

Manuella processer?

SignOn

2003 | ÅRSREDOVISNING

## EKONOMISK INFORMATION 2004

30 mars 2004	Bolagsstämma för verksamhetsåret 2003
12 maj 2004	Kvartal 1
26 augusti 2004	Kvartal 2
21 oktober 2004	Kvartal 3
februari 2005	Kvartal 4 och bokslutskommuniké 2004
mars 2005	Årsredovisning 2004

## HISTORIK

- 1991 Sign On grundas och etablerar en verksamhet för att sälja datorer och hårdvara.
- 1996 Sign On påbörjar utvecklingen av det Internet-baserade systemet SignForm (som är grunden till Sign On Blankettarkiv och Sign On Blankett-hotell). Hårdvaruförsäljningen avvecklas.
- 1997 Sign On påbörjar utvecklingen av systemplattformen FormPipe.  
Sign On Blankettarkiv och Sign On Blankett-hotell lanseras.
- 1998 Sign On presenterar en första pilotinstallation med FormPipe hos Stadsbyggnadskontoret i Stockholm (SBK).
- 1999 Sign On ansöker om patent i USA för FormPipe.
- 2000 Sign On genomför en nyemission som tillför bolaget cirka 60 miljoner kronor och bolaget noteras på Nya Marknaden.
- 2001 Stockholms stad tecknar ramavtal avseende FormPipe för användning i sin centrala plattform.
- 2002 Sign On noteras på Stockholmsbörsens O-lista och genomför samtidigt en nyemission, som tillför bolaget 21,7 miljoner kronor efter emissionskostnader. Sign On erhåller patent för FormPipe i Sverige och Kanada.

Ekonomisk information	2	Affärsområde NetMaker	22
Historik	2	Styrelse och ledningsgrupp	24
Sammanfattning 2003	3	Risk och känslighet	26
Sign On-aktien	4	Förvaltningsberättelse	27
VD har ordet	6	Resultaträkningar	30
Marika Philipson — Ny VD 2004	8	Kassaflödesanalyser	31
Verksamhetsbeskrivning	9	Balansräkningar	32
Fyra affärsområden	9	Redovisningsprinciper	34
Renodling och strukturaffär	9	Noter	35
Marknad, affärsidé, mål och strategier	10	Femårsöversikt	41
Organisation och medarbetare	11	Styrelsens underskrifter	42
Processer, kvalitet och miljö	12	Revisionsberättelse	42
Produkträttigheter och patent	13	Definitioner och ordlista	43
Affärsområde Solutions	14	Adresser	44
Affärsområde FormPipe	17		
Affärsområde Blankett-hotell och blankettkonstruktion	20		

## 2003 I SAMMANDRAG

- > Nettoomsättningen steg med 48 procent och uppgick till 37,7 miljoner kronor (25,4).  
Organisk tillväxt för jämförbara enheter uppgick till 40 procent (13).
- > Årets resultat uppgick till -27,6 miljoner kronor (-34,0).
- > Årets rörelseresultat uppgick till -27,3 miljoner kronor (-33,9).
- > Resultatet per aktie uppgick till -0,91 kronor (-4,31).
- > Årets resultat har belastats med jämförelsestörande poster om 2,6 miljoner kronor (-3,1).
- > Likvida medel uppgick vid periodens slut till 2,8 miljoner kronor (0,7).  
Företaget har dessutom 3,5 miljoner kronor i outnyttjad fakturakredit.
- > I mitten av september förvärvade Sign On i Stockholm AB verksamheten från konkursboet i NetMaker Secure Payments Europe AB.

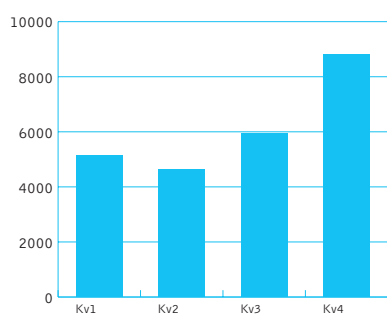
### OMSÄTTNING OCH RÖRELSERESULTAT | AFFÄRSOMRÅDE 2003

MSEK	OMSÄTTNING	RESULTAT *
Solutions	24,5	3,4
Blanketthotell och blankettkonstruktion	7,0	-1,1
FormPipe	4,1	-9,5
Netmaker	2,1	0,1

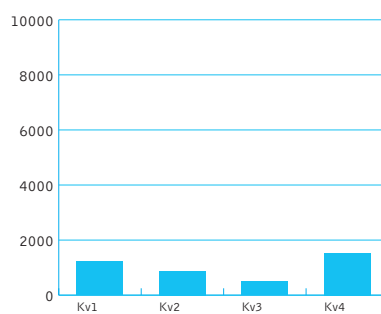
\*Före fördelning av gemensamma rörelsekostnader

### NETTOOMSÄTTNING | AFFÄRSOMRÅDE OCH KVARTAL 2003, kSEK

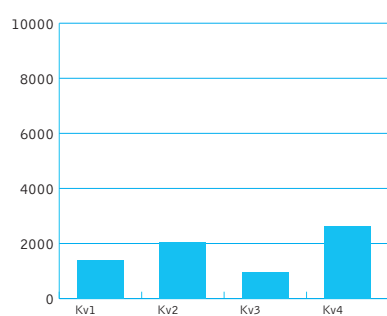
#### SOLUTIONS



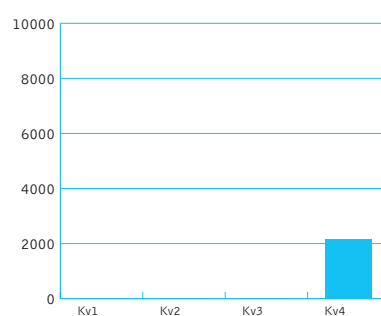
#### FORMPIPE



#### BLANKETTHOTELL OCH BLANKETTKONSTRUKTION



#### NETMAKER



## AKTIEN

ÅR	TRANSAKTION	ÄNDRING AV AKTIER	ÖKNING AV AKTIEKAP.	TOTALT ANTAL	TOTALT AKTIEKAP.	NOM. BELOPP
1997	Nyemission	3 100	310 000	6 200	620 000	100
1998	Nyemission	689	68 900	6 889	688 900	100
1999	Nyemission	689	68 900	7 578	757 800	100
1999	Nyemission	2 600	260 000	10 178	1 017 800	100
2000	Split 500:1	5 078 822	-	5 089 000	1 017 800	0,20
2000	Nyemission	2 000 000	400 000	7 089 000	1 417 800	0,20
2001	Nyemission	150 000	30 000	7 239 000	1 447 800	0,20
2002	Nyemission	170 000	34 000	7 409 000	1 481 800	0,20
2002	Nyemission	857 618	171 524	8 266 618	1 653 324	0,20
2003	Nyemission	8 966 618	179 324	17 233 236	3 446 647	0,20
2003	Nyemission	35 766 472	7 153 294	52 999 708	10 599 942	0,20

För mer information om aktiekapitalets utveckling, se not 16 sid 39

Antalet utestående aktier uppgår till 52 999 708 stycken (8 266 618). Efter fullt utnyttjande av optionsrätter uppgår antalet aktier till 53 986 708. Det finns bara ett aktieslag och samtliga aktier äger lika rösträtt liksom andel i bolagets tillgångar och resultat.

### KURSVÄRDE OCH LIKVIDITET

Senast noterade betalkurs för aktien per 2003-12-31 var 0,83 kr jämfört med 2,20 kronor föregående år — en nedgång med 62 procent. Lägsta betalkurs var 0,62 kronor och högsta betalkurs var 3,15 kronor.

Under året omsattes 64,1 miljoner aktier (1,3) till ett värde av 66 miljoner kronor. Börsvärdet vid årsskiftet var 44,0 miljoner kronor (18,0). Under året var aktieomsättningen 121 procent av totala antalet utestående aktier.

### ÄGARSTRUKTUR

Sign On hade vid räkenskapsårets slut 1 833 aktieägare (675). De tio största ägarna hade ett innehav motsvarande 49 procent av aktiekapitalet och rösterna.

Till följd av två nyemissioner under 2003 har ägarstrukturen förändrats i bolaget och största aktieägare är per den sista december 2003 Erik Mitteregger med 9 000 000 miljoner aktier och Robert Tingvall med familj med 3 891 408 aktier.

Vid årsskiftet ägdes 56 procent av aktierna av svenska privatpersoner, 14 procent av svenska institutioner och 30 procent av utländska privatpersoner och institutioner.

### MARKNADSNOTERING

Sign On noterades den 27 juni 2002 på Stockholmsbörsen. Aktien handlas på O-listan under kortnamnet SION. Noteringsposten består av 10 000 aktier (1000).

### UTDELNINGSPOLITIK OCH UTDELNING

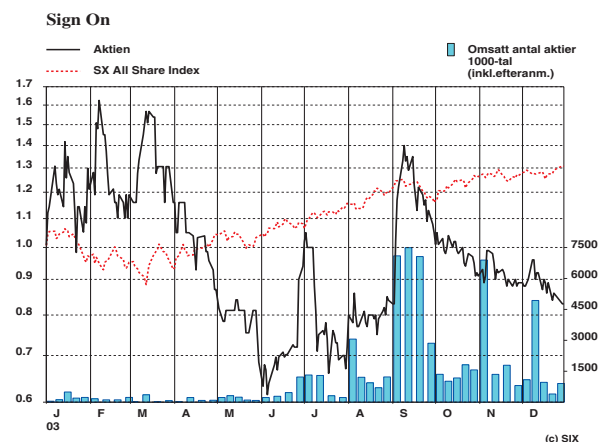
Sign Ons utdelningspolitik ska ta hänsyn till önskad kapitalstruktur, förväntad tillväxt och framtida förvärvsmöjligheter. Utdelningspolitiken ska dessutom bereda aktieägarna största möjliga avkastning med balans mellan långsiktig värdestegring i bolaget och årlig utdelning.

Så länge som Sign On redovisar ett negativt resultat kommer ingen utdelning att lämnas.

### OPTIONSPROGRAM

Vid en extra bolagsstämma den 30 juni 2003 beslutades om emission av 700 000 optionsrätter som vardera ger rätt att teckna 1,41 aktier. Optionerna har en lösenkurs på 1,44 kronor och kan endast lösas in på optionens förfallodag den 7 juli 2005. Optionerna förvärvades av Jan Werne, dåvarande verkställande direktör i bolaget, till marknadspris.

Vid fullt utnyttjande kan aktiekapitalet ökas med sammanlagt högst 197 400 kronor och utspädnings-effekten motsvarar idag 1,9 procent på röster och kapital.



## AKTIEN

### ÄGARSTRUKTUR | 2003-12-30

	AKTIEÄGARE		AKTIEINNEHAV OCH RÖSTER	
	ANTAL	I PROCENT	ANTAL	PROCENT
1 – 500	208	11,35 %	56 352	0,11 %
501 – 1 000	301	16,42 %	278 621	0,53 %
1 001 – 2 000	235	12,82 %	414 729	0,78 %
2 001 – 5 000	374	20,40 %	1 416 523	2,67 %
5 001 – 10 000	310	16,91 %	2 580 484	4,87 %
10 001 – 20 000	167	9,11 %	2 610 244	4,93 %
20 001 – 50 000	138	7,53 %	4 805 602	9,07 %
50 001 – 100 000	45	2,45 %	3 495 116	6,59 %
100 001 – 500 000	36	1,96 %	7 893 549	14,89 %
500 001 – 1 000 000	13	0,71 %	10 146 877	19,15 %
1 000 001 – 5 000 000	5	0,27 %	10 301 611	19,44 %
5 000 001 – 10 000 000	1	0,05 %	9 000 000	16,98 %
<b>SUMMA</b>	<b>1 833</b>	<b>100,00 %</b>	<b>52 999 708</b>	<b>100,00 %</b>

### ÄGARKATEGORIER | 2003-12-30

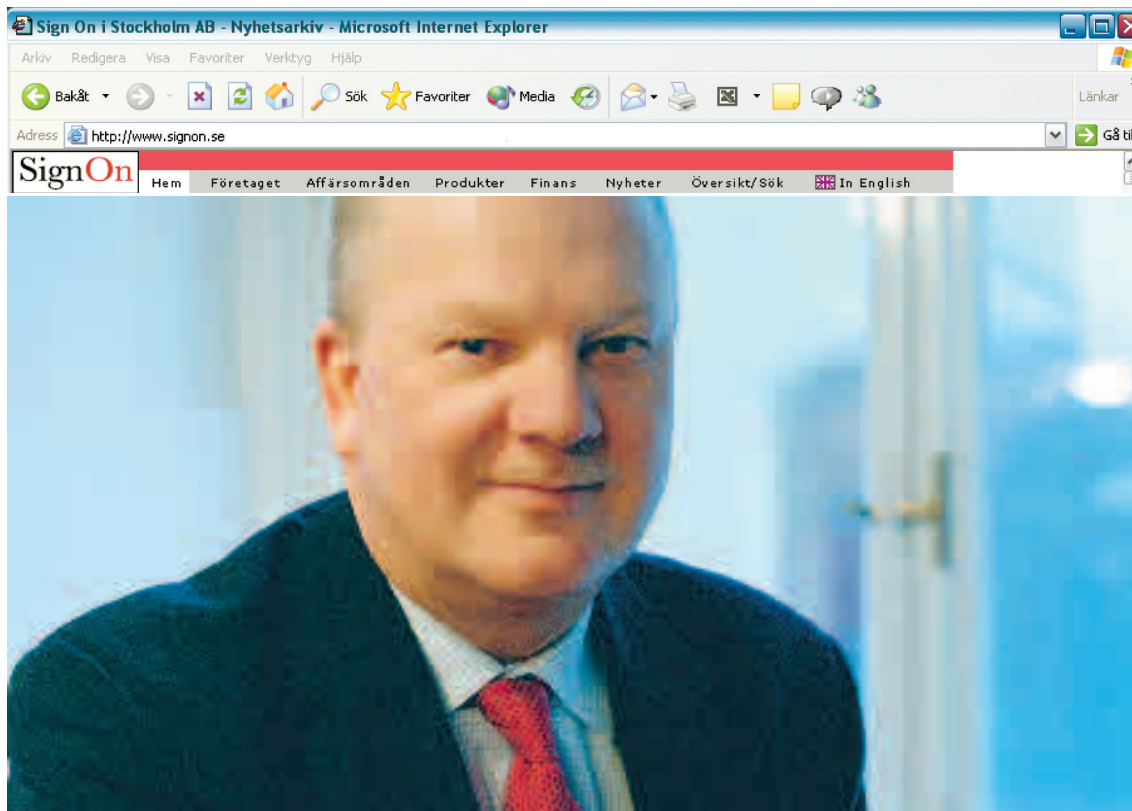
KATEGORI	ANTAL AKTIER	ANDEL %
Svenska privatpersoner	29 657 604	56,0 %
Svenskt institutionellt ägande	7 587 544	14,3 %
Utländskt ägande	15 754 560	29,7 %
<b>SUMMA AKTIER</b>	<b>52 999 708</b>	<b>100,0 %</b>

### AKTIEÄGARFÖRTECKNING | 2003-12-30

NAMN	INNEHAV	% INNEHAV
Mitteregger, Erik	9 000 000	16,98 %
Tingvall, Robert & familj	3 891 408	7,34 %
Akelius Insurance Ltd.	3 039 302	5,73 %
SEB Private Bank S.A., Lux	2 202 600	4,16 %
Nordea Bank S.A., Lux	2 072 631	3,91 %
Göran Garvner	1 579 600	2,98 %
BONY, Bank of		
NY-Intermaritime Bank, CH	1 107 002	2,09 %
Gylling, Bertil	1 000 000	1,89 %
Falgard, Bo & familj / Mandoit	1 000 000	1,89 %
Biocell AB	1 000 000	1,89 %
Pönas Invest AB	992 000	1,87 %
Manticore	950 000	1,79 %
CR Suisse Lux S/A PB	783 000	1,48 %
Henriksson, Carl-Olof	708 600	1,34 %
Victor, Hans	662 000	1,25 %
Delsomma	29 988 143	56,58 %
Övriga aktieägare	23 011 565	43,42 %
<b>SUMMA</b>	<b>52 999 708</b>	<b>100,00 %</b>

### DATA | AKTIE (kr)

	2003	2002	2001
Vinst per aktie	-0,91	-4,31	-3,60
Vinst per aktie efter fullt utnyttjande av optionsrätt	-0,91	-4,31	-3,60
Eget kapital per aktie	0,11	0,14	1,05
Eget kapital per aktie efter fullt utnyttjande av optionsrätt	0,11	0,14	1,00
Kassaflöde per aktie	0,07	-0,32	-2,26
Utdelning per aktie	0	0	0
Börskurs vid årets slut	0,83	2,20	38,0
Börsvärde vid årets slut	43 989 758	18 186 560	275 082 000
Genomsnittligt antal aktier	30 349 830	7 880 944	7 114 000
Antal aktier vid årets slut	52 999 708	8 266 618	7 239 000
Antal aktier vid årets slut efter fullt utnyttjande av optionsrätt	53 986 708	8 654 618	7 627 000



### RENODLING PRÄGLADE 2003

Under året som gått har Sign On renodlat sin affärsstrategi och blivit ett mer försäljningsinriktat och marknadsorienterat bolag. Vi har gjort klart för marknaden, och för oss själva, vad vi ska göra och vart vi är på väg.

### SIGN ON I BALANS

Renodlingen har varit framgångsrik och vi ökade omsättningen med över 48 procent, från 25,4 till 37,7 miljoner kronor. Av omsättningen kan 2,1 (0) miljoner hänföras till den i september förvärvade verksamheten NetMaker.

