avskrivningar	19.727	13.115	9.941	362	362
Avskrivningar försäljning och uttrangeringar	-	-	-9.226	-	-
Omräkningsdifferens	114	-	-	-	-
Årets avskrivningar	2.910	6.612	12.400	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	22.751	19.727	13.115	362	362
Ingående nedskrivningar	43.532	24.420	-	-	-
Årets nedskrivningar	-	19.112	24.420	-	-
Utgående ackumulerade nedskrivningar	43.532	43.532	24.420	-	-
Utgående planenligt restvärde	10.051	13.075	38.799	0	0

Not 17 Förbättringsutgifter på annans fastighet

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	11.089	11.166	10.396	1.497	1.497
Inköp	-	-	4.163	-	-
Försäljningar och uttrangeringar	-	-77	-3.393	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	11.089	11.089	11.166	1.497	1.497
Ingående avskrivningar	4.835	2.670	1.081	852	599
Försäljningar och uttrangeringar	-	-	-1.915	-	-
Årets avskrivningar	2.085	2.165	3.504	215	253
Utgående ackumulerade avskrivningar	6.920	4.835	2.670	1.067	852
Utgående planenligt restvärde	4.169	6.254	8.496	430	645

Not 18 Inventarier

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	26.705	79.625	73.244	23.682	23.078
Inköp	308	1.759	12.544	171	604
Inköp genom förvärv av dotterföretag	-	-	65	-	-
Finansiell leasing	749	-20.637	3.911	-	-
Försäljningar och utrangeringar	-89	-34.042	-10.139	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	27.673	26.705	79.625	23.853	23.682
Ingående avskrivningar	14.853	48.458	32.903	19.801	13.564
Försäljningar och utrangeringar	-48	-52.712	-6.159	-	-
Årets avskrivningar avseende finansiell leasing	1.491	5.743	7.911	-	-
Omräkningsdifferens	44	-	-	-	-
Årets avskrivningar	4.465	13.364	13.803	1.224	6.237
Utgående ackumulerade avskrivningar	20.805	14.853	48.458	21.025	19.801
Utgående planenligt restvärde	6.868	11.852	31.167	2.828	3.881

Koncernen kostnadsför som regel dataprogramvaror vid anskaffningstillfället. Dock aktiveras sådana som är av väsentligt värde för koncernen i framtiden. Dessas ackumulerade anskaffningsvärden, vilka aktiverats som inventarier, uppgår till 541 (1.319) KSEK per 31 december 2003.

Not 19 Operationella leasingavtal

Under året betalda leasingavgifter avseende operationella leasingavtal uppgår i koncernen till 5.569 (9.738) KSEK och i moderbolaget till 3.086 (8.354) KSEK. Merparten av de operationella leasingavtalen avser hyresavtal för lokaler. I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal, oavsett om de är finansiella eller operationella, som operationella leasingavtal.

Det sammanlagda beloppet per balansdagen av framtida minimileaseavgifter avseende icke-uppsägningsbara operationella leasingavtal fördelade på förfallotidpunkter är enligt följande:

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Förfaller till betalning inom 1 år	7.407	7.438	6.742	4.834	6.748
Förfaller till betalning inom 2 år	7.329	7.013	6.150	4.834	6.715
Förfaller till betalning inom 3 år	423	6.593	5.150	3	6.593
Förfaller till betalning inom 4 år	216	-	4.106	-	-
Förfaller till betalning om 5 år eller senare	-	-	-	-	-

Not 20 Finansiella leasingavtal

Merparten av de finansiella leasingavtalen avser infrastruktur i Nocom Drift AB, samt tjänstebilar. Ackumulerat anskaffningsvärde för finansiella leasingavtal uppgår per 31 december 2003 till 4.315 (8.531) KSEK. Ackumulerade avskrivningar vid årsskiftet uppgår till 1.118 (4.592) KSEK. Dessa redovisas som inventarier i balansräkningen. Se även not 18.