Årets starka försäljningstillväxt har framförallt genererats av Solutions, som utvecklades mycket positivt under tredje och fjärde kvartalet. Solutions omsättning ökade med över 63 procent 2003 och svarar därmed för nära två tredjedelar av bolagets intäkter. FormPipe hade högt ställda förväntningar för 2003, men återigen visade sig marknaden vara avvaktande. Omsättningen stannade på 4,1 (1,9) miljoner kronor, men den tekniska infrastrukturen (elektroniska signaturer och ID-kort) kom på plats, vilket skapar goda förutsättningar för 2004.

Affärsområdet Blanketthotell och blankettkonstruktion minskade sin försäljning med 18 procent jämfört med föregående år, vilket kan hänföras till minskad efterfrågan och prispress på konstruktionstjänster under 2003.

Omsättningstillväxten till trots blev årets resultat negativt och uppgick till minus 27,6 miljoner kronor (-33,9) varav -2,6 (-3,1) miljoner kronor utgörs av jämförelsestörande poster. Dessa består av nedskrivningar av immateriella tillgångar samt en reservering för framtida hyreskostnader och en ackordsuppgörelse. Resultatet är annars i nivå med den budget som vi upprättade våren 2003. Underskottet förklaras dels av uteblivna försäljningsframgångar för FormPipe, dels av ökade kostnader som uppstått i samband med genomförandet av ett kraftfullt åtgärdsprogram. Åtgärdsprogrammet har omfattat allt från strategiöversyn, renodling och genomgång av resultat- och balansräkningar till genomförande av ISO-certifiering. Kostnaderna har även blivit större genom att vi i slutet av verksamhetsåret ökade vår försäljningskapacitet kraftigt för att möta den ökade efterfrågan på Solutions produkter.

Sammantaget är jag, trots en förlust på -27,6 miljoner kronor (-33,9), mycket nöjd med bolagets utveckling. Vi har lyckats få Sign On i balans, med ett långsiktigt tänkande och fokus på rätt saker.

### ÖKAD TILLVÄXT FÖR SOLUTIONS

Framgångarna inom affärsområdet Solutions beror på ett breddat sortiment och förbättrad produktpaketering. Solutions har utökat sortimentet med avancerade processverktyg. Därigenom har Solutions produkter blivit intressanta för större kunder och tillväxtpotentialerna har ökat betydligt. Satsningen på produktut-

## VD HAR ORDET

veckling och bättre fokus har motiverat medarbetarna till mycket goda resultat, och vi har byggt upp en stark försäljningsorganisation som fungerar väldigt bra.

### TEKNISK INFRASTRUKTUR PÅ PLATS

Jag vill kalla 2003 för ett genombrottsår för FormPipe. Trots blygsamma intäkter kom den tekniska infrastrukturen på plats — vi har sett elektroniska id-kort användas och den första deklARATIONEN signerades elektroniskt på nätet. Den utvecklingen öppnar möjligheter för användningen av FormPipes systemplattform.

FormPipe har fokuserat sina försäljningsinsatser till offentlig förvaltning i Sverige. Nya direktiv som 24-timmarsmyndigheten och internationella regelverk kring e-government driver marknadsutvecklingen. Bland andra kommer kommunerna att bli naturliga kunder 2005.

### VÄRDEFULL KOMPETENS

Affärsområdet Blanketthotell och blankettkonstruktion är grunden för att skapa effektiva lösningar för elektronisk hantering av dokument som utgör en komplett FormPipe-installation. Blanketthotell och blankettkonstruktion kan fungera som introduktion till FormPipes systemplattform. Vi har samordnat de båda affärsområdena för att utnyttja uppenbara marknadsnynergier. Vi har också samordnat säljinsatserna för att på det sättet bättre marknadsföra våra konsulter:s unika kompetens.

### KOMPLETTERAR PRODUKTMIXEN

I september 2003 köpte Sign On verksamheten ur företaget NetMakers konkursbo. Vid förvärvet övertogs viss personal, men framförallt en marknadsledande produkt för elektroniska betalningar. Redan första kvartalet i Sign On visade affärsområdet NetMaker vinst. Marknadens tillväxtpotential är mycket god, tack vare BGCs (före detta Bankgirocentralen) nya standard för girobetalningar, BgCom, som förväntas bli en betalningsstandard för både företag och myndigheter. Köpet av NetMaker var strategiskt viktigt för Sign On. Det balanseerar produktmixen i det nya FormPipe AB och det finns tydliga marknadssynergier med övriga affärsområden.

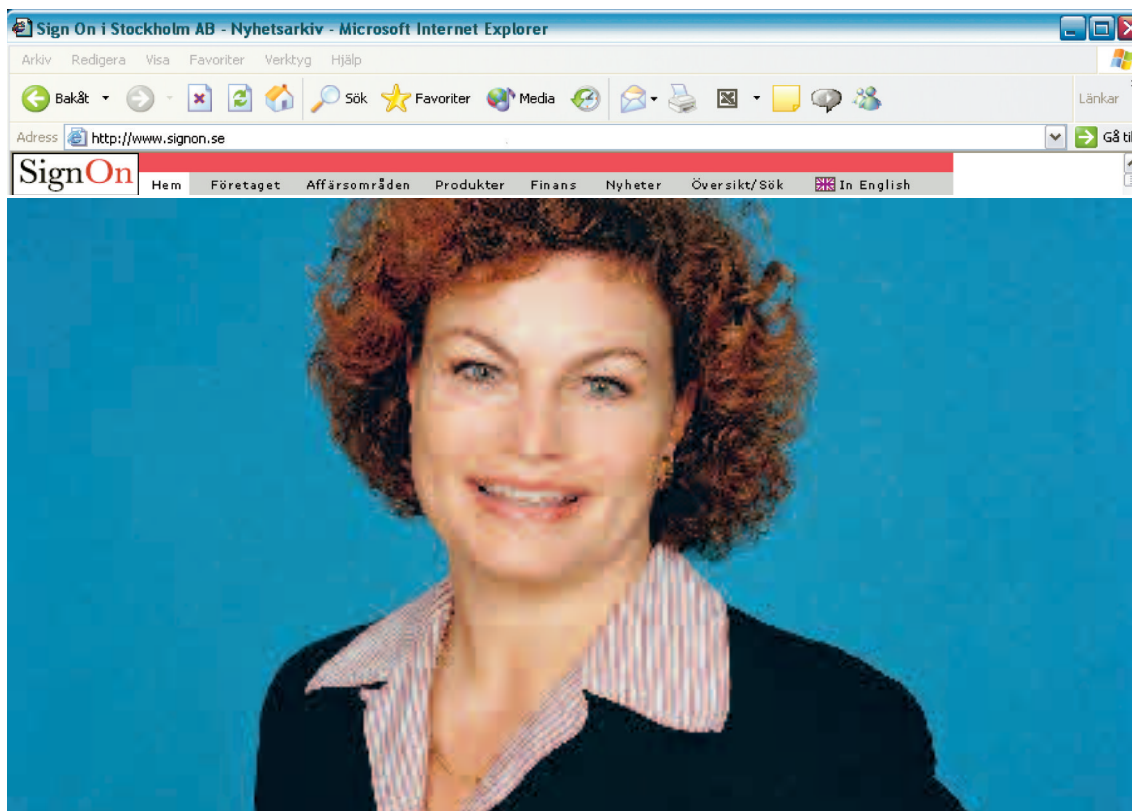
### NYA MÖJLIGHETER I TVÅ BOLAG

Vid bolagsstämman i juni 2003 fick styrelsen mandat att genomföra nödvändiga förändringar i Sign Ons bolagsstruktur för att därmed säkra möjligheten till en stabil och långsiktigt gynnsam utveckling. Strukturförändringen innebär att Sign On i Stockholm AB behåller affärsområdet Solutions. Övrig verksamhet, dvs. FormPipe, Blanketthotell och blankettkonstruktion samt NetMaker säljs till det nybildade dotterbolaget FormPipe AB. FormPipe AB avyttras därefter genom

en nyemission riktad till befintliga aktieägare i Sign On. Verksamheten kommer därmed att leva vidare i två helt separata bolag — Sign On i Stockholm AB och FormPipe AB.

### TACK

Jag vill till sist tacka alla medarbetare för goda insatser, ett stort engagemang och en stark tro på Sign On. När jag nu lämnar mitt uppdrag, lämnar jag två bolag — Sign On i Stockholm AB och FormPipe AB — som båda har skarpt fokus på sina respektive affärsverksamheter och god kraft att växa utifrån sina egna förutsättningar.



**Marika Philipson tillträdde som ny VD på Sign On den 9 februari 2004. Innan dess var hon ekonomidirektör och starkt engagerad i den omstrukturering och renodling som bolaget genomgick under 2003.**

**Marika har tidigare varit ekonomidirektör i flera O-listenoterade bolag.**

*– Vad ser du som din huvuduppgift för 2004 ?*

Sign On, med affärsområde Solutions, är en etablerad verksamhet som under det gångna året haft en mycket positiv utveckling. De har lanserat flera attraktiva produkter och skapat stark försäljningstillväxt tack vare en fokuserad försäljningsorganisation. Min uppgift blir därför, i första hand, att se till att vi fullföljer den strategiska plan som utarbetades under 2003. Vi ska uppnå våra ekonomiska mål, vilket innebär att tillväxten måste ske under lönsamhet och med god likviditet. Jag ser det också som en viktig uppgift att stärka aktiemarknadens förtroende för Sign On.

*– Avgående VD Jan Werne ser en 60-procentig årlig tillväxttakt som fullt realistisk för de kommande tre åren, håller du med?*

Sign On växer nu i snabb takt och jag är övertygad om att den utvecklingen kommer att fortsätta. Kunderna är väldigt positiva till våra tjänster och vi ser stora möjligheter att utveckla fler och bättre tjänster inom fler områden. Samtidigt måste vi vara observanta på att ett marknadsområde som både är snabbväxande och lönsamt också kommer att attrahera konkurrenter.

*– Ska utvecklingen av nya tjänster tolkas som ett strategiskifte?*

Solutions kärnverksamhet har alltid varit att erbjuda kunderna relevant kunskap och information via Internet. Tekniken har egentligen haft en underordnad betydelse, något som inte alltid framkommit i tidigare beskrivningar av Sign On. Fokus har ofta hamnat på Internet, teknik och plattformar.

Vi vet att kunderna önskar mer än bara faktadokument och standardblanketter. Kunderna efterfrågar i allt större utsträckning processtöd och processbeskrivningar som kompletteras med relevanta dokument och blanketter.

*– Kommer Sign On att vara kvar på O-listan?*

Sign On kommer att fortsätta att vara ett litet bolag, men vi uppskattar att marknaden för den typ av tjänster som vi idag erbjuder uppgår till cirka 400 miljoner kronor. Det finns alltså fortfarande stora möjligheter att växa med befintliga produkter på befintlig marknad. Genom att vidareutveckla vårt tjänsteutbud ökar vi marknaden ytterligare. Vi känner alla en stark tilltro till våra tjänster och vår förmåga att utveckla erbjudanden som möter kundernas ökande krav i en alltmer komplex omvärld.

Vår närvaro på O-listan får framtiden utvisa. Bolaget kommer att visa stark tillväxt och lönsamhet. Investe- rarna får också större möjlighet att värdera bolaget när FormPipe AB knoppas av.

## VERKSAMHETSBEKRIVNING

### FYRA AFFÄRSOMRÅDEN

**Solutions** (f.d. *Sign On Blankettarkiv*) erbjuder webbaserade informations- och nätkonsulttjänster. Sortimentet innehåller allt från standardiserade blanketter, malldokument till kompletta processbeskrivningar.

**Blanketthotell och blankettkonstruktion** erbjuder webbaserade lösningar för att administrera, arkivera och organisera kundspecifika dokument. Sign On konstruerar även digitala blanketter och dokument samt förser dem med inbyggda funktioner.

**FormPipe** erbjuder kostnadseffektiv och säker överföring av dokument via Internet. Systemplattformen FormPipe gör det möjligt att digitalisera manuella och pappersbaserade dokument- och informationsflöden.

**NetMaker** erbjuder program och hårdvara för kommunikation mellan kundernas ekonomisystem och BGCs (före detta Bankgirocentralen) betaltjänst BgCom. Systemet fungerar oavsett ekonomisystem, och ger kunderna snabb, säker och effektiv hantering av leverantörsbetalningar.

### RENODLING

Verksamheten har under 2003 analyserats i varje detalj och strategiskt fokus har flyttats till lönsamhet och försäljning. Ledningen har identifierat synergier mel-

lan vissa affärsområden och kundbaser, men också sett stora skillnader i sortiment och frånvaro av synergier. Styrelse och ledning beslutade därför att renodla verksamheten och skapa två bolag: Sign On i Stockholm AB och FormPipe AB.

Fördelarna med den föreslagna organisationen är både ett bättre utnyttjande av synergier och att affärsverksamheterna får möjlighet att helt fokusera på den egna kärnverksamheten. Uppdelningen på två bolag medför också att den växande och lönsamma verksamheten i Solutions inte riskeras av de affärsrisker som är förenade med att etablera nya marknader och produkter.

### STRUKTURAFFÄR

Sign On i Stockholm AB avser att under 2004 avyttra verksamheterna som bedrivs i affärsområdena FormPipe, Blanketthotell och konstruktion samt NetMaker. Försäljningen genomförs i två led. Det första ledet är redan genomfört genom att Sign On den första januari sålde verksamheterna till det vilande dotterbolaget FormPipe AB. Nästa led i transaktionen blir att FormPipe AB genomför en riktad nyemission med företräde för nuvarande aktieägarna i Sign On i Stockholm AB. Sign Ons ägarandel i FormPipe AB beräknas därmed att minska med drygt 90 procent.

#### Sign On i Stockholm AB (publ)

- > Utgörs av affärsområdet Solutions.
- > Kundnyttan består i att underlätta kundens professionella vardag genom snabb tillgång till uppdaterad och relevant information eller processverktyg.
- > Kunderna utgörs för närvarande i huvudsak av personal- och ekonomichefer inom privat och offentlig sektor.
- > Kärnverksamheten är att tillhandahålla innehålls- och processkompetens samt att uppdatera och utveckla innehållet i dokumentdatabasen.
- > Affärsmodellen bygger på ett stort antal kunder som abonnerar på innehållstjänsten och betalar en årlig avgift baserad på antal användare.
- > Marknaden har passerat introduktionsfasen och växer starkt.
- > Konkurrensen är måttlig och lönsamheten hög vid nyförsäljning. Nya kunder har stort marginalvärde.
- > Risknivån i Solutions är relativt låg.

#### FormPipe AB

- > Utgörs av affärsområdena Blanketthotell och blankettkonstruktion, FormPipe och NetMaker.
- > Kundnyttan består i att kunden sparar tid och pengar genom att rationalisera den fysiska hanteringen av blanketter, dokument och dokument- eller betalningsflöden.
- > Kunderna utgörs av beslutsfattare inom privat- och offentlig sektor med ansvar för olika processflöden som hanterar stora mängder dokument.
- > Kärnverksamheten är att tillsammans med kunden identifiera fysiska dokument och flöden för att sedan ersätta dessa med elektroniska lösningar som rationaliserar processen.
- > Affärsmodellen bygger på att man erbjuder anpassade elektroniska lösningar till större kunder.
- > Marknaden har mycket stor potential, men befinner sig i ett uppbyggnadsskede. Tillväxten är idag långsam.
- > Risknivån är mycket hög.

## VERKSAMHETSBEKRIVNING

### MARKNAD

Marknaden för lösningar som bidrar till det papperslösa och digitala samhället är mycket stor. Privatpersoner, företag och organisationer kan spara tid och pengar med digitala processer. Men det är främst stora organisationer, dvs. de som hanterar stora mängder information från många intressenter, som har mest nytta av det papperslösa samhället.

I ett samhällsperspektiv är fördelarna med digitala processer också stora, eftersom produktiviteten ökar när processer blir snabbare, säkrare och bättre. Även miljöpåverkan minskar genom digitaliseringen, det papperslösa samhället har med andra ord bara vinnare. Ändå går utvecklingen trögt. Det tar tid att bygga den tekniska infrastrukturen samt att skapa tillräckligt hög datasäkerhet. Även svårigheten att förändra ett invant beteende hämmar marknadsutvecklingen.

2003 blev emellertid ett genombrottsår. Äntligen börjar den svenska marknaden få de tekniska förutsättningar som krävs för ett papperslöst och digitaliserat samhälle.

#### **Sign On fokuserar på två olika marknadssegment**

Sign Ons produkter och tjänster fokuserar på två olika segment inom den digitala marknaden. Solutions sortiment riktar sig mot privatpersoner, företag och organisationer, som vill ha snabb och digital tillgång till standardiserade blanketter, malldokument och instruktioner samt till hela processbeskrivningar. Solutions erbjudande är i första hand en innehållstjänst, dvs. hantering av den information som finns i de digitala dokumenten.

FormPipe (som från januari 2004 även omfattar Blanketthotell och blankettkonstruktion samt NetMaker) erbjuder tekniska lösningar för att digitalisera manuella och pappersbaserade processer. Den enklaste lösningen kan vara att konstruera digitala blanketter medan den mest avancerade lösningen ersätter en hel verksamhetsprocess, inklusive kontroll av signatur, registrering och arkivering, med ett elektroniskt dokumentflöde.

#### **Marknadssegmenten har utvecklats olika långt**

Ur teknisk synvinkel är Sign Ons produkter färdiga, men i ett marknads- och produktlivscykelperspektiv har de nått olika stadier.

Solutions och NetMakers tjänster har etablerats som standardprodukter på den svenska marknaden, vilket också visar sig i snabb tillväxt och stigande lönsamhet.

Tjänsterna som erbjuds av FormPipe och Blanketthotell och blankettkonstruktion är dock fortfarande i en introduktionsfas när det gäller att etablera sig i kundernas medvetande på en växande marknad. Marknaden drivs emellertid av ny internationell lagstiftning, nationella satsningar som 24-timmarsmyndigheten, godkännandet av elektroniska signaturer samt, inte minst, den stora kundnytta som ligger i att införa digitala processer.

### AFFÄRSIDÉ

Sign On erbjuder kostnadseffektiva produkter och tjänster som inom respektive marknadssegment bidrar till att skapa tidsbesparande digitala processer.

### MÅL

Nedanstående mål avser Sign On i Stockholm AB och den verksamhet (dvs. nuvarande affärsområde Solutions) som kommer att vara kvar i bolaget efter omstruktureringen och försäljningen av FormPipe AB.

#### **Finansiella mål**

- > Försäljningstillväxten ska uppgå till i genomsnitt 30 procent per år under den kommande femårsperioden.
- > Positivt rörelseresultat före avskrivningar ska nås för helåret 2004.
- > Kassaflödet ska vara positivt från och med kvartal 3 år 2004.

#### **Operativa mål**

- > Sign On ska vara en marknadsledande och oberoende aktör.
- > Sign Ons sortiment av produkter och tjänster ska vara känt hos mer än 20 procent av Sveriges 300 största företag.

### STRATEGIER

Sign On ska fokusera all verksamhet på att etablera varumärke och produkter. Kunderna ska utbildas i den nya tekniken och övertygas om fördelarna med Sign Ons lösningar.

#### *Sign On ska fokusera på den svenska marknaden*

Sign On ska bearbeta den svenska marknaden och skapa efterfrågan på Sign Ons tjänster. Genom att koncentrera resurserna till Sverige ökar tillväxtchanserna för Sign On.

#### *Sign On ska bearbeta organisationer och företag som är mogna för att införa digitala processer*

Sign On ska bygga efterfrågan genom målmedvetna försäljningsinsatser riktade mot kundgrupper som Sign On uppfattar som mogna att införa nya papperslösa rutiner och processer.

#### *Sign On ska utveckla produkter som är lätta att använda*

Sign Ons produktsystem ska bygga på en öppen teknisk struktur, vilket innebär att de är lätta både att införa och använda.

#### *Sign On ska utveckla paketerade och tydliga tjänster*

Sign On ska genom paketering skapa enkla introduktionserbjudanden som underlättar kundernas köpbeslut. Nyttoeffekterna måste vara tydliga och omedel-

## VERKSAMHETSBEKRIVNING

bara och produkterna ska enkelt kunna införas i kundernas affärsprocesser. Introduktionen följs sedan upp med försäljning av mer avancerade tjänster.

### *Kundanpassad tjänste- och systemutveckling*

Kunderna ska känna trygghet i att Sign On erbjuder relevanta och uppdaterade tjänster som enkelt fungerar med marknadens etablerade standardlösningar.

### *Kundanpassad affärsmodell och prisstruktur*

Affärsmodell och prisstruktur varierar mellan olika affärsområden. Normalt tillämpar dock Sign On kundpassade prisstrukturer och affärsmodeller, för att kunderna ska uppleva företagets erbjudanden som flexibla och attraktiva.

## ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Sign Ons legala organisation bestod per den sista december av ett moderbolag, Sign On i Stockholm AB, samt två vilande dotterbolag, Sign On Solutions AB och Formpipe AB. FormPipe AB aktiveras i och med att affärsområdena FormPipe, Blanketthotell och blankettkonstruktion samt NetMaker säljs från Sign On i Stockholm AB till FormPipe AB. Denna transaktion genomfördes den 1 januari, 2004.

### Operativ Organisation 2003

Sign On har under 2003 organiserat sin verksamhet i fyra affärsområden. Varje affärsområde har haft marknads- och försäljningsansvar. Affärsorganisationen kompletteras med en operativ matrisorganisation, där funktioner som VD, ekonomi, leverans, marknad och webbplats delas och samordnas mellan affärsområdena.

MEDARBETARE | AFFÄRSOMRÅDE | 31 DECEMBER 2003

ÅR	2003	2002	2001
Solutions	25	19	21
FormPipe	16	14	17
Blanketthotell och blankettkonstruktion	8	14	16
Netmaker	4	-	-
Övrig personal	8	6	7
Summa	61	53	61

Sign On driver verksamheten med egen personal, inhyrda specialister och externa partners. Eventuell merkostnad för externa resurser kompenseras av större flexibilitet och bättre resursutnyttjande. Genomsnittligt antal anställda uppgick till 58 efter en minskning med fem personer under året. Av dessa har 31 procent högskoleutbildning eller motsvarande vidareutbildning. 67 procent har gymnasiekompetens. Medarbetarnas medelålder är 35 år. Av chefer och andra beslutsfattare utgör kvinnor 21 procent.

Sign On anlitar externa specialister motsvarande tre årsanställda. Avtalen löper på mellan en och sex månader.

Av samtliga anställda och heltidshyrd konsulter finns 58 personer på kontoret i Danderyd, fem på kontoret i Helsingborg och en i Linköping.

MEDARBETARE | 31 DECEMBER 2003

ÅR	2003	2002	2001
Antal anställda	61	53	61
varav kvinnor	26	19	22
varav män	35	34	39
Högskolekompetens	19	14	16
varav kvinnor	5	4	5
varav män	14	10	11
Gymnasiekompetens	41	38	44
varav kvinnor	21	15	17
varav män	20	23	27
Chefer	14	12	13
varav kvinnor	3	3	3
varav män	11	9	10

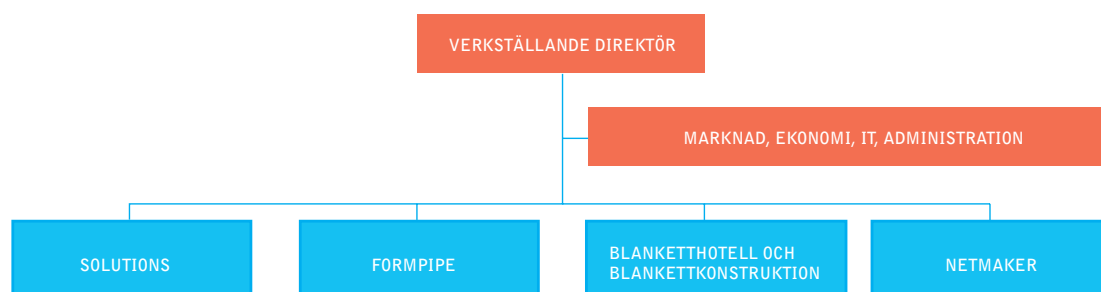
### Omsättning per anställd

Omsättning per anställd (inklusive externa specialister) uppgår till 618 000 kronor vilket är en ökning med 53 procent jämfört med föregående år.

## ARBETSMILJÖ

Arbetsmiljöarbetet ingår som en integrerad och naturlig del i företagets totala verksamhet. Sign On har följande strategier för arbetsmiljön:

- > Verksamheten ska bedrivas så att den förebygger skador och ohälsa. Den anställda ska ges möjlighet till variation i arbetet, social kontakt och samarbete med andra anställda inom Sign On.



## VERKSAMHETSBEKRIJVNING

- > Jämställdhetsfrågor ska lyftas fram och medvetandegöras. Kvinnor och män ska ha lika lön för arbete av lika värde. Förvärvsarbete ska kunna förenas med föräldransvar, där kvinnor och män ska ha samma möjligheter till föräldraledighet och liknande.
- > Verksamheten ska leda till personlig och yrkesmässig utveckling. Alla som byter arbetsuppgifter ska ges lämplig utbildning och instruktioner. Arbetstagaren medverkar i utformningen av arbetsituationen och deltar aktivt i förändrings- och utvecklingsarbetet. Varje medarbetare deltar i årliga utvecklingssamtal i vilka kompetens- och karriärutveckling diskuteras.

### Medarbetarundersökningar

Sign On genomför varje år en undersökning där personalen tillfrågas om deras attityder till företaget, organisationen, arbetsklimat och samarbetsformer, arbetsuppgifter och krav, möjligheter till personlig utveckling och förtroende för ledningen.

Senaste medarbetarundersökningen genomfördes hösten 2002 med ett mycket positivt utfall. Nästa undersökning kommer att genomföras efter avslutad omstruktureringen av verksamheten, dvs. under våren 2004.

### Personalomsättning

Sign On har under året anställt 17 medarbetare. 14 personer har slutat i samband med omstruktureringar och neddragningar. Långsiktigt ska Sign On ha en personalomsättning på omkring 10 procent, vilket är lite över branchgenomsnittet för privat tjänsteproduktion.

## KOSTNADSSTRUKTUR

Sign Ons kostnader består till 52 procent av personalkostnader (inklusive inhyrda heltidskonsulter). Personalkostnaderna är delvis relaterade till omsättningen eftersom en viss del av lönen är provisionsbaserad och därmed direkt kopplad till försäljningsresultatet.

Sign Ons affärsmodell, som till stor del bygger på abonnemang och licensavgifter, har positiva marginal-effekter när försäljningen ökar eftersom marginalkostnaden för varje intjänad krona är låg och sjunker med ökade volymer.

## IT-SYSTEM OCH DRIFTSÄKERHET

Sign On har IT-system för olika ändamål. Sign Ons viktigaste system utgörs av produktsystemen SignForm, FormPipe och Netmaker. Även marknads- och försäljningssystem är strategiskt viktiga för verksamheten.

### Produktsystem

Hostingföretaget EDS svarar för drift och säkerhet av produktsystemen SignForm, FormPipe och NetMaker. EDS garanterar 99 procent upptid för systemen. Sign Ons produktionsmiljö, dvs. alla servrar, bevakas dygnet runt och befinner sig i säkra bergtrum.

Produktsystemens källkoder förvaras i bankfack.

### Kundsystem

Kundkontakter dokumenteras i CRM-systemet och alla typer av kundkontakter, kunduppföljning och kundvård dokumenteras.

Övriga kundsystem är ett helpdesk-system som hanterar och dokumenterar all kundsupport inom Sign On.

### Administrativa system

För den ekonomiska förvaltningen används standard-system med funktioner för bokföring, fakturering, kund- och leverantörsreskontra, budget och prognos. Personal- och löneadministration hanteras i ett separat PA-system. Personalen använder dessutom Microsoft Office i sitt löpande arbete.

## KVALITET OCH KVALITETSMÅTT

Kvalitet är ett prioriterat område på Sign On. Inga produkter eller information får lämna Sign On och distribueras externt utan att materialet kvalitetsgranskas.

Kvalitetsarbetet och kvalitetsmålen definieras i en kvalitetspolicy som används i arbetet med produkter, leveranser, marknadsföringsmaterial, presskontakter, interna rutiner, personalpolitik och kundrelationer.

I början av år 2003 startades arbetet med att ISO-certifiera företaget enligt kvalitetssystemet ISO 9001 och miljösystemet ISO 14001.

Sign On räknar med att vara klara med ISO-certifieringen i maj 2004. Hela verksamheten har kartlagts och dokumenterats i ett totalt verksamhetssystem som innefattar både kvalitet, verksamhet och miljö. Det övergripande målet är att sätta kunden i centrum samt att värna om miljön. Certifieringsarbetet har förbättrat organisationens medvetenhet om verksamhetsprocesserna. I många fall har detta lett till att processerna har kunnat rationaliseras och effektiviseras.

### Kundundersökningar

Sign On utför regelbundna kundenkäter inom de olika affärsområdena.

I den senaste undersökningen uppgav 92 procent av kunderna att deras helhetsintryck av Sign Ons tjänster var Bra eller Mycket bra. Åtgärder vidtas för frågor och delfrågor där kunderna ger ett sämre omdöme än Bra eller Mycket bra.

## MILJÖ

Miljön är en viktig faktor bakom Sign Ons arbete att skapa »det papperslösa kontoret«. Morgondagens samhälle kommer att kräva effektiva och säkra informationssystem som på ett intelligent sätt minimerar mängden fysiska transporter.

Sign Ons miljöpolicy utgör ramen för miljöarbetet. Miljöpolicyen definierar miljömål och strategier för hur Sign On ska minska den egna verksamhetens belastning på miljön.

Målet för Sign Ons miljöarbete är bl.a. att minska

## VERSAMHETSBESKRIVNING

transporter (framför allt med bil), minska materialförbrukningen och användningen av miljöbelastande produkter på vårt kontor samt sänka energiförbrukningen och väga in miljöaspekter vid inköp av produkter och tjänster.

Sign On ska bedriva verksamheten på ett sådant sätt att man förebygger negativ påverkan på medarbetares och andra människors hälsa.

Miljöarbetet bygger på en successiv miljöanpassning av verksamheten. För att åstadkomma positiva förändringar är många små vardagliga miljöåtgärder viktiga, liksom enstaka stora förändringar. Summan av alla åtgärder ska leda Sign Ons miljöarbete framåt och innebära ständiga förbättringar.

Miljöpolicyen visar också att Sign On tar sitt ansvar i ett större perspektiv, och bidrar därmed till leverantörernas och kundernas miljöarbete.

ISO-certifiering genomförs också för miljöarbetet, enligt miljöcertifiering ISO 14001.

### UTVECKLING OCH IT-INVESTERINGAR

Sign On är en kunskapsintensiv verksamhet. Produkter och tjänster kräver ständig uppdatering och utveckling. Drygt 15 procent av kostnaderna gäller utveckling av produkter och systemplattformarna SignForm, FormPipe och NetMaker. Samtliga utvecklingskostnader behandlas som löpande kostnader och aktiveras därmed inte.

### PRODUKTRÄTTIGHETER

Sign On förvärvade 1998/1999 en exklusiv rättighet att använda programvaran SignForm på den svenska marknaden. Sedan 2002 äger Sign On de globala rättigheterna till programvaran SignForm, inklusive källkoden. SignForm utgör systemplattformen på vilken Solutions och Blanketthotell bygger sina erbjudanden.

### PATENT

Sign On har patent för systemplattformen FormPipe i följande länder: Sverige, Norge, Danmark, Finland, Storbritannien, Irland, Tyskland, Frankrike, Italien, Spanien, Schweiz/Liechtenstein, Österrike, Belgien, Luxemburg, Nederländerna och Kanada. Sign On har valt att inte validera patentet i övriga länder anslutna till European Patent Office (EPO). I vissa strategiskt viktiga länder, bland andra Sverige, har Sign On dubbelt patentskydd, dels genom nationellt patent dels genom ett validerat EPO-patent.

Patentet är i förhållande till konkurrenterna viktigt och skyddar den verktygslåda av komponenter som bildar systemplattformen FormPipe. Plattformen möjliggör kostnadseffektiv och säker överföring och administration av dokument via Internet med eller utan elektroniska signaturer. Patentet gäller i 20 år från ansökningsinlämnande 1999. Sign On har också ansökt om

patent i USA 1999, men patentet har ännu inte beviljats. Sign On har lämnat in ytterligare, snarlika, patentansökningar till patentmyndigheten i Sverige, Kanada och EPO.

### Invändning mot patent

I september 2003 invände Statskontoret mot det i Sverige beviljade patentet. Sign On har i januari 2004 svarat kraftfullt mot denna invändning och bedömer att PRV kommer att avslå Statskontorets invändning. Sign On anser det dock sannolikt att ärendet, oavsett utfall i första instans, kommer att överklagas. Slutligt avgörande i patentfrågan kommer tidigast 2006. Patentstriden gäller endast det i Sverige beviljade patentet. Observera att det beviljade patentet är fullt giltigt tills dess att tvisten är slutgiltigt avgjord.

### STRATEGISKA PARTNERAVTAL

#### Microsoft

Sign Ons samarbete med Microsoft har fördjupats under året och Sign On har blivit en av Microsoft Sveriges viktigaste partners när det gäller utvecklingen av kundanpassade Office-installationer. Sign On är också listade som underleverantör till Microsoft på Statskontorets Informationsförsörjning 2002 ramavtal.

#### HP, Teleca och WM-data

Sign On har, genom partneravtal med HP, Teleca och WM-Data, nominerats som underleverantör i Statskontorets ramavtal för informationsförsörjning 2002.

Sign On har ett fördjupat samarbetet med WM-Data vilket bland annat innebär gemensam försäljning.