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:

Koncern, KSEK	2003	2002	2001
Kortfristig del (förfaller till betalning inom 1 år)	1.404	3.606	7.940
Långfristig del (förfaller till betalning inom 5 år)	1.697	181	4.500
Totalt	3.101	3.787	12.440

Not 21 Andelar i koncernföretag

KSEK	Moderbolag	
	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	186.809	131.025
Lämnat aktieägartillskott	-	68.514
Likviderade dotterföretag	-	-1.730
Avyttrade dotterföretag	-424	-11.000
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	186.385	186.809
Ingående nedskrivningar	148.740	45.226
Årets nedskrivningar	-	103.514
Utgående ackumulerade nedskrivningar	148.740	148.740
Utgående bokfört värde	37.645	38.069

Moderbolagets innehav, KSEK	Kapitalandel	Rösträttsandel	Antal aktier	Bokfört värde 2003	Bokfört värde 2002
Direkt innehav:					
Nocom Partner Network (PN) AB				-	425
Nocom AS	100 %	100 %	500	50	50
Nocom Travelutions AB	100 %	100 %	3.333	9.585	9.585
Nocom Sverige AB	100 %	100 %	1.000	28.009	28.009
Indirekt innehav genom dotterföretag:					
Travelutions AB	100 %	100 %	-	-	-
Nocom Drift AB	100 %	100 %	-	-	-
Nocom OY	100 %	100 %	-	-	-
Utgående bokfört värde				37.645	38.069

Uppgifter om dotterföretagens organisationsnummer och säte	Organisations-nummer	Säte
Direkt innehav:		
Nocom AS	957462561	Oslo
Nocom Travelutions AB	556579-0432	Uppsala
Nocom Sverige AB	556579-0473	Uppsala
Indirekt innehav genom dotterföretag:		
Travelutions AB	556527-5624	Uppsala
Nocom Drift AB	556535-8792	Stockholm
Nocom OY	1702558-9	Esbo

Under 2003 har det tidigare dotterbolaget Nocom Partner Network (PN) AB sålts till dotterbolaget Nocom Sverige AB och sedan genom fusion uppgått i Nocom Sverige AB.

Not 22 Andelar i intresseföretag

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	5.097	5.097	5.097	5.097	5.097
Årets avyttring	-5.097	-	-	-5.097	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	-	5.097	5.097	-	5.097
Ingående nedskrivningar	-	-	-	-4.750	-
Ingående andelar i intresseföretags resultat	-4.758	-3.218	-297	-	-
Årets avyttring	4.758	-	-	4.750	-
Årets nedskrivningar	-	-	-	-	-4.750
Andel i årets resultat	-	-1.540	-2.921	-	-
Utgående ackumulerade andelar i intresseföretags resultat	-	-4.758	-3.218	-	-4.750
Utgående bokfört värde	-	339	1.879	-	347

Moderbolagets innehav, KSEK	Kapitalandel	Rösträttsandel	Antal aktier	Bokfört värde 2003	Bokfört värde 2002
Direkt innehav:					
MR Mobile Relations AB (org nr 556593-0210)	-	-	-	-	347
Utgående bokfört värde				-	347

Not 23 Andra långfristiga värdepappersinnehav

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	11.292	11.015	9.812	11.015	11.015
Årets förvärv	-	277	1.203	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	11.292	11.292	11.015	11.015	11.015
Ingående nedskrivningar	-7.296	-7.019	-	-7.019	-7.019
Årets nedskrivningar	-	-277	-7.019	-	-
Utgående ackumulerade nedskrivningar	7.296	-7.296	-7.019	-7.019	-7.019
Utgående bokfört värde	3.996	3.996	3.996	3.996	3.996
Moderbolagets innehav, KSEK	Bokfört värde 2003		Bokfört värde 2002		
Direkt innehav:					
Orexo AB (tidigare Diabact AB)	3.996			3.996	
Utgående bokfört värde	3.996			3.996	

Innehavet motsvarar 1,6 procent av bolagets kapital och röster.