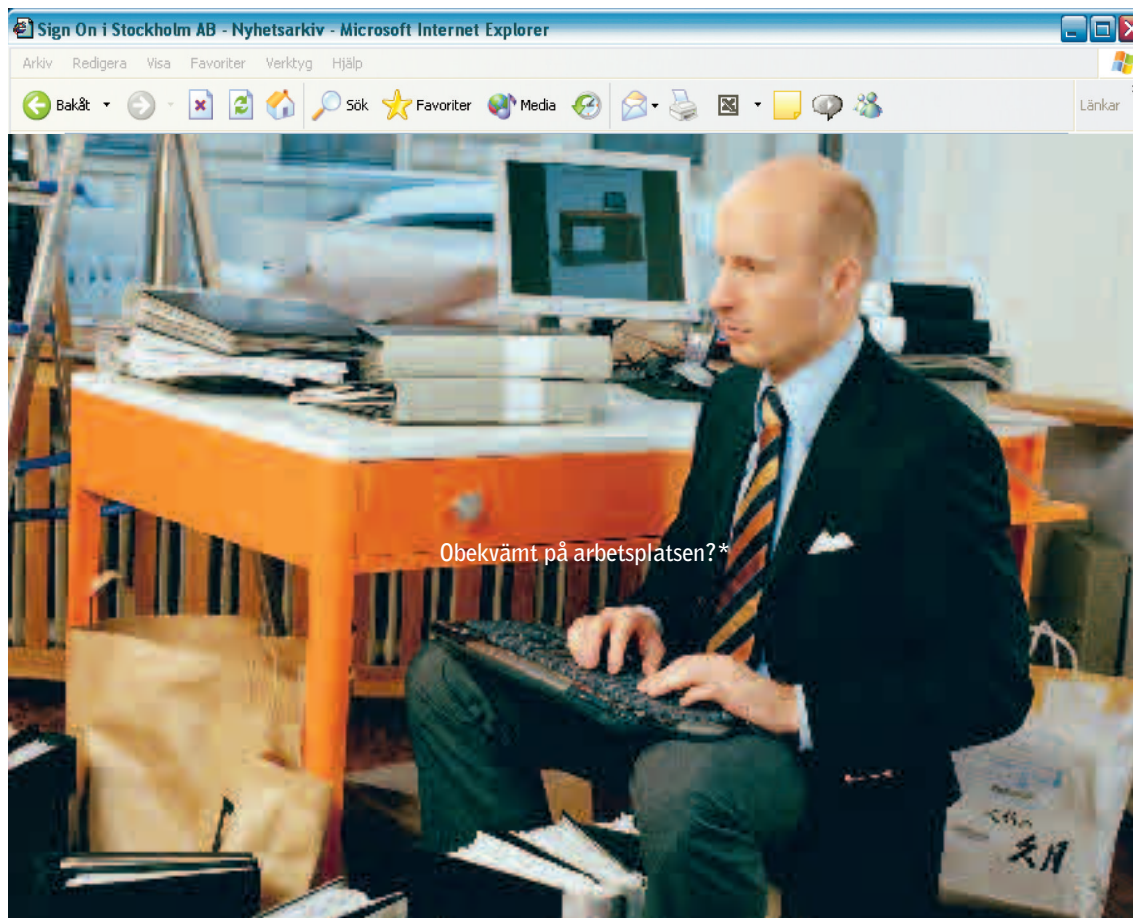
#### Datavis

Tillsammans med Datavis har Sign On bland annat drivit ett uppmärksammat utvecklingsprojekt för Riksrevisionen där ett tiotal seminarier genomförts inom ramen för »realiseringen av 24-timmarsmyndigheten«.

#### Övriga konsultsamarbeten

Sign On har även samarbetsavtal med AU-system, Tieto-Enator, Steria och T-systems.

Samarbetsavtalen innebär ökad distributionskapacitet och att Sign On kan vara med som underleverantör vid upphandling och leverans av större installationer som inkluderar FormPipe.



- \* Solutions processverktyg — Arbetsmiljö Plus — sparar tid!  
Genom Arbetsmiljö Plus får arbetsgivaren snabb tillgång till relevanta verktyg som förebygger och motverkar höga ohälsotal eller andra arbetsmiljöproblem.

## AFFÄRSOMRÅDE SOLUTIONS

Solutions (*f.d. Sign On Blankettarkiv*) erbjuder webbaserade informations- och nätkonsulttjänster. Sortimentet innehåller allt från standardiserade blanketter, malldokument till kompletta processbeskrivningar.

Användare av Solutions tjänster sparar både tid och pengar. De upplever också att de får bättre kvalitet i sitt arbete när de får tillgång till information och processverktyg. Enkel tillgång till relevanta och uppdaterade dokument och handledningar ger effektivare företag.

Solutions försäljningsorganisation består av 15 säljare placerade på huvudkontoret i Stockholm och på regionkontoret i Helsingborg. Säljkapaciteten förstärks av 10 extra säljare som kontrakterats externt. Solutions har sammanlagt 25 anställda (19).

### 2003 I KORTHET

2003 blev ett genombrottsår för Solutions. Omsättningen ökade med över 60 procent, eller i kronor från 14,9 miljoner kronor till 24,4 miljoner kronor. Den starka försäljningstillväxten beror på ett bredare och attraktivare tjänsteutbud i kombination med en förstärkt och omstrukturerad sälj- och marknadsorganisation. De nyutvecklade tjänsterna inom HR-området har fått ett fantastiskt mottagande av kunderna och efterfrågan är stor. Antalet kunder ökade med 450, från 3 250 till 3 700. Solutions har därför anställt fler säljare med HR-kompetens, vilket bör medföra fortsatt stark försäljningsutveckling under 2004.

Solutions överträffade därmed uppsatta tillväxtnål. Rörelseresultatet före fördelning av gemensamma kostnader uppgick till 3,4 miljoner kronor (2,2).

### AFFÄRSIDÉ

Solutions ska, i abonnemangsform via Internet, erbjuda kostnadseffektiva, standardiserade processverktyg och dokument.

Solutions erbjuder för närvarande tjänster inom områdena Personal, Ekonomi, Administration och Juridik.

### AFFÄRSMODELL

Abonnemang tecknas årsvis på Solutions tjänster. Abonnemanget ger kunden möjlighet att ladda hem obegränsat antal dokument. När antalet abonnenter ökar, påverkas Solutions kostnader endast marginellt.

#### Prisstruktur och förnyelsegrad

Företag betalar efter en given prismodell och abonnemangsavgiften beror på antal anställda och tjänsteinnehåll. Årlig intäkt per kund varierar från 3 500–250 000 kronor. Cirka 90 procent av kunderna förnyar abonnemangen årligen.

## MARKNAD

Solutions befintliga och potentiella kunder utgörs av alla företag och organisationer på den svenska marknaden. Solutions fokuserar dock för närvarande försäljningsinsatserna på stora och mellanstora företag.

#### Marknadsstorlek och tillväxt

Den potentiella marknaden för Office- och HR-tjänsterna är svår att uppskatta, men i princip motsvarar den målgruppens kostnad för nuvarande interna hantering av blanketter, formulär, instruktioner och HR-dokument.

För närvarande utgörs målgruppen av cirka 50 000 företag och organisationer, och Solutions uppskattar att denna del av marknaden uppgår till 300-500 miljoner kronor år 2004.

#### Konkurrenter

Marknaden är i stark tillväxt. Konkurrenten är dock fortfarande relativt begränsad, även om etablerade fakta- och kunskapsföretag som Thomson Fakta och Tholin & Larsson i viss mån agerar på samma marknad som Solutions. Även vissa tryckerier är på väg att bredda sitt erbjudande från produktion av fysiska blanketter till konstruktion av elektroniska blanketter. Bland tryckerierna har Nässjötryckeriet kommit längst och börjat konkurrera med Solutions Office-tjänster.

#### Konkurrensfördelar

Solutions erbjuder ett nytt och unikt koncept inom personalområdet och är marknadsledande inom digitala dokument och processtöd. För närvarande finns det inte heller någon konkurrent som kan möta Solutions tjänsteutbud.

Solutions marknadsposition skyddas till viss del av den relativt höga inträdeskostnad som system- och produktutvecklingen utgör.

## STRATEGIER

- > Solutions ska öka antalet säljare samt fokusera säljinsatserna på stora och medelstora företag.
- > Solutions ska genom ett ökat antal kundkontakter stärka varumärket och kundernas produktkännedom.
- > Kundnöjdhet och varumärkeskännedom ska mätas regelbundet.
- > Solutions ska fortsätta utveckla och paketera processinriktade verktyg som stödjer kundens strategiska och operativa arbete inom personal, ekonomi och administration.
- > Produktutvecklingen ska ske i nära samarbete med kunderna, för att säkerställa att tjänsterna motsvarar kundernas behov och krav.

### KUNDER

Solutions har idag cirka 3 700 abonnenter (3 250 år 2002).

Solutions viktigaste kunder är företag som förädlar information till tredje part, till exempel advokatbyråer, revisorer och redovisningskonsulter. Även tjänsteproducerande företag och organisationer med minst 50 anställda utgör en viktig kundgrupp, eftersom de har uppenbara behov av högkvalitativa och standardiserade processverktyg samt av dokumentstöd för personal- och linjechefer. Solutions är dock inte beroende av några enskilda få kunder, de stora och medelstora företagen svarar inte för mer än 40 procent av faktureringen. De viktigaste kunderna är i dagsläget Kemira Kemi AB, SAAB, Öhrlings PriceWaterhouseCoopers AB och Vasakronan AB.

Solutions förväntar sig att satsningen på stora och medelstora företag kommer att leda till att deras andel av omsättningen växer, något som på sikt ger bättre lönsamhet per kund.

### TJÄNSTER

#### Office

Office är Solutions stora basutbud och började utvecklas redan 1996. Office innehåller juridiska avtal, mallar för affärsbrev, blanketter från stora myndigheter och organisationer och dokument relaterade till ekonomi och administration. Dokumenten är Word-baserade, vilket gör att man lätt kan spara ner och fylla i dem på den egna datorn. Office är en tjänst för alla som arbetar med administration på ett företag och som behöver ett bra dokumentstöd. Under 2003 har Office genomgått stora förändringar, och vidareutvecklingen av Office-tjänsterna kommer att fortsätta under 2004.

#### HR

Bastjänsterna inom HR började utvecklas under 2002. Under 2003 har bastjänsterna kompletteras med tre nya tilläggstjänster, så kallade plustjänster. Solutions ambition är att tillhandahålla ett komplett utbud av tjänster inom personalområdet till företagen på den svenska marknaden.

#### Personal Plus

Personal Plus innehåller fördjupade tjänster och processverktyg inom personalområdet. För närvarande finns nedanstående tilläggstjänster, men utvecklingen av nya plustjänster fortsätter under 2004.

- > Arbetsmiljö Plus är ett processverktyg för personal- eller linjechefer som behöver hantera personalfrågor som till exempel missbruk, rehabilitering, stress och fysisk arbetsmiljö. Verktöget är processinriktat och ger både strategiskt och operativt stöd.
- > Löner & Villkor Plus är ett stödverktyg för anställda som arbetar med löne- och belöningsfrågor. Tjänsten

innehåller information, processbeskrivningar, förslag på lösningar med exempel, checklistor, mallar och blanketter. Den innehåller också aktuella lagar inom området. Tjänsten är uppdelad i områdena Löner, Förmåner & Ersättningar, Pensioner & Försäkringar, Ledighet & Frånvaro samt Lagar. Tjänsten ger arbetsgivare och lönesättande chef information, riktlinjer och processtöd som underlättar arbetet med lönefrågor.

- > e-Tjänstgöringsbetyget är ett kundanpassat verktyg för att skriva professionella tjänstgöringsbetyg. Med ett ifyllnadsformulär skapas snabbt ett tjänstgöringsbetyg som är specialanpassat för ett företag eller en organisation.

### FAKTA

#### SOLUTIONS

	2003	2002	2001
Nettoomsättning (MSEK)	24,4	14,9	11,5
Resultat e finansnetto (MSEK)*	-6,5	-2,9	-11,1**
Rörelsemarginal (%)*	-27	-19	-97
Antal kunder	3 700	3 250	3 850
Antal anställda	25	19	21
Omsättning per anställd (MSEK)	1,0	0,8	0,5

\* Efter fördelning av gemensamma rörelsekostnader.

\*\* Sammanslaget med resultat i affärsområde Blanketthotell och blankettkonstruktion.

## AFFÄRSOMRÅDE FORMPIPE

Affärsområdet FormPipe erbjuder företag och organisationer en helhetslösning för kostnadseffektiv och säker överföring av dokument via Internet. FormPipe är en systemplattform som möjliggör administration, registrering och kontroll av äktheten i de data som skickas mellan olika användare och system. FormPipe skyddar även data mot manipulering och kan hantera och verifiera elektroniska signaturer.

Elektroniska affärsaktiviteter över Internet fortsätter att växa i betydelse, men fortfarande är en stor del av underliggande dokument- och informationsflöden manuella och pappersbaserade. Ersätts dessa med elektroniska informationsflöden sparar man tid och pengar, samtidigt som felkällorna i processflödet minskar.

Affärsområdets huvudverksamhet är baserad i Stockholm med försäljningskontor i Helsingborg och Linköping. FormPipe har sammanlagt 16 anställda (14).

### 2003 I KORTHET

FormPipe omsatte 4,1 miljoner kronor (1,9). Rörelseresultatet före fördelning av gemensamma kostnader uppgick till -9,5 miljoner kronor (-16,7), vilket var betydligt sämre än förväntat.

Sammanlagt har affärsområdet sju installationer/kunder vilket är en ökning med tre från föregående år.

FormPipe har även tagit fram ett antal paketerade in-stegsprodukter som tagits väl emot av marknaden.

### AFFÄRSIDÉ

FormPipes affärsidé är att marknadsföra och sälja helhetslösningar för kostnadseffektiv och säker överföring av dokument via Internet.

Helhetslösningarna bygger på systemplattformen FormPipe.

### AFFÄRSMODELL

Systemplattformen FormPipe erbjuds som en mjukvarulicens eller som en tjänst. Den fristående licensen installeras som en del i kundens egna system. För FormPipe, som tjänst, betalar kunden en hyra och FormPipe administrerar och hanterar programvaran för kundens räkning, inklusive drift, underhåll och support.

### MARKNAD

FormPipes målgrupp utgörs av organisationer och företag som hanterar stora mängder dokument. I ett första skede har FormPipe inriktat sig på organisationer inom den offentliga sektorn i Sverige, Norge och Danmark.

#### Marknadsstorlek och tillväxt

Marknadsområdet för säker elektronisk dokument- och informationshantering är fortfarande i sin linda och tillväxten är trög. Produktområdet fokuserar verksamheten på den skandinaviska marknaden och fram-

förallt inom offentlig sektor. Enligt egen bedömning kommer investeringarna inom offentlig sektor att gradvis öka för att 2006 uppgå till ca 240 miljoner kronor i Skandinavien och cirka 120 miljoner kronor i Sverige. En realistisk marknadsandel i Sverige bedöms till 40 procent och i Skandinavien 20 procent. Potentialen inom näringslivssektorn är betydligt större, men fortfarande råder stor osäkerhet kring när i tiden investeringar kommer att göras i denna sektor.

Trögheten kan förklaras av flera faktorer:

- > Informationsflödena är affärskritiska och IT-projekt förknippas ofta med risker och driftsproblem.
- > Kunderna är osäkra på vilken teknisk lösning som ska användas eller som kommer att bli standard.
- > Kunderna löser frågorna genom egna IT-resurser och specialsydda system.
- > Personalen hos kunderna håller fast vid det gamla.

Krafter som talar för att marknaden snart tar fart:

- > Bankernas ID-tjänst\* sprids i snabbare takt när de stora myndigheterna såsom Skatteverket och RFV bygger elektroniska tjänster.
- > Statliga verk, myndigheter, kommuner och landsting satsar allt hårdare på att förverkliga regeringsdirektivet om 24-timmarsmyndigheten.\*\*
- > Systemplattformen FormPipe är en färdigutvecklad och fungerande applikation.

\* Bankernas ID-tjänst är en bankgemensam tjänst för elektronisk identifiering och signering på Internet.

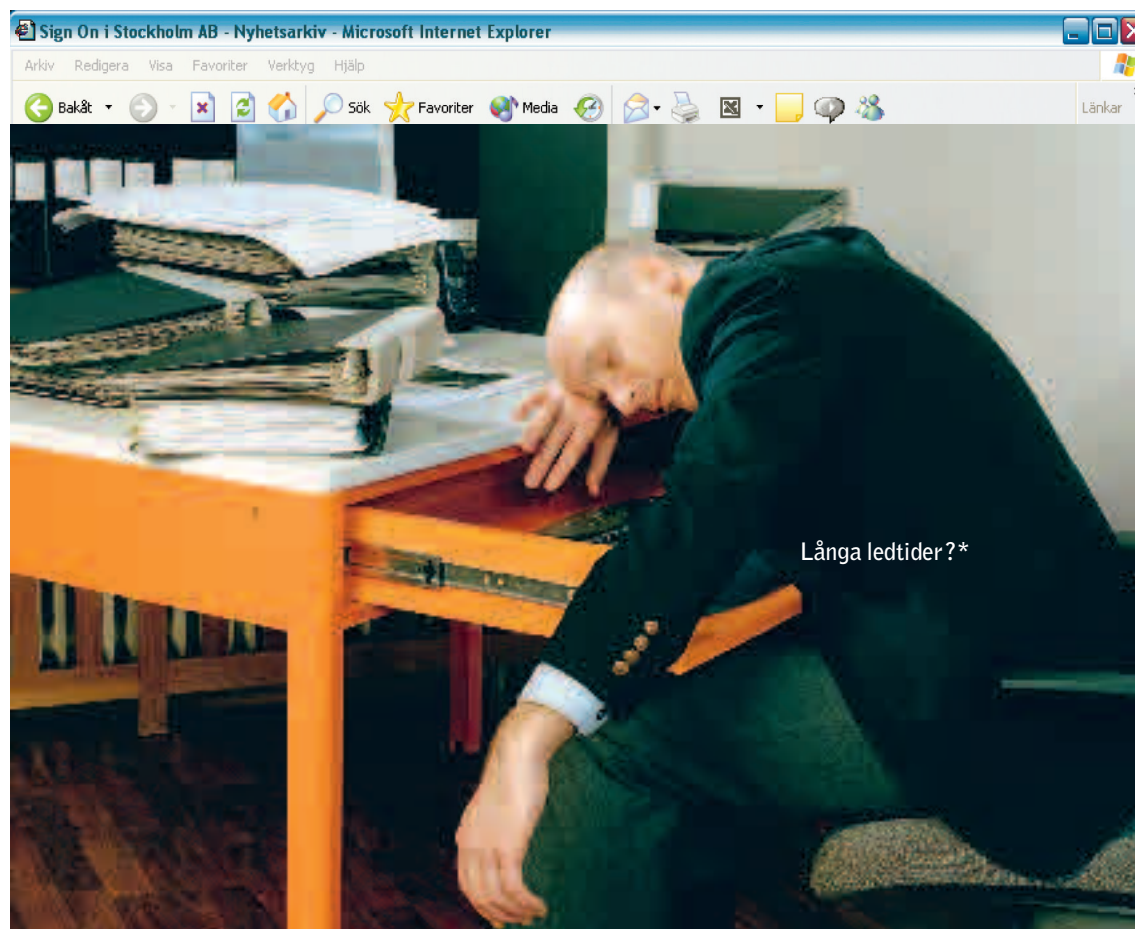
\*\* Regeringsdirektivet om 24-timmarsmyndigheten säger att 24-timmarsmyndigheten ska verka för att elektronisk förvaltning utvecklas så att samhällsservicen effektiviseras och myndighetskontakterna förenklas för medborgare och företag. Ett långsiktigt mål är att medborgare och företag upplever hela den offentliga förvaltningen som en enda 24-timmarsförvaltning utan besvärande myndighetsgränser. Detta mål gäller för hela den offentliga sektorn.

#### Konkurrenser

Produktområdets hårdaste konkurrens kommer från de organisationer och företag som utvecklar egna lösningar med hjälp av traditionella IT-konsulter.

Systemplattformen FormPipe är skyddad genom patent i flera länder, varför FormPipe inte behöver vara orolig för konkurrenser utvecklar och erbjuder exakt samma lösning. Dock finns det några aktörer som utvecklat lösningar som i vissa avseenden konkurrerar med FormPipe.

Adobe och Drop IT är två bolag som erbjuder alternativa lösningar som delvis fyller samma funktion som FormPipe-plattformen gör. Ingen av dessa leverantörer kan dock för närvarande erbjuda lösningar med lika avancerad funktionalitet som FormPipe.



- \* Öka produktiviteten och spara upp till 70 procent av nuvarande processkostnad genom digitalisering. Du får också bättre kvalitet, mindre manuell administration och väsentligt förbättrad säkerhet och service.

## AFFÄRSOMRÅDE FORMPIPE

### Konkurrensfördelar

Affärsområdets viktigaste konkurrensfördel är att systemplattformen FormPipe är en mycket kostnads-effektiv lösning jämfört med skräddarsydda och specialbyggda inhouse-lösningar. Systemplattformen är uppbyggd i moduler, som medger att kunderna när som helst kan öka funktionaliteten i installationen utan att tvingas till systembyte. Systemplattformen är dessutom öppen och passar med de flesta system för datasäkerhet, identifikation m.m.

En annan viktig konkurrensfördel är att komplexa helhetslösningar baserade på FormPipe finns installerade hos viktiga kunder som Stockholms Stad, ESF-rådet och Glostrup Kommun (Danmark). Ett tiotal kommuner har köpt en enklare tjänst som bygger på FormPipe. Dessa kunder blir förhoppningsvis också intresserade av mer avancerade installationer. En tredje konkurrensfördel är FormPipes strategiska partneravtal med bland annat Microsoft, Teleca AU-System, WM-Data, och HP. Tillsammans med nämnda partners finns Sign On med på Statskontorets ramavtal, »informationsförsörjning 2002«, vilket avsevärt underlättar försäljningen mot offentlig sektor.

### STRATEGIER

- > Bearbeta marknaden med egna säljare och initialt fokusera på den offentliga sektorn i Sverige och i viss mån Norge och Danmark.
- > Ingå och utveckla strategiska partneravtal med ledande IT-bolag, vilket medför att FormPipe rekommenderas av etablerade aktörer som en lämplig teknik för komplexa e-dokumentlösningar.
- > Introducera kunderna till tekniken och FormPipe genom enkla introduktionsprodukter som sedan kompletteras med mer avancerade funktioner.
- > Arbeta intensivt för att etablera tekniken genom fler referensinstallationer som bygger på FormPipe-tekniken.

### KUNDER

Affärsområdet har sju kunder varav Stockholms Stad, ESF-rådet och Glostrup Kommun (Danmark) kommit längst med att implementera systemplattformen. Exempel på kommuner som tagit beslut att gå in i en instegslösning är Varberg, Falkenberg, Tranås, Järfälla och Östersund.

Affärsområdets kunder och installationer finns för närvarande inom den offentliga sektorn. Den framtida intjäningspotentialen kommer emellertid att ligga väl spridd på flera marknadssegment och kundgrupper.

Potentiella framtida kunder utgörs av banker, försäkringsbolag, revisionsbyråer och myndigheter, men även sjukvården är en intressant sektor.

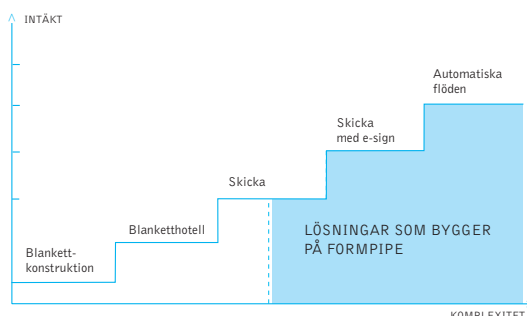
### PRODUKTER

FormPipe är en moduluppbyggd systemplattform med funktioner för säker indatahantering med eller utan elektroniska signaturer.

Produkten gör det möjligt att via Internet:

- > Ta emot information i alla format (exempelvis text, HTML, XML).
- > Använda alla säkerhetsnivåer, (lösenord, PKI Public Key Infrastructure).
- > Automatisera flöden som idag är manuella.
- > Erbjuder ett centralt gränssnitt för alla flöden som kräver säkerhet.
- > Integrera dokumenthanteringen med alla verksamhetssystem.

Inkommande dokument hanteras enligt av kunderna fastlagda standards som t.ex. ankomstregistrering, identifikationskontroll, rimlighetskontroll av data samt arkivering. Systemplattformen FormPipe kan enkelt beskrivas som en digitaliserad Notarie, eller en elektronisk robot, som ser till att alla elektroniska dokument hanteras på fastlagt sätt.



FormPipe ska utveckla kunden genom att stegvis introducera fler och fler funktioner. På en övergripande nivå sker införsäljningen enligt följande trestegsmodell:

Skicka dokument innehållande information men som ej kräver underskrift.

Skicka dokument och information med elektronisk underskrift.

Ta bort alla manuella steg genom att digitalisera dokumentflödet fullt ut bland annat genom integration med verksamhetssystem.

### FAKTA

#### FORMPIPE

	2003	2002	2001
Nettoomsättning (MSEK)	4,1	1,9	3,7
Resultat e finansnetto (MSEK)*	-12,7	-21,8	-13,9
Rörelsemarginal (%)*	-310	-1 147	-376
Antal kunder	7	4	1
Antal anställda	16	14	17
Omsättning per anställd (MSEK)	0,3	0,1	0,2

\* Efter fördelning av gemensamma rörelsekostnader

Blanketthotell och blankettkonstruktion erbjuder en webbaserad lösning för att administrera och organisera kundspecifika dokument. Affärsområdet hjälper även kunderna att anpassa dokument och konstruera blanketter som kan förses med funktionalitet.

Sedan 1997 har man också byggt upp resurser och kompetens kring Microsoft Office för att kunna erbjuda kunderna lösningar som tar tillvara Officepaketets inbyggda funktioner och kundernas investering i Office-plattformen.

Affärsområdet erbjuder kunderna ett kostnadseffektivt alternativ till »gör-det-själv-lösningar« som ofta ligger långt från kundens kärnverksamhet. Ett alternativ som ofta ger stor effekt i form av besparingar och bättre kvalitet.

Affärsområdets verksamhet är baserad i Stockholm, Helsingborg och Linköping. Blanketthotell och blankettkonstruktion har sammanlagt 10 anställda.

### 2003 I KORTHET

Affärsområdet omsatte 7,0 miljoner kronor (8,6) och rörelseresultatet före fördelning av gemensamma rörelsekostnader uppgick till -1,1 miljoner kronor (-1,1). Resultatet var sämre än förväntat vilket förklaras av rådande konjunkturläge med låg efterfrågan på konstruktionstjänster. Omsättningen fördelar sig jämt mellan affärsområdets tre segment, blankettkonstruktion, blanketthotell och MS-Office-konsulttjänster.

Blanketthotell och blankettkonstruktion har en mycket stark marknadsposition inom kommuner och landsting, en position som befästes under 2003 då bolaget tecknade flera viktiga nya avtal med både landsting och kommuner. Bland landstingen blev Uppsala, Dalarna och Västmanland nya kunder och på kommunsidan tecknades avtal med Norrtälje, Södertälje och Järfälla. Dessa nya installationer har bara till en mindre del genererat intäkter under 2003.

### AFFÄRSIDÉ

Blanketthotell och blankettkonstruktion ska erbjuda sina kunder kostnadseffektiv konstruktion, design och administration, inklusive drift och support, av publika och interna dokument via Internet och eller intranät.

### AFFÄRSMODELL

Kunderna betalar en årlig hyra för Blanketthotell. Utvecklingskostnaderna för systemplattformen Blanketthotell är tagna, och för varje ny hotellkund ökar lönsamheten per investerad krona.

Blankettkonstruktion och MS-Office-konsulttjänster erbjuder traditionella konsulttjänster, som timdebiteras.

## MARKNAD

Målgruppen för Blanketthotell och blankettkonstruktion utgörs av företag och organisationer som hanterar stora mängder information i form av blanketter och andra typer av dokument för ett stort antal intressenter.

### Marknadsstorlek och tillväxt

Marknaden är i ett inledningsskede, men har goda förutsättningar för snabb tillväxt, eftersom de potentiella kunderna redan idag har stora kostnader för att hantera sina blanketter och dokument.

Affärsområdet uppskattar att cirka 30 procent blir av »möjliga jobb« blir föremål för extern upphandling eftersom stora delar av arbetet med blankettlösningar utförs av egen personal med helt andra arbetsuppgifter. Det innebär att dagens marknad uppgår till cirka 30 miljoner kronor. Inom ett par år är förväntas dock den svenska marknaden uppgå till 100 miljoner kronor, då trenden »att ägna sig åt kärnverksamheten« blir alltmer utbredd.

Nuvarande tillväxt sker framförallt inom offentlig sektor och drivs av regeringsdirektivet om 24-timmarsmyndigheten. Tillväxten i den privata sektorn är fortfarande avvaktande, men de senaste årens lågkonjunktur med fokus på besparingar har väsentligt ökat intresset för att effektivisera interna arbetsflöden och processer.

Den största marknadspotentialen finns inom konsulttjänster, eftersom de i samarbete med affärsområde Form-Pipe kan leda till större utvecklingsuppdrag av helhetslösningar.

### Konkurrenser

Konkurrensen kommer i första hand från kundernas egna IT-, informations- och marknadsavdelningar samt från traditionella IT-konsulter som gärna för fram egna skräddarsydda lösningar och system.

Bland övriga konkurrenser så möter affärsområdet ofta Kommentus, Nässjötryckeriet och Drop IT i upphandlingssituationer.

### Konkurrensfördelar

Blanketthotell och blankettkonstruktion är marknadsledande. Affärsområdets fördelar ligger i att Blanketthotellets systemplattform är färdigutvecklad, fungerande och att det finns ett antal viktiga referensinstallationer.

Blanketthotellet har också erkänt hög kvalitet och vinner därför ofta upphandlingar trots ett något högre pris. Affärsområdet har byggt upp en unik kompetens kring konstruktion av elektroniska blanketter.

### STRATEGIER

Affärsområdet Blanketthotell och blankettkonstruktion ska:

- > Fokusera på tre segment på den svenska marknaden: offentliga sektorn, finansiella sektorn samt större industriföretag. Bearbetning av målgrupperna ska göras med egna säljare.
- > Bearbeta marknaden som underleverantörer till större IT-konsulter, som ofta får ansvar för större IT-projekt och installationer.
- > Bygga långvariga kundrelationer genom ett nära samarbete med kunderna och genom att erbjuda hög kvalitet.
- > Utveckla ytterligare tjänster som paketeras och anpassas till specifika marknadssegment som t.ex. Kommun24.
- > Bygga upp lager med digitala lösningar för blankettkonstruktion och MS Office-lösningar.
- > Erbjud modulbaserade funktioner för att kunderna allteftersom behoven ökar ska kunna lägga till nya funktioner i sina dokument och blankettlösningar.

### KUNDER

De viktigaste kunderna återfinns inom den offentliga sektorn. För närvarande finns 395 kunder, varav 70 också abonnerar på tjänsten Blanketthotell. Bland kunderna finns drygt 80 kommuner och landsting. De största kunderna inom landstingssfären utgörs av Landstinget Sörmland, Landstinget Kronoberg samt Jönköpings läns landsting. Bland kommunerna är Göteborg, Stockholm och Järfälla de största. Av större företag märks Kemira, Öresundskraft och SAS. Ovanstående kunder står för sammanlagt cirka 30 procent av omsättningen.

### TJÄNSTER

- Affärsområdet arbetar med ett stegvist erbjudande:
- Steg 1: Blanketthotell och blankettkonstruktion
  - Steg 2: Enklare intelligenta funktioner byggs in i kundens dokument.
  - Steg 3: Dokumenten kopplas mot databaser och verksamhetssystem
  - Steg 4: Dokumentflödet digitaliseras med eller utan elektroniska signaturer (FormPipe)

### Blankettkonstruktion

Blankettkonstruktion erbjuder traditionella konsulttjänster där Sign On hjälper kunden att konstruera elektroniska blanketter och mallar i format som Word, PDF (Adobe), HTML och XML. Dokumenten anpassas efter kundernas grafiska profil och kan förses med olika mängd av inbyggda funktioner. Beroende på kundernas önskemål varierar dokumenten från enkla blanketter, där inga ändringar kan göras, till interaktiva formulär som också kan kopplas till programvaran

FormPipe och kundernas verksamhetssystem. När profilen eller andra företagsfakta ändras, t.ex. vid namnbyte, är det mycket enkelt att uppdatera de företagsspecifika dokumenten.

### Blanketthotell

Blanketthotell är ett digitalt och kundanpassat arkiv som erbjuder kunderna möjlighet att distribuera såväl externa som interna dokument och mallar via Internet och/eller intranätet. Dokumenten och hotellet anpassas efter företagets grafiska profil. Kunden slipper trycka upp och lagra stora mängder av t.ex. brevpapper, ansökningsformulär eller liknande, utan kan skriva ut dem efter behov. Det innebär att blanketterna varken tar slut eller behöver kastas i samband med uppdateringar, vilket ytterligare effektiviserar administrationen.

Blanketthotellet byggs upp i mappsystem. Sökfunktionen baseras på dokumentnamn, dokumentnummer eller ord som beskriver innehållet i dokumentet.

### MS Office-konsulttjänster

Sign On är en så kallad strategisk partner för Microsoft och har en gemensam affärsplan. Detta har bl.a. resulterat i att affärsområdet erbjuder lösningar byggda på Microsoft Office, allt ifrån utredningar vid införande av senaste programversionen till att utveckla avancerade lösningar som helt bygger på kundens redan tagna eller kommande investering i MS Office. Kundens avkastning på investeringar i nya programversioner av MS Office går betydligt snabbare.

### FAKTA

#### BLANKETTHOTELL OCH BLANKETTKONSTRUKTION

	2003	2002	2001
Nettoomsättning (MSEK)	7,0	8,6	7,2
Resultat e finansnetto (MSEK)*	-5,4	-6,1	-11,1**
Rörelsemarginal (%)*	-77	-71	-154
Antal kunder	395	360	355
Antal anställda	8	14	16
Omsättning per anställd (MSEK)	0,9	0,6	0,5

\* Efter fördelning av gemensamma rörelsekostnader

\*\* Sammanslaget med resultat i affärsområde Solutions

## AFFÄRSOMRÅDE NETMAKER

NetMaker marknadsför och säljer hård- och mjukvara som möjliggör snabb och säker administration av elektroniska betalningar försedda med elektronisk signatur.

Affärsområdet bildades när Sign On i september 2003 förvärvade verksamheten ur NetMaker Secure Payments Europe AB. Med verksamheten följde tre anställda samt en kundbas på drygt 7000 aktiva kunder.

Synergierna mellan NetMaker och Sign Ons övriga verksamhet finns i första hand på kundsidan, men också i den tekniska infrastrukturen med elektroniska ID-kort och säkra informationsflöden.

NetMakers produkter är enkla verktyg för effektivisering av företags och myndigheters betalningsrutiner och överföring via Internet till olika clearinghus. Kunder som hanterar stora flöden av leverantörsbetalningar sparar tid och får en effektivare likviditetshantering.

Affärsområdet har 4 anställda. Affärsområdet samarbetar också med externa partners för kundsupport och produktutveckling.

### 2003 I KORTHET

Omsättningen för september till och med december uppgick till 2,1 miljoner kronor. Rörelseresultatet för det fjärde kvartalet, före fördelning av gemensamma rörelsekostnader, uppgick till 0,1 miljoner kronor, vilket är enligt plan.

Organisationsförändringar medför ofta en viss oro och tempoförlust. Övertagandet av den nya verksamheten har emellertid gått enligt plan, och utsikterna för den fortsatta verksamheten är positiva. Förutom fokus på försäljning och marknadsföring har affärsområdet också påbörjat ett arbete för att förändra affärsmodellen och paketeringen av tjänsterna.

### AFFÄRSIDÉ

Affärsområdet ska marknadsföra och sälja kostnadseffektiva lösningar för enkla och säkra betalningsöverföringar.

### AFFÄRSMODELL

NetMakers produkter säljs styckevis och genererar en engångsintäkt. Kunderna använder den köpta programvaran under i genomsnitt tre år, varefter programvaran måste uppdateras till följd av den allmänna teknikutvecklingen. Kunderna kan också teckna supportabonnemang som debiteras årligen.

### MARKNAD

Målgruppen är företag, och inom kort även myndigheter, som sänder eller vill sända elektroniska betalningar från sitt ekonomisystem till BGC.

En annan viktig målgrupp för affärsområdet är banker och ekonomikon­sulter som revisionsbyråer, bokför-

ingsbyråer och leverantörer av ekonomisystem. Dessa företag är potentiella användare av produkten, men framförallt har de väldigt stor påverkan på slutkundernas val av teknisk lösning.