Not 24 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Upplupna intäkter	258	577	755	258	8
Övriga poster	4.187	3.184	7.545	1.767	1.695
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter totalt	4.445	3.761	8.300	2.025	1.703

Not 25 Kassa och bank

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Likvida medel vid årets slut	17.899	19.536	47.218	1.270	4.393

Koncernen innehar outnyttjade kreditlöften om 3.000 (7.000) KSEK. Moderbolaget innehar outnyttjade kreditlöften om 0 (7.000) KSEK.

Not 26 Finansiell riskhantering

Den finansiella risken hanteras enligt den finanspolicy som fastställts av styrelsen. Policyn slår fast att riskerna skall 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. För år 2003 uppgick flödesexponeringen i USD till cirka 18 (14) procent av omsättningen. Valutaklausuler i kontrakt och standardvillkor gentemot kunder och justering av utpriser baserat på dessa villkor motverkar exponeringen.

Nocom har ingen väsentlig koncentration av kreditrisker. Koncernen har fastställda riktlinjer för att säkra att försäljning av produkter och tjänster sker till kunder med lämplig kreditbakgrund.

Nocom's intäkter och kassaflöde är relativt oberoende av förändringar i marknadsmässiga räntenivåer, eftersom koncernen inte innehar väsentliga poster räntebärande tillgångar eller lån.

För ytterligare beskrivning av verksamhetens risker, se sidan 17.

Not 27 Förändring av eget kapital

Specifikation över förändringar i eget kapital återfinns i rapporten Förändringar av eget kapital.

Antal aktier:

Moderbolag, KSEK	A-aktier	B-aktier	Totalt antal
Antal 2001-12-31	3.718.130	24.570.374	28.288.504
Antal 2002-12-31	3.718.130	24.570.374	28.288.504
Antal 2003-12-31	1.000.000	27.288.504	28.288.504

Aktiekapitalet är fördelat på 28.288.504 aktier à nominellt 1 SEK, varav 1.000.000 A-aktier och 27.288.504 B-aktier. A-aktier ger 10 röster per aktie och B-aktie ger 1 röst per aktie. Samtliga aktier äger lika rätt i bolagets tillgångar och vinst.

Valutakursdifferenser i eget kapital:

Koncernen, KSEK	Koncern		
	2003	2002	2001
Ingående balans	-198	-260	32
Förändring vid årets omräkning av dotterbolag	-622	62	-292
Utgående balans	-820	-198	-260

Not 28 Långfristiga räntebärande skulder

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

Not 29 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
Upplupna räntekostnader	-	-	-	-	-
Upplupna löner och sociala avgifter	4.408	6.158	7.872	1.649	562
Upplupna leverantörsskulder	10.985	10.480	20.367	-	-
Förutbetalda intäkter	13.139	22.942	21.911	-	2.273
Övriga poster	7.992	13.176	7.635	2.080	1.226
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter totalt	36.524	52.756	57.785	3.729	4.061

Not 30 Ställda säkerheter

KSEK	Koncern			Moderbolag	
	2003	2002	2001	2003	2002
För egna skulder					
Avseende pensioner och liknande förpliktelser:					
Direkt pensionsutfästelse	1.421	1.422	1.422	1.421	1.422
Avseende skuld till kreditinstitut:					
Företagsinteckningar	4.760	-	24.000	2.260	-
Maskiner som brukas enligt finansiella leasingavtal	3.197	3.939	12.815	-	-
Summa avseende egna skulder	9.378	5.361	38.237	3.681	1.422
För övriga engagemang					
Spärrade bankmedel	174	2.434	2.434	174	2.434
Ställda säkerheter totalt	9.552	7.795	40.671	3.855	3.856

Not 31 Ansvarsförbindelser

Sedan Nocom's förvärv av Tradevision från SAS i augusti 2000, finns en avtalad tilläggsköpeskilling baserad på framtida resultat. Styrelsen har tidigare, mot bakgrund av Tradevisions negativa resultatutveckling, bedömt att någon tilläggsköpeskilling inte kommer att utgå. Denna bedömning kvarstår.