### Marknadsstorlek och tillväxt

Affärsområdets potentiella marknad uppgår till mellan 150 och 300 miljoner kronor per år och utgörs av cirka 175 000 bolag som idag sköter sina leverantörsbetalningar via någon av BGCs (före detta Bankgirocentralen) betalningsrutiner.

Idag finns det cirka 11 000 BGC-kunder som använder BgCom, BGCs standard för elektroniska kommunikations- och överföringstjänster via Internet. Det årliga värdet av befintlig licensmarknad uppskattas till drygt 15 miljoner plus värdet av supporttjänsterna. Sammanlagt uppgår marknaden till drygt 20 miljoner kronor.

Den förväntade marknadstillväxten är hög, beroende på ett förväntat tekniskifte där gammal, ofta manuell, överföringsteknik kommer att ersättas.

Drivande faktorer bakom tekniskiftet är de kostnadsfördelar som både BGC och deras kunder uppnår genom att dels digitalisera betalningsuppdrag, dels koncentrera överföringarna till en och samma standard via Internet (idag finns det fem olika digitala överföringsmetoder).

En annan faktor som driver marknaden är det växande antal företag som använder elektroniska betalningsrutiner och betalningstjänster i sin jakt på effektivare lösningar samt bättre likviditetshantering.

### Konkurrenter och marknadsposition

NetMaker är marknadsledare och har idag drygt 60 procent av marknaden. Bland konkurrenterna märks Diamo AB och Edicom som erbjuder liknande lösningar.

### Konkurrensfördelar

NetMaker har agerat på betalningsmarknaden sedan mitten av 80-talet. Detta i kombination med en användarvänlig produkt och bra kundsupport har medfört att NetMaker BgCom varit marknadsledande sedan tjänsten öppnades hos BGC.

Konkurrensen är fortfarande relativt svag, vilket förklaras av att marknaden fortfarande växer och att det därmed finns utrymme för alla aktörer att växa parallellt genom att hitta nya användare.

### STRATEGIER

NetMaker ska

- > Ha nära och gott samarbete med banker och andra aktörer med inflytande över kundernas val av överföringsteknik och programvaruleverantör.
- > Bearbeta marknaden både genom återförsäljare och egna säljare.
- > Tillvarata de marknadssynergier som finns med övriga affärsområden genom aktiv korsförsäljning.
- > Aktivt delta i utvecklingen av den svenska betalningsmarknaden och dess infrastruktur.

## AFFÄRSOMRÅDE NETMAKER

- > Utveckla en ny programvara som stöder myndigheter i deras betalningsadministration.
- > Vidareutveckla och förbättra produkterna så att de motsvarar kundernas önskemål.

### KUNDER

Kundbasen består idag i huvudsak av små och medelstora företag med en eller få licenser. Kundgruppen stora företag är i stort sett obearbetad, men har stor potential.

### TJÄNSTER

NetMakers tjänster ska vidareutvecklas och samordnas med FormPipe-plattformen, för att om möjligt intensifiera marknadsföringen och driva försäljningen av FormPipe. Netmaker BgComs kunder använder programvaran frekvent och de skulle därmed exponeras mot varumärket FormPipe. Formpipe kan också identifiera många potentiella kunder i Netmakers kundbas.

### BgCom

Vår huvudprodukt, NetMaker BgCom, kan enkelt integreras med befintliga ekonomisystem och garanterar säker och snabb hantering av betalningsöverföringar. NetMaker BgCom motsvarar BGC:s kommunikationsstandard för betalningslösningar över Internet som kräver:

1. Säker, signerad och krypterad kommunikation över Internet.
2. Ett elektroniskt ID-kort («smart kort»).
3. En elektronisk fullmakt utfärdad av banken.

### Directory

Enligt ett beslut har myndigheter fått tillåtelse att inom visa ramar nyttja elektroniska betalningstjänster från andra aktörer än postgirot och Nordea. Emellertid kan inte den offentliga sektorn använda sig av BgCom varför Sign On NetMaker utvecklat produkten Directory. Produkten liknar NetMaker BgCom men är anpassad för den offentliga sektorn.

### FAKTA

#### NETMAKER

	2003	2002	2001
Nettoomsättning (MSEK)**	2,1	-	-
Resultat e finansnetto (MSEK)*	-0,1	-	-
Rörelsemarginal (%)*	-5	-	-
Antal kunder	7 000	-	-
Antal anställda	4	-	-
Omsättning per anställd (MSEK)**	0,5	-	-

\* Efter fördelning av gemensamma kostnader

\*\* Avser omsättning för september till och med december sedan verksamheten förvärvats av Sign On i Stockholm AB.

## STYRELSE 2003

### FRANCO FEDELI

*Styrelseordförande*  
Född år: 1958  
Invald sedan: 2000  
Övriga styrelseuppdrag:  
Push Development AB (NGM)  
samt i en del mindre  
onoterade bolag  
Aktieinnehav: 0\*  
Optioner: 0\*

### ANN-MARIE NILSSON

*Styrelseledamot*  
Född år: 1942  
Invald sedan: 2002  
Övriga styrelseuppdrag:  
Dimension AB, Visma ASA  
(noterad på norska  
börsen), Industrifonden,  
SITI AB, SICS AB,  
IT-företagen AB, IVA,  
ordförande i avd XII  
Aktieinnehav: 60 000\*  
Optioner: 0\*

### ANDERS NOHRBORG

*Styrelseledamot*  
Född år: 1942  
Invald sedan: 2003  
Övriga styrelseuppdrag:  
Displayit Sweden, Bangstad och CO,  
Top Line International, CompuAdd  
Aktieinnehav: 177 000\*  
Optioner: 0\*

### GÖRAN GARVNER

*Styrelseledamot*  
Född år: 1945  
Invald sedan: 1997  
Övriga styrelseuppdrag:  
Sign Up Education AB  
Aktieinnehav: 1 579 600\*  
Optioner: 0\*

### BO REHN

*Styrelseledamot*  
Född år: 1945  
Invald sedan: 2003  
Övriga styrelseuppdrag:  
Mountbrooke AB  
Aktieinnehav: 6 000\*  
Optioner: 0\*

### LEIF TÜLL

*Styrelseledamot*  
Född år: 1960  
Invald sedan: 2003  
Övriga styrelseuppdrag:  
Mare Nostrum AB,  
Börjessons Båt AB  
Aktieinnehav: 0\*  
Optioner: 0\*

### JAN WERNE

*Styrelseledamot,  
Verkställande direktör*  
Född år: 1952  
Invald sedan: 2003  
Övriga styrelseuppdrag:  
Nextlink AB, IP Nett AB,  
Deforo AB  
Aktieinnehav: 500 000\*  
Optioner: 700 000\*

### ANDREAS HALVARSSON

*Styrelsesuppleant,  
vice verkställande direktör*  
Född år: 1973  
Anställd år: 1997  
Aktieinnehav: 36 300\*  
Optioner: 0\*

\* Avser summan av innehav: privat, genom bolag  
och närstående per 2004-02-18.

## LEDNINGSGRUPP 2003

### JAN WERNE

*Verkställande direktör*  
Född år: 1952  
Anställd år: 2003  
Utbildning: Civilekonom  
Aktieinnehav: 500 000\*  
Optioner: 700 000\*

### ANDREAS HALVARSSON

*Vice verkställande direktör,  
Affärsområdeschef NetMaker*  
Född år: 1973  
Anställd år: 1997  
Utbildning: Marknadsekonom,  
IIU, DHHS  
Aktieinnehav: 36 300\*  
Optioner: 0\*

### NICLAS OHLSSON

*Affärsområdeschef  
Solutions*  
Född år: 1974  
Anställd år: 2001  
Utbildning: Marknad och  
försäljning IDG  
Aktieinnehav: 100 000\*  
Optioner: 0\*

### CLAES ANDERSSON

*Affärsområdeschef  
FormPipe*  
Född år: 1971  
Anställd år: 2000  
Utbildning: Fil. kand.  
Aktieinnehav: 0\*  
Optioner: 0\*

### MARIANNE HULT

*Operations Manager*  
Född år: 1953  
Anställd år: 2000  
Utbildning: Fil. kand.  
Aktieinnehav: 2 000\*  
Optioner: 0\*

### MARIKA PHILIPSON

*Ekonomi- och finanschef,  
Verkställande direktör fr.o.m.  
9 februari 2004*  
Född år: 1965  
Anställd år: 2003  
Utbildning: Civilekonom  
Aktieinnehav: 50 000\*  
Optioner: 0\*

### TOMAS WULFING

*Chef produktledning*  
Född år: 1963  
Anställd år: 2000  
Utbildning: Civilingenjör  
Aktieinnehav: 200\*  
Optioner: 0\*



JAN WERNE



MARIKA PHILIPSON



ANDREAS HALVARSSON



TOMAS WULFING



MARIANNE HULT



NICLAS OHLSSON



CLAES ANDERSSON

## RISKER OCH KÄNSLIGHET

Nedanstående beskrivning avser Sign On i Stockholm AB och den del som blir kvar efter den föreslagna strukturaffären, dvs. affärsområdet Solutions.

### RÖRELSE RISKER

#### Konjunktur och marknad

Sign Ons kundstruktur gör att marknadsrisken är spridd mellan många branscher och verksamheter. Solutions försäljning påverkas endast delvis under sämre tider, då efterfrågan drivs av kundernas besparingsprogram.

En annan marknadsrisk uppstår om Solutions inte tillräckligt snabbt lyckas marknadsföra och etablera sitt varumärke inom en större grupp med potentiella kunder.

#### Kundförluster

De flesta kunderna svarar för en mycket liten del av omsättningen, och de fem största kunderna motsvarar endast 3,5 procent av verksamhetens omsättning. Solutions har historiskt sett mycket låga kundförluster — mindre än 2 procent 2003.

#### Konkurrens

Solutions har inga konkurrenter som erbjuder samma tjänsteinnehåll och upplägg. Däremot finns det aktörer som erbjuder alternativa tjänster. En marknadsrisk är att dessa aktörer utvecklar tjänster som direkt konkurrerar med Solutions. Bolaget bedömer att det skyddas av de stora initiala investeringar som krävs för att konkurrera.

Marknaden är fortfarande relativt obearbetad och produktpenetrationen är låg. Den befinner sig dock i stark tillväxt. När marknaden mognar kommer konkurrensen och konjunkturkänsligheten att öka väsentligt.

#### Teknik

Sign Ons kärnverksamhet administreras via en teknisk plattform, SignForm. Plattformen har utvecklats kontinuerligt och fyller med god marginal användarnas behov. Nyare teknik erbjuder emellertid större administrativ flexibilitet, och Sign On avser att inom några år förnya tekniken. Sign On bedömer att den tekniska utvecklingen inte är en rörelserisk på några års sikt.

#### Produkter och tjänster

En betydande rörelserisk ligger inom produktutvecklingen. Varje tjänst som utvecklas medför stora initiala utvecklingskostnader medan marginalkostnaden för varje ny abonnent är låg. Misslyckad produktutveckling utgör därför en betydande rörelserisk på samma sätt som en lyckad tjänst ger stora möjligheter.

#### Humankapital

Sign On utvecklar sitt tjänsteutbud i samarbete med externa experter som svarar för innehållets relevans och validitet. Sign On minimerar därmed risken att kompetensen blir förlegad eller att bolaget blir ensidigt beroende av anställda specialister.

#### Försäkringar

Sign On Solutions har en företagsförsäkring som innehåller egendoms-, ansvars- och avbrottsförsäkring. Försäkringen täcker inkomstbortfall vid verksamhetsavbrott upp till 12 månader. Försäkringen täcker också eventuella skadeståndskrav från kunder.

### KÄNSLIGHETSANALYS – RÖRELSE

Förändringar i omsättning, rörelsemarginal och kostnader har störst påverkan på resultatet. I tabellen har resultateffekten räknats ut under förutsättning att alla andra faktorer i resultaträkningen är lika.

FAKTOR	FÖRÄNDRING I PROCENT	RESULTATEFFEKT, KSEK
Nettoomsättning	+/- 10	+/- 2,4
Rörelsemarginal	+/- 1	+0,2/- 0,3
Personalkostnader	+/- 10	-/+ 1,4

### FINANSIELLA RISKER

Ansvaret för utformandet av koncernens finansiering och finansiella riskhantering ligger på verkställande direktören och verkställs av ekonomichefen.

Riskerna inventeras och utvärderas årligen i samband med budget. För den finansiella hanteringen gäller att bolaget ska hålla en låg riskprofil avseende placeringar, lån och räntebindingstider.

#### Kreditrisk

Kreditrisken utgörs av den kredit som ges till kunder. Denna begränsas genom förskotts betalning av abonnemangsavgifter och kreditrisken är därför mycket låg.

#### Valutarisk

Valutarisken utgörs av den resultateffekt som en valutakursförändring orsakar. Valutarisken i Sign On Solutions är försumbar, eftersom bolaget i huvudsak verkar på den svenska marknaden med endast marginal försäljning inom Norden.

#### Ränterisk

Ränterisken motsvaras av den resultateffekt som en ränteförändring orsakar. Resultateffekten är beroende av placeringarnas och lånens storlek och räntebindingstid. Sign On har idag endast en fakturakredit, vilket innebär att ränterisken är obetydlig.

### LIKVIDITET

SignOn förutser positivt kassaflöde för det kommande året. Efter avknoppning och kapitalisering av verksamheterna i FormPipe AB anser styrelsen därför att inget ytterligare behov av kapital finns.

## FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Sign On i Stockholm AB (publ), org.nr 556431-0067, får härmed avge årsredovisning för verksamhetsåret 1 januari 2003 t.o.m. 31 december 2003.

### KONCERNSTRUKTUR OCH OPERATIV ORGANISATION

Sign On erbjuder snabb och kostnadseffektiv tillgång till elektroniska blanketter, dokument och processverktyg samt helhetslösningar för att digitalisera manuella och pappersbaserade processer.

Koncernen Sign On består av moderbolaget Sign On i Stockholm AB (publ), och två vilande dotterbolag, Sign On Solutions AB, org.nr 556643-1572, och Formpipe AB, org.nr 556643-6613. Affärsområdena FormPipe, Blanketthotell och konstruktion samt NetMaker såldes av moderbolaget till dotterbolaget FormPipe AB som därmed aktiverades från den 1 januari 2004.

Under verksamhetsåret 2003 har all verksamhet bedrivits i moderbolaget genom fyra affärsområden:

**Solutions** (f.d. Sign On Blankettarkiv) erbjuder webbaserade informations- och nätkonsulttjänster. Sortimentet innehåller allt från standardiserade blanketter, malldokument till kompletta processbeskrivningar.

**Blanketthotell och blankettkonstruktion** erbjuder webbaserade lösningar för att administrera, arkivera och organisera kundspecifika dokument. Sign On konstruerar även digitala blanketter och dokument samt förser dem med inbyggda funktioner.

**FormPipe** erbjuder kostnadseffektiv och säker överföring av dokument via Internet. Systemplattformen FormPipe gör det möjligt att digitalisera manuella och pappersbaserade dokument- och informationsflöden.

**NetMaker** erbjuder program- och hårdvara för kommunikation mellan kundernas ekonomisystem och BGC:s betaltjänst BgCom. Systemet fungerar oavsett ekonomisystem, och ger kunderna snabb, säker och effektiv hantering av leverantörsbetalningar.

### VIKTIGA HÄNDELSER UNDER 2003

#### VD-byte

I början av 2003 utsåg styrelsen Jan Werne till verkställande direktör i Sign On i Stockholm AB (publ) och koncernchef i Sign On koncernen. Jan Werne efterträdde Bo Falgard, som den 10 februari 2003 lämnade sin tjänst som verkställande direktör. Jan Werne kommer från Utfors, där han var verkställande direktör och koncernchef.

Jan Werne har inte varit anställd i bolaget utan anlitas på konsultbasis med uppdrag att se över affärsmöjligheterna och koncernstrukturen.

#### Ny strategisk inriktning

Under året som gått har Sign On renodlat sin affärsstrategi och blivit ett mer försäljningsinriktat och marknadsorienterat bolag.

#### Förvärv av NetMaker

I september 2003 förvärvade Sign On konkursboet efter NetMaker Secure Payments. Vid förvärvet övertogs viss personal och en produkt för säker överföring av elektroniska betalningar. Köpet av NetMaker var strategiskt viktigt för Sign On, och balanserar produktmixen i det nya FormPipe AB. Det nya affärsområdet uppvisar tydliga marknadssynergier med övriga affärsområden.

#### Tvist

I september 2003 invände Statskontoret mot det i Sverige beviljade patentet. Sign On har i januari 2004 svarat kraftfullt mot denna invändning och bedömer att PRV kommer att avslå Statskontorets invändning. Sign On anser det dock sannolikt att ärendet, oavsett utfall i första instans, kommer att överklagas. Slutligt avgörande i patentfrågan kommer tidigast 2006. Tvisten gäller endast det i Sverige beviljade patentet. Observera att det beviljade patentet är fullt giltigt tills dess att tvisten är slutgiltigt avgjord. Oavsett utgången av den juridiska processen anser inte bolaget att affärsförutsättningarna påverkas nämnvärt.

### FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT 2003

Årets omsättning ökade med över 48 procent, från 25,4 till 37,7 miljoner kronor. Av omsättningen kan 2,1 (0) miljoner hänföras till den i september förvärvade verksamheten NetMaker.

Försäljningstillväxten har framförallt skapats av affärsområde Solutions som ökade omsättningen med över 64 procent 2003, från 14,9 till 24,4 miljoner kronor. Affärsområde FormPipes omsättning uppgick till 4,1 (1,9) miljoner kronor vilket var sämre än förväntat och förklaras med att marknaden fortfarande är avvaktande. Affärsområdet Blanketthotell och konstruktion minskade sin försäljning med 18 procent jämfört med föregående år vilket kan hänföras till minskad efterfrågan och prispress på konstruktionstjänster under 2003.

Årets resultat uppgick till minus 27,6 miljoner kronor (-33,9) varav -2,6 (-3,1) miljoner kronor utgörs av jämförelsestörande poster som består av nedskrivningar av immateriella tillgångar samt en reservering för framtida hyreskostnader för den lokal som Sign Up hyr av Sign On. Hyresavtalet löper ut den 30 juni 2004. Förlusten förklaras dels av uteblivna försäljningsframgångar för FormPipe, dels av ökade kostnader för genomförandet av styrelsens åtgärdsprogram. Detta har bl.a. omfattat:

- > Strategiöversyn och renodling
- > Förstärkning av försäljningsorganisationen
- > ISO-certifiering
- > Räkenskapsanalys

## FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

### FINANSIELL STÄLLNING

Bolagets likvida medel och kortfristiga fordringar uppgick på balansdagen till 16,7 miljoner kronor (9,3). Bolaget har därutöver ett avtal som möjliggör fakturabelåning om 3,5 miljoner kronor. Kassaflödet från den löpande verksamheten för verksamhetsåret var -25,8 miljoner kronor (-29,2). Efter kassaflödet från investeringsverksamheten var kassaflödet -29,3 miljoner kronor (-30,0).

#### Nyemissioner under året

Under verksamhetsåret har Sign On genomfört två nyemissioner.

En riktad nyemission i februari tillförde bolaget 10,8 miljoner kronor efter emissionskostnader. Bolagets aktiekapital ökades med 1 793 324 kronor fördelat på 8 966 618 nya aktier, envar om nominellt 0,20 kronor.

En riktad nyemission i augusti tillförde bolaget 12,7 miljoner kronor efter emissionskostnader. Bolagets aktiekapital ökades med 7 153 294 kronor fördelat på 35 766 472 nya aktier, envar om nominellt 0,20 kronor.

### PERSONAL

Medelantalet anställda i koncernen uppgick under året till 58 (63). Sign On har under året anlitat externa specialister motsvarande tre heltidstjänster. Antalet medarbetare har ökat med 8 (minskat med 8) från 53 anställda i slutet av år 2002 till 61 anställda per den sista december 2003.

#### Företagsledning

Ledningsgruppen bestod per den sista december av Jan Werne, Marika Philipson, Andreas Halvarsson, Niclas Ohlsson, Claes Andersson, Tomas Wulfing och Marianne Hult.

För närvarande finns det inget incitamentsprogram utöver det optionsprogram som godkändes av en extra bolagsstämma den 30 juni 2003. Samtliga optioner i detta program tilldelades Jan Werne. Bolaget tillämpar dock en lönesättning för vissa medlemmar i ledningsgruppen som kombinerar fast lön med bonusprogram relaterade till försäljningsresultat.

#### Optionsprogram

Extra bolagsstämma den 30 juni 2003 beslutade att genomföra ett optionsprogram. Sign On har därför upptagit ett förlagslån om 700 kronor genom emission av 700 000 skuldförbindelser om vardera nominellt 0,001 kronor. Varje skuldförbindelse var förenad med en avskiljbar teckningsoption som ger innehavaren rätt att den 7 juli 2005 teckna 1,41 ny aktie i Sign On på nominellt 0,20 kronor. Vid fullt utnyttjande kommer aktiekapitalet att öka med 197 400 kronor, vilket motsvarar en utspädningseffekt på cirka 1,9 procent. Samtliga teckningsoptioner har sålts på marknadsmässiga villkor till Jan Werne, verkställande direktör under 2003.

Vid årets slut uppgår antalet aktier till 52 999 708 (8 266 618). Efter fullt utnyttjande av optionsrätt uppgår antalet aktier till 53 986 708.

### STYRELSEARBETE OCH ÄGARSTYRNING

Styrelsen har under verksamhetsåret bestått av sju bolagsstämموvalda ledamöter. Verkställande direktören har ingått i styrelsen. Styrelsens arbetsordning reglerar ansvarsfördelning mellan styrelse, styrelseordföranden och verkställande direktören. Arbetsordningen reglerar även styrelsens ansvar, sammanträdesplan (antal ordinarie sammanträden) samt vilka ärenden som åligger styrelsen. Dessa ärenden omfattar bland annat tillsättande av verkställande direktör, uppföljning av affärsläge, ekonomisk rapportering och budgetering, strategiska frågor, finansieringsfrågor och strukturfrågor. Arbetsordningen fastställdes vid konstituerande styrelsemöte den 4 februari 2003 och har inte ändrats sedan dess.

Under verksamhetsåret har styrelsen haft 6 ordinarie sammanträden i samband med bolagsstämma, bokslutskommuniké, delårsrapporter och fastställande av budget. Vidare har styrelsen sammanträtt vid ytterligare nio tillfällen för att behandla bland annat finansiell ställning, tillsättning av ny verkställande direktör samt strategifrågor.

Sign Ons revisorer har vid fyra tillfällen redovisat sina iakttagelser från granskningen av koncernens räkenskaper. Sign On har inte någon revisionskommitté eftersom revisorerna löpande redovisar resultatet av sitt arbete till hela styrelsen.

Nomineringsförfarandet till Sign Ons styrelse sker genom att ordföranden i god tid före bolagsstämman samlar de större aktieägarna för att diskutera och förankra styrelsens sammansättning.

### IFRS, INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Koncernen följer årsredovisningslagen och de rekommendationer som utgivits av Redovisningsrådet samt i tillämpliga fall de uttalanden som gjorts av Bokföringsnämnden och Redovisningsrådets akutgrupp.

Från och med år 2005 ska Sign On rapportera i enlighet med IFRS.

Under 2003 har bolaget identifierat skillnader mellan nuvarande redovisningsprinciper och kommande IFRS-principer. Endast marginella skillnader föreligger, däribland redovisning av pensioner och avskrivning av goodwill. Tillämpningen av IFRS-principer förväntas inte medföra någon väsentlig förändring av Sign Ons finansiella rapportering. För mer information om redovisningsprinciper hänvisas till sidan 34.

## FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

### FÖRÄNDRING AV BOLAGSORDNING

Den extra bolagsstämman den 30 juni 2003 beslutade att ändra bolagsordningen enligt följande:

- §3 Bolaget skall bedriva verksamhet inom nedan nämnda områden samt idka därmed förenlig verksamhet; konsultverksamhet avseende internet- och intranätlösningar, konsultverksamhet med inriktning på information, management och data, utveckling och design av dataprogram/produkter samt försäljning av nämnda produkter/tjänster i kombination med lämplig hårdvara samt förvaltning och handel med värdepapper och fastigheter.
- §4 Bolagets aktiekapital skall utgöra lägst 5 000 000 kronor och högst 20 000 000 kronor.

### HÄNDELSER EFTER RÄKENSKAPSÅRETS SLUT

#### Två nya verkställande direktörer

Jan Werne lämnar sitt uppdrag som verkställande direktör i Sign On i Stockholm AB och koncernchef i Sign On koncernen. Jan Werne har därmed fullföljt sitt uppdrag, men kommer att fortsätta att verka i företaget genom styrelsepost i Sign On i Stockholm AB (publ).

**Sign On i Stockholm AB (publ).** Marika Philipson tillträdde den 9 februari 2004 som verkställande direktör i Sign On i Stockholm AB (publ). Marika Philipson lämnar därmed sin roll som ekonomidirektör på Sign On, en position som hon tillträdde i augusti 2003. Marika Philipson kommer tidigare från Effnet AB (publ), där hon innehade tjänsten som ekonomidirektör och vice VD.

**FormPipe AB.** Lars Weiler tillträdde den 2 februari som verkställande direktör i FormPipe AB. Lars Weiler kommer närmast från Iocore Consulting där han varit VD. Dessförinnan har han haft ledande befattningar på bl.a. IBM, Tele2 och PharmaSoft, Inc.

#### Ny koncernstruktur och beslut om försäljning av verksamhet

Den 30 juni 2003 bemyndigade den extra bolagsstämman styrelsen att genomföra en bolagisering av verksamheten genom bildandet av två dotterbolag samt att genomföra eventuell avyttring av verksamheterna till extern part.

Bolagiseringen av verksamheten genomfördes den 1 januari 2004 genom att Sign On i Stockholm AB avyttrat verksamheterna som bedrivs i affärsområdena FormPipe, Blanketthotell och blankettkonstruktion samt NetMaker till det helägda dotterbolaget FormPipe AB. Sign On i Stockholm ABs ägande av FormPipe AB kommer att spås ut genom att FormPipe AB erbjuder befintliga aktieägare i Sign On i Stockholm AB att med företrädesrätt delta i en kommande nyemission i FormPipe AB. Efter det att emissionen är slutförd kommer FormPipe AB att ansöka om en separat notering på Nya Marknaden.

### Nya avtal

Affärsområdet FormPipe har tecknat avtal om fördjupat samarbetet med en av Sveriges största kommuner. Avtalet bygger på bolagets princip att hyra ut programvara mot en årlig återkommande intäkt. Tilläggsavtalets värde beräknas till cirka 1,8 MSEK 2004.

### FRAMTIDSUTSIKTER

Den förändrade koncernstrukturen innebär att Sign On väsentligt minskat rörelserisken och därmed skapat goda förutsättningar för en fortsatt stabil tillväxt under lönsamhet. Målet är att redan under tredje kvartalet 2004 nå ett positivt kassaflöde och att helåret ska ge ett positivt rörelseresultat före avskrivningar. Förväntningarna baseras på att Solutions fortsätter att utvecklas och växa i nuvarande omfattning.

Utsikterna för dotterbolaget FormPipe ser också positiva ut. Potentialen är hög men även marknadsrisken. Det som talar för en positiv utveckling 2004 och 2005 är att den tekniska infrastrukturen med elektroniska signaturer och ID-kort etablerats under 2003. Även 24-timmarsmyndigheten har resulterat i ett väsentligt större intresse från kommuner, landsting och andra myndigheter. Beslutsprocessen från intresse till avslut och implementering är dock fortfarande lång och FormPipes största utmaning blir att paketera attraktiva instegslösningar som kortar denna process.

### UTDELNING

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2003.

### FÖRSLAG TILL BEHANDLANDE AV BOLAGETS FÖRLUST

#### TILL BOLAGSSTÄMMANS DISPOSITION STÅR FÖLJANDE:

Balanserad förlust	-613 896 kr
Årets förlust	-27 631 776 kr
<b>Summa</b>	<b>-28 245 672 kr</b>

#### STYRELSEN FÖRESLÅR ATT ANSAMLAD FÖRLUST:

Avräknas mot överkursfonden	-23 554 761 kr
I ny räkning överföres	-4 690 911 kr
<b>Summa</b>	<b>-28 245 672 kr</b>

### KONCERNEN

Enligt upprättad koncernbalansräkning uppgår den ansamlade förlusten till -28 246 024 kronor. Någon avsättning till bundna fonder föreslås ej.

## RESULTATRÄKNINGAR

KSEK	NOT	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		JAN-DEC	JAN-DEC	JAN-DEC	JAN-DEC
		2003	2003	2002	
Nettoomsättning	1	37 718	37 718	25 433	
<b>Bruttoresultat</b>		<b>37 718</b>	<b>37 718</b>	<b>25 433</b>	
RÖRELSENS KOSTNADER					
Försäljningskostnader		-4 653	-4 653	-1 095	
Övriga externa kostnader	2	-22 975	-22 975	-17 042	
Personalkostnader	3	-31 315	-31 315	-34 599	
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-3 430	-3 430	-3 509	
Jämförelsestörande poster	4	-2 646	-2 646	-3 131	
<b>Rörelseresultat</b>	5	<b>-27 301</b>	<b>-27 301</b>	<b>-33 943</b>	
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR					
Resultat från andelar i intresseföretag	24	-200	-200	0	
Ränteintäkter och liknande resultatposter	6	112	112	296	
Räntekostnader och liknande resultatposter	7	-243	-243	-306	
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>-27 632</b>	<b>-27 632</b>	<b>-33 953</b>	
<b>Resultat före skatt</b>		<b>-27 632</b>	<b>-27 632</b>	<b>-33 953</b>	
Skatt på årets resultat	25	0	0	0	
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>-27 632</b>	<b>-27 632</b>	<b>-33 953</b>	
Resultat per aktie (SEK)	17	-0,91	-0,91	-4,31	
Resultat per aktie vid full utspädning (SEK)	17	-0,91	-0,91	-4,31	

## KASSAFLÖDESANALYSER

KSEK	NOT	KONCERNEN	MODERBOLAGET	
		JAN -DEC 2003	JAN-DEC 2003	JAN-DEC 2002
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN				
Resultat efter finansnetto		-27 632	-27 632	-33 953
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflödet:				
Avskrivningar		3 430	3 430	3 509
Jämförelsestörande poster		0	0	3 131
Förändringar räntefordran		0	0	217
Jämförelsestörande poster		1 512	1 512	0
Förändringar ränteskuld		-109	-109	109
Andel i intressebolags resultat		200	200	0
Förändringar i avsättningar		1 615	1 615	356
Betald skatt		-139	-139	
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet		-21 123	-21 123	-26 631
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet				
Ökning / minskning av fordringar		-5 155	-5 155	-8 259
Ökning / minskning av kortfristiga skulder		519	519	5 725
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>-25 759</b>	<b>-25 759</b>	<b>-29 165</b>
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN				
Förvärv av dotterbolag/verksamheter	23	-3 000	-3 200	0
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-258	-258	-267
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-388	-388	-559
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>-3 647</b>	<b>-3 847</b>	<b>-826</b>
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN				
Nyemission		32 501	32 501	27 507
Nettoförändring checkräkning		-984	-984	0
Förändring av långfristiga skulder		0	0	-37
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>31 517</b>	<b>31 517</b>	<b>27 470</b>
<b>ÅRETS KASSAFLÖDE</b>		<b>2 112</b>	<b>1 912</b>	<b>-2 521</b>
Likvida medel vid årets ingång		675	675	3 197
Likvida medel vid årets utgång	24	2 788	2 588	675

## BALANSRÄKNINGAR

TILLGÅNGAR	KONCERNEN	MODERBOLAGET	
		2003	2002
KSEK	NOT	2003	2002
<b>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>	8		
IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Balanserade utgifter och utvecklingsarbeten	9	0	0
Licensrätter och varumärken	9	411	4 142
Hysesrätt	9	0	1 167
Goodwill	9	2 707	0
<b>Summa immateriella anläggningstillgångar</b>		<b>3 118</b>	<b>5 309</b>
MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Inventarier, verktyg och installationer	10	1 221	1 725
<b>Summa materiella anläggningstillgångar</b>		<b>1 221</b>	<b>1 725</b>
FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Andelar i koncernföretag	11	0	0
Andelar i intresseföretag	12	0	200
Andra långfristiga värdepappersinnehav	13	600	600
<b>Summa finansiella anläggningstillgångar</b>		<b>600</b>	<b>800</b>
<b>SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>		<b>4 939</b>	<b>7 834</b>
<b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>			
KORTFRISTIGA FORDRINGAR			
Kundfordringar		11 092	6 757
Fordringar hos intressebolag		320	0
Övriga fordringar	14	684	401
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	15	1 778	1 422
<b>Summa kortfristiga fordringar</b>		<b>13 874</b>	<b>8 580</b>
KASSA OCH BANK		2 788	675
<b>SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>		<b>16 662</b>	<b>9 255</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>21 601</b>	<b>17 089</b>

## BALANSRÄKNINGAR

EGET KAPITAL OCH SKULDER	KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		NOT	2003	2003	2002
<b>EGET KAPITAL</b>					
BUNDET EGET KAPITAL					
Aktiekapital (52 999 708 aktier à nom 0,2 SEK)	16	10 600	10 600	1 653	
Överkursfond		23 555	23 555	33 339	
Reservfond		138	138	138	
<b>Summa bundet eget kapital</b>		<b>34 293</b>	<b>34 293</b>	<b>35 130</b>	
FRITT EGET KAPITAL					
Balanserat resultat		-614	-614	0	
Årets resultat	17	-27 632	-27 632	-33 953	
<b>Summa fritt eget kapital</b>		<b>-28 246</b>	<b>-28 246</b>	<b>-33 953</b>	
<b>SUMMA EGET KAPITAL</b>		<b>6 047</b>	<b>6 047</b>	<b>1 177</b>	
<b>SKULDER</b>					
AVSÄTTNINGAR					
Övriga avsättningar	18	2 200	2 200	585	
<b>Summa avsättningar</b>		<b>2 200</b>	<b>2 200</b>	<b>585</b>	
LÅNGFRISTIGA SKULDER					
Checkkredit	19	0	0	984	
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>984</b>	
KORTFRISTIGA SKULDER					
Skulder till kreditinstitut		1	1	1	
Leverantörsskulder		7 548	7 548	4 946	
Övriga skulder		1 355	1 355	3 069	
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	4 450	4 450	6 327	
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>13 354</b>	<b>13 354</b>	<b>14 343</b>	
<b>SUMMA SKULDER</b>		<b>15 554</b>	<b>15 554</b>	<b>15 912</b>	
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>21 601</b>	<b>21 601</b>	<b>17 089</b>	
<b>POSTER INOM LINJEN</b>					
Ställda säkerheter	21	11 412	11 412	7 757	
Ansvarsförbindelser	22	Inga	Inga	2 934	

## FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

FÖRÄNDRING EGET KAPITAL 2002						
	AKTIEKAPITAL	ÖVERKURSFOND	RESERVFOND	BAL. RES.	ÅRETS RES.	TOTALT
Belopp vid årets ingång	1 447	31 657	138	0	-25 618	7 624
Överföring av föregående års resultat	0	-25 618	0	0	25 618	0
Nyemission	206	31 132	0	0	0	31 338
Emissionskostnader	0	-3 832	0	0	0	-3 832
Årets resultat	0	0	0	0	-33 953	-33 953
<b>Eget kapital vid årets utgång</b>	<b>1 653</b>	<b>33 339</b>	<b>138</b>	<b>0</b>	<b>-33 953</b>	<b>1 177</b>
FÖRÄNDRING EGET KAPITAL 2003						
KSEK	AKTIEKAPITAL	ÖVERKURSFOND	RESERVFOND	BAL. RES.	ÅRETS RES.	TOTALT
Belopp vid årets ingång	1 653	33 339	138	0	-33 953	1 177
Överföring av föregående års resultat	0	-33 339	0	-614	33 953	0
Nyemission	8 947	25 964	0	0	0	34 911
Emissionskostnader	0	-2 451	0	0	0	-2 451
Optionslikvid	0	42	0	0	0	42
Årets resultat	0	0	0	0	-27 632	-27 632
<b>Eget kapital vid årets utgång</b>	<b>10 600</b>	<b>23 555</b>	<b>138</b>	<b>-614</b>	<b>-27 632</b>	<b>6 047</b>

## REDOVISNINGSPRINCIPER

Årsredovisningen har upprättats enligt Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden. Redovisningsprinciper gäller för både moderbolag och koncern om inget annat anges nedan.