Not 32 Transaktioner med närstående**Inköp och försäljning mellan koncernföretag**

Av årets totala inköpskostnader och försäljningsintäkter hos moderbolaget avser 100 (14) procent av inköpen och 80 (47) procent av försäljningen andra bolag inom koncernen. Av årets totala inköpskostnader och försäljningsintäkter hos dotterföretagen avser 0 (13) procent av inköpen och 2 (1) procent av försäljningen moderbolag.

Transaktioner med övriga närstående

Det har inte förekommit några transaktioner med närstående utöver de som redovisas i not 5 och 6.

Not 33 Förvärv av dotterföretag och avyttrade dotterföretag

Kassaflödet har påverkats av förvärv av dotterföretag enligt följande:

	2003	2002	2001
Immateriella anläggningstillgångar	-	-	-25.317
Materiella anläggningstillgångar	-	-	-164
Finansiella anläggningstillgångar	-	-	-
Omsättningstillgångar	-	-	-1.422
Minoritetsandelar i koncernföretagens balansräkning	-	-	-
Avsättningar	-	-	106
Långfristiga skulder	-	-	-
Kortfristiga skulder	-	-	582
Minoritetsintresse	-	-	-100
Total köpeskilling	-	-	-26.315
Likvid med emitterade egna aktier	-	-	11.000
Likvida medel i de förvärvade företagen	-	-	988
Totalt kassaflöde hänförligt till förvärvade företag	-	-	-14.327

Kassaflödet har påverkats av avyttring av dotterföretag enligt följande:

	2003	2002	2001
Immateriella anläggningstillgångar	-	-	53.582
Materiella anläggningstillgångar	-	-	3.982
Finansiella anläggningstillgångar	-	-	-
Omsättningstillgångar	-	-	19.019
Minoritetsandelar i koncernföretagens balansräkning	-	-	-9.122
Avsättningar	-	-	-190
Långfristiga skulder	-	-	-6.000
Kortfristiga skulder	-	-	-14.690
Realisationsresultat	-	-	-21.959
Total köpeskilling	-	-	24.622
Likvid medel i de avyttrade företagen	-	-	-2.344
Totalt kassaflöde hänförligt till avyttrade företag	-	-	22.278

Not 34 Uppgifter om Nocom AB (publ)

Nocom AB (publ), med organisationsnummer 556400-7200, har sitt säte i Uppsala i Sverige. Adressen till företagets huvudkontor är Kristallen, Axel Johanssons gata 4, 754 51 Uppsala.

Resultat- och balansräkningarna skall fastställas på ordinarie bolagsstämma 2004-04-26.

Uppsala den 22 mars 2004

Christer Magnusson
Ordförande

Stefan Skarin
Verkställande direktör

Monica Caneman

Curt Egerot

Anders Jonson

Vår revisionsberättelse har avgivits den 22 mars 2004

Leonard Daun
Auktoriserad revisor

Ingvar Pranhäll
Auktoriserad revisor

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 2003. 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 revisionsssed 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 för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

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

Uppsala den 22 mars 2004

Leonard Daun

Auktoriserad revisor

Ingvar Pramhäll

Auktoriserad revisor

Styrelsen



Christer Magnusson, född 1940.

Styrelseordförande sedan september 2002 och styrelseledamot sedan 2001. Styrelseordförande i Perlan Dialog&Ledarskap AB, Engsholms Slott AB, TaxiKurir AB, Spinator AB och Mässrestauranger AB. Styrelseledamot i Saltå Kvarn AB.
Innehav i Nocom (inklusive via bolag): 352.000 aktier av serie B.



Monica Caneman, född 1954.