**Koncernredovisning** Koncernbokslutet omfattar moderbolaget Sign On i Stockholm AB och bolag i vilka moderbolaget äger mer än 50 procent av aktierna. Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden. Dotterbolagen har varit vilande under året och har därmed ej påverkat koncernresultaträkningen.

**Intäktsredovisning** Bolaget redovisar intäkter enligt nedanstående:

- > Solutions — Intäkten redovisas i sin helhet när kunden erhållit åtkomst till tjänsten. Hänsyn tas till förmodade krediteringar efterföljande månad.
- > Blanketthotell och blankettkonstruktion — Intäkten redovisas i sin helhet efter det att uppdraget har slutförts och godkännande erhållits från kund.
- > FormPipe — Intäkten redovisas i sin helhet när kunden erhållit åtkomst till tjänsten. I samband med denna redovisning av intäkter kan fluktuationer mellan olika perioder uppstå.
- > NetMaker — Intäkten redovisas i sin helhet när kunden förvärvat en licens. Vad gäller support redovisas intäkten när avtal tecknats.

**Utvecklingskostnader** Utgifter för utveckling hänförlig till prestandahöjande vidareutveckling av programvaror redovisas som tillgång i balansräkningen när det finns skäl att anta att beloppet kommer att kunna återvinnas i framtiden. Tillgången skrivs av under den period då försäljning som sammanhänger med projektet förväntas ske. Värdet på de utvecklingskostnader som redovisas som tillgång i balansräkningen prövas årligen med avseende på eventuellt nedskrivningsbehov så länge tillgången ännu inte tagits i bruk och i därefter då händelser eller förändrade förutsättningar indikerar att det redovisade värdet eventuellt inte kommer att kunna återvinnas.

**Leasing** Sign On har inte ingått några finansiella leasingavtal. I resultaträkningen fördelas leasingavgiften beträffande operationell leasing över året i takt med utnyttjandet.

**Jämförelsestörande poster** Särskilda händelser och transaktioner av väsentlig betydelse som inte normalt förekommer inom respektive resultatbegrepp.

**Skatt** Uppskjuten skatt redovisas i enlighet med balansräkningsmetoden, innebärande att uppskjuten skatt beräknas för på balansdagens samtliga identifierade temporära skillnader, dvs. mellan å ena sidan tillgångarnas eller skuldernas skattemässiga värden och å andra sidan deras redovisade värden. Uppskjutna skattefordringar redovisas för alla avdragsgilla temporära

differenser och utnyttjade underskottsavdrag, i den utsträckning det är sannolikt att framtida skattepliktiga vinster kommer att finnas tillgängliga och mot vilka de temporära differenserna eller utnyttjade underskottsavdragen kan komma att utnyttjas.

**Anläggningstillgångar** Anläggningstillgångar värderas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar. Avskrivningarna görs systematiskt över tillgångarnas förväntade nyttjandeperiod enligt nedanstående förteckning för avskrivningstider

- > Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten 3 år
- > Licensrätter och varumärken 3–5 år
- > Inventarier, verktyg och installationer 3–5 år
- > Goodwill 10 år

Det redovisade värdet i balansräkningen prövas årligen med avseende på eventuellt nedskrivningsbehov.

**Immateriella anläggningstillgångar** Immateriella tillgångar som förvärvats separat redovisas i balansräkningen till anskaffningsvärde. Immateriella tillgångar, exklusive utvecklingskostnader, som genereras inom företaget, redovisas inte i balansräkningen, kostnaderna belastar i stället resultatet under det år då de uppstår. De immateriella tillgångarnas redovisade värden prövas beträffande eventuellt nedskrivningsbehov när händelser eller ändrade förutsättningar indikerar att värdet eventuellt inte kommer att kunna återvinnas.

**Redovisning av intresseföretag** Som intresseföretag räknas företag där koncernens ägarandel uppgår till minst 20 procent och högst 50 procent, och där innehaven på denna andelsnivå bedöms vara långsiktiga. Redovisningen av intressebolag har skett enligt kapitalandelsmetoden.

**Finansiella instrument och långfristiga värdepappersinnehav** Samtliga placeringar har bokförts till anskaffningsvärde. Anskaffningsvärdet motsvarar det verkliga värdet av den ersättning som lämnats inklusive kostnader kan hänföras till förvärvet.

**Fordringar** Fordringar upptas till det lägsta av nominellt värde och de belopp varmed de beräknas inflyta.

**Avsättningar** Avsättningar redovisas i balansräkningen när bolaget har en förpliktelse på grund av en inträffad händelse och då det är sannolikt att ett utflöde av resurser som är förknippade med ekonomiska fördelar kommer att krävas för att uppfylla förpliktelsen och beloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

**Kassaflödesanalys** Kassaflödesanalyserna är upprättade enligt den s. k. indirekta metoden.

## NOTER

### NOT 1 NETTOOMSÄTTNINGENS OCH RÖRELSERESULTATETS FÖRDELNING PER AFFÄRSOMRÅDE

KSEK	NETTOOMSÄTTNING		RÖRELSERESULTAT	
	2003	2002	2003	2002
Sign on Blankettarkiv	24 408	14 933	-6 500	-2 866
Sign on Blankett hotell och konstruktion	6 989	7 757	-5 405	-6 138
FormPipe	4 119	1 890	-12 735	-21 807
Netmaker	2 101	-	-105	-
Övrigt	100	855	-2 566	-3 132
<b>Summa</b>	<b>37 718</b>	<b>25 433</b>	<b>-27 301</b>	<b>-33 943</b>

Fullständig segmentsredovisning kan erhållas från bolaget.

### NOT 2 UPPLYSNING OM REVISORS ARVODE

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	
Ernst & Young AB				
Revisionsuppdrag	237	237	98	
Övriga uppdrag	77	77	57	
<b>Summa</b>	<b>314</b>	<b>314</b>	<b>155</b>	

### NOT 3 PERSONAL, LEDNING OCH STYRELSE

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	
<b>MEDELANTAL ANSTÄLLDA</b>				
Män	33	33	39	
Kvinnor	25	25	24	
<b>Summa</b>	<b>58</b>	<b>58</b>	<b>63</b>	

#### LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR, KSEK

Styrelsen, verkställande direktören* och vice verkställande direktören	1 449	1 449	1 661
Övriga anställda	20 377	20 377	22 340
<b>Summa</b>	<b>21 826</b>	<b>21 826</b>	<b>24 002</b>

\* VD har mot faktura erhållit 2 240 KSEK

#### STYRELSEN

Till styrelsens ledamöter har utgått styrelsearvode om sammanlagt 633 KSEK (509 KSEK), varav 200 KSEK (139 KSEK) till styrelsens ordförande.

#### VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN

Till verkställande direktören vid räkenskapsårets utgång, Jan Werne, har utgått konsultarvode och andra ersättningar om sammanlagt 2 240 KSEK, varav 200 KSEK är bonus.

Verkställande direktören har fått förvärva 700 000 optioner till ett pris av 0,06 SEK per styck.

Dessa ger innehavaren rätt att teckna 987 000 aktier per 7 juli 2005 till en kurs om 1,44 SEK per aktie.

Till tidigare verkställande direktören (till februari 2003) Bo Falgard har utgått lön och andra ersättningar om sammanlagt 96 KSEK (540 KSEK). Ingen bonus har utgått.

#### ÖVRIGA LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Till övriga ledande befattningshavare har utgått lön och andra ersättningar om 2508 KSEK. Därutöver har konsultarvode utgått till ekonomichefen om sammanlagt 606 KSEK. Ömsesidig uppsägningstid för ledande befattningshavare är tre månader. Vid uppsägning från företags sida utgår inget avgångsvederlag. Per 31 december 2003 innehar inga ledande befattningshavare några optioner i bolaget. Ledande befattningshavare har rätt till pensionsförsäkring motsvarande ITP-planen med ett tillägg av 5 % av lön, sjukförsäkring och grupplivförsäkring. Utgångspunkt för pensionsförsäkringen är en pensionsålder om 65 år.

#### SOCIALA KOSTNADER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	
Pensionskostnader för styrelsen, verkställande direktören och vice verkställande direktören	251	251	104	
Pensionskostnader övriga anställda	1 015	1 015	1 614	
Sociala avgifter enligt lag och avtal	7 413	7 413	8 013	
<b>Summa</b>	<b>8 679</b>	<b>8 679</b>	<b>9 731</b>	

#### PENSIONSFRÖPLIKTELSER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	
Nuvarande styrelse och verkställande direktör	0	0	0	
Tidigare styrelse och verkställande direktör	0	0	0	

## NOTER

### SJUKFRÅNVARO

	SJUKFRÅNVARO (TIM)	TOTAL ORD. ARBETSTID (TIM)	SJUKFRÅNVARO (%)
Total sjukfrånvaro	3 086	117 713	2,62 %
Långtidssjukfrånvaro	778		0,66 %

Total sjukfrånvaro anges i procent av de anställdas sammanlagda ordinarie arbetstid. Långtidssjukfrånvaron är den andel av sjukfrånvaron som avser frånvaro under en sammanhängande tid av 60 dagar eller mer. Den ordinarie arbetstiden har definierats som arbetstid enligt kollektivavtal eller annat avtal med den anställde. Semesterledighet och tjänstledighet ingår i ordinarie arbetstid.

### SJUKFRÅNVARO FÖRDELAT PÅ OLIKA GRUPPER

	SJUKFRÅNVARO (TIM)	TOTAL ORD. ARBETSTID (TIM)	SJUKFRÅNVARO (%)
Sjukfrånvaro för kvinnor	2 186	51 265	4,26 %
Sjukfrånvaro för män	900	66 448	1,35 %
Sjukfrånvaro för anställda yngre än 30 år	493	20 075	2,46 %
Sjukfrånvaro för anställda 30 år och äldre	2 593	97 638	2,66 %

Sjukfrånvaron för varje grupp anges i procent av gruppens sammanlagda ordinarie arbetstid. Uppgifterna har enbart lämnats för tiden efter den 30 juni 2003. Vid fastställande av om sjukfallet pågått i 60 kalenderdagar eller mer har sjukdagar som infaller före den 30 juni 2003 medräknats.

### Könsfördelning företagsledning

	KONCERNEN		MODERBOLAGET
	2003	2003	2002
Fördelningen mellan män och kvinnor i företagets styrelse			
Kvinnor	1	1	1
Män	6	6	4
Fördelningen mellan män och kvinnor i företagsledningen			
Kvinnor	2	2	2
Män	5	5	4

## NOT 4 JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET
	2003	2003	2002
Omstruktureringsreserv			-1 576
Nedskrivning av hyresrätt			-1 555
Nedskrivning av licensrätt SignForm <sup>1</sup>	-2 445	-2 445	0
Hyreskostnad nedskriven hyresrätt <sup>2</sup>	-801	-801	0
Vite avseende tillgång till utbildningslokal <sup>3</sup>	-415	-415	0
Återförd nedskrivning pga ackordsuppgörelse SignUp Education <sup>4</sup>	933	933	0
Betalning ackordsuppgörelse SignUp Education <sup>5</sup>	82	82	0
<b>Summa</b>	<b>-2 646</b>	<b>-2 646</b>	<b>-3 131</b>

- 1) Nedskrivningen avser immateriella tillgångar i form av de internationella licensrättigheterna till teknisk plattform SignForm.
- 2) Bolaget har reserverat för framtida hyreskostnader för utbildningslokal som under 2002 återtog från Sign Up Education AB.
- 3) Reservation för skadestånd i samband med uppsägning av hyresgäst.
- 4) Justering av nedskrivning av hyresrätt.
- 5) Erhållen likvid vid accordsuppgörelse med Sign Up Education AB.

## NOT 5 INKÖP OCH FÖRSÄLJNING MELLAN KONCERNBOLAG

Inga transaktioner mellan koncernbolagen har förekommit

## NOT 6 RÄNTEINTÄKTER OCH LIKANDE POSTER

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET
	2003	2003	2002
Ränteintäkter	112	112	293
<b>Summa</b>	<b>112</b>	<b>112</b>	<b>293</b>

## NOT 7 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE POSTER

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET
	2003	2003	2002
Räntekostnader	-243	-243	-306
<b>Summa</b>	<b>-243</b>	<b>-243</b>	<b>-306</b>

## NOTER

### NOT 8 LEASINGAVTAL

kSEK	Bolaget har ingått hyresavtal för kontorsmaskiner och lokal av operationell natur enligt följande			
	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	MASK./INV.	BYGG./LOKAL	MASK./INV.	BYGG./LOKAL
Årets hyresavgifter har uppgått till	103	5 937	103	5 937
Avgifter som förfaller:				
år 2004	0	2 258	0	2 258
år 2005-2008	0	9 034	0	9 034
år 2008 eller senare	0	2 258	0	2 258

### NOT 9 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2003	2002
<b>BAL. UTGIFTER FÖR UTVECK. ARB. OCH LIKANDE ARB.</b>				
In- och utgående anskaffningsvärden	2 989	2 989	2 989	2 989
In- och utgående avskrivningar	-2 989	-2 989	-2 989	-2 989
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>LICENSER OCH VARUMÄRKEN</b>				
Ingående anskaffningsvärden	8 777	8 777	8 777	4 510
Inköp	258	258	258	4 267
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	9 035	9 035	9 035	8 777
Ingående avskrivningar	-4 635	-4 635	-4 635	-3 195
Årets avskrivningar	-1 544	-1 544	-1 544	-1 440
Utgående ackumulerade avskrivningar	-6 179	-6 179	-6 179	-4 635
Nedskrivning	-2 445	-2 445	-2 445	0
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>4 11</b>	<b>4 11</b>	<b>4 11</b>	<b>4 142</b>
<b>HYRESRÄTTER OCH LIKANDE RÄTTIGHETER</b>				
Ingående anskaffningsvärden	3 500	3 500	3 500	0
Återtaganden	0	0	0	3 500
Justering av anskaffningsvärde	-1 400	-1 400	-1 400	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	2 100	2 100	2 100	3 500
Ingående avskrivningar	-778	-778	-778	0
Årets avskrivningar	-700	-700	-700	-778
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 478	-1 478	-1 478	-778
Ingående nedskrivningar	-1 555	-1 555	-1 555	0
Nedskrivning	0	0	0	-1 555
Justering av nedskrivning	933	933	933	0
Utgående nedskrivningar	-622	-622	-622	-1 555
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1 167</b>
<b>GOODWILL</b>				
Ingående anskaffningsvärden	0	0	0	0
Inköp	2 800	2 800	2 800	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	2 800	2 800	2 800	0
Ingående avskrivningar	0	0	0	0
Årets avskrivningar	-93	-93	-93	0
Utgående ackumulerade avskrivningar	-93	-93	-93	0
<b>Utgående planenligt restvärde</b>	<b>2 707</b>	<b>2 707</b>	<b>2 707</b>	<b>0</b>

### NOT 10 INVENTARIER

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2003	2002
Ingående anskaffningsvärden	5 286	5 286	5 286	4 727
Inköp	587	587	587	559
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	5 873	5 873	5 873	5 286
Ingående avskrivningar	-3 561	-3 561	-3 561	-2 269
Årets avskrivningar	-1 091	-1 091	-1 091	-1 292
Utgående ackumulerade avskrivningar	-4 652	-4 652	-4 652	-3 561
<b>Bokfört värde</b>	<b>1 221</b>	<b>1 221</b>	<b>1 221</b>	<b>1 725</b>

## NOTER

### NOT 11 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG MODERBOLAGET

kSEK	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	0	0
Anskaffningar	200	0
Utgående anskaffningsvärde	200	0
<b>Utgående bokfört värde</b>	<b>200</b>	<b>0</b>

kSEK	ANTAL ANDELAR	EGET KAPITAL	ÅRETS RESULTAT	KAP- OCH RÖSTANDEL	BOKF. VÄRDE
FormPipe AB	1 000	100	0	100 %	100
Sign On Solutions AB	1 000	100	0	100 %	100
<b>Summa</b>					<b>200</b>

UPPGIFTER OM DOTTERFÖRETAGENS ORGANISATIONSNUMMER OCH SÄTE:

	ORG.NR	SÄTE
FormPipe AB	556643-6613	Danderyd, Stockholms län
Sign On Solutions AB	556643-1572	Sundsvall, Västernorrlands län

### NOT 12 ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2002	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	200	200	0	0
Anskaffningar	0	0	200	200
Nedskrivning	-200	-200	0	0
Utgående anskaffningsvärde	0	0	200	200
<b>Utgående bokfört värde