Styrelseledamot sedan 2002. Styrelseuppdrag i Investment AB Öresund, Frango AB, Svenska Dagbladet AB, Citymail AB, SJ AB, Lindorff Holding AS Resco AB, Schibsted ASA, EDB Business Partner ASA, Interverbum AB, Poolia AB, XPonCard Group AB och Akademikliniken AB.
Innehav i Nocom: 200.000 aktier av serie B.



Curt Egerot, född 1934.

Styrelseledamot sedan 1995. Innehavare av CAE Konsult. Styrelseledamot i Vattentornet AB.
Innehav i Nocom (inklusive familj): 450.000 aktier av serie B.



Anders Jonson, född 1960.

Grundare av Nocom och styrelseledamot sedan 1985.
Innehav i Nocom (inklusive familj): 3.255.930 aktier av serie B.



Stefan Skarin, född 1962.

Verkställande direktör Nocom AB och anställd sedan 1999.
Innehav i Nocom: 1.000.000 aktier av serie A, 2.739.130 aktier av serie B.

Ledande befattningshavare och revisorer



Stefan Skarin, född 1962, verkställande direktör.

Anställd sedan 1999.

Innehav i Nocom: 1.000.000 aktier av serie A, 2.739.130 aktier av serie B

Agneta Forssén, född 1963, marknadschef.

Ansvarig för Investor Relations och Public Relations.

Anställd sedan 1991.

Innehav i Nocom: 1.250 aktier av serie B

Stefan Ström, född 1958, finansdirektör och operativ chef.

Anställd sedan 1997.

Innehav i Nocom: 3.450 aktier av serie B



Peter Lämber, född 1964, ansvarig för affärsutveckling programvaror.

Försäljningsansvarig i Norge och Finland.

Anställd sedan 1999.

Innehav i Nocom: 0

Christer Nilson, född 1948, ansvarig för affärsutveckling tjänster.

Anställd sedan 1992.

Innehav i Nocom: 61.000 aktier av serie B



Joachim Orrblad, född 1971, chef Nocom Drift.

Anställd sedan 2000.

Innehav i Nocom: 20.000 aktier av serie B

Heléne Nordgren Lind, född 1959, chef för Nocom Support samt ansvarig Human Resources.

Anställd sedan 1992.

Innehav i Nocom: 1.000 aktier av serie B

Revisorer

Leonard Daun, född 1964, auktoriserad revisor Öhrlings PricewaterhouseCoopers

Ingvar Pramhäll, född 1942, auktoriserad revisor Öhrlings PricewaterhouseCoopers

Innehav av aktier avser den 31 december 2003.

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 procents schablon för sociala avgifter mm.

Kassaflöde

Kassaflöde från löpande verksamheten i procent av omsättningen.

Netto räntebärande skulder

Räntebärande skulder minskat med räntebärande tillgångar.

Nettoskuldsättningsgrad

Netto räntebärande skulder dividerat med eget kapital

Resultat per aktie

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

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.

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.

Nocom AB (publ)

Kristallen
754 51 Uppsala
Besöksadress:
Axel Johanssons gata 4-6
Tel: 018 65 55 00
Fax: 018 65 55 55
Organisationsnummer:
556400-7200
E-post: info@nocom.se
www.nocom.se

Nocom Drift AB

Box 57
171 74 Solna
Besöksadress:
Anderstorpsvägen 22
Tel: 08 705 18 00
Fax: 08 705 18 01

Nocom A/S

PB 1
1330 Fornebu
NORGE
Besöksadress:
Martin Linges Vei 15
1367 Snarøya
Tel: +47 671 01 800
Fax: +47 675 81 560
www.nocom.no

Nocom OY

Äyritie 12 A
01510 Vantaa
FINLAND
Tel: +358 9 7749 2263
Fax: +358 9 7749 2264
www.nocom.fi

Travelutions AB

Box 57
171 74 Solna
Besöksadress:
Anderstorpsvägen 22
Tel: 08 705 18 00
Fax: 08 705 18 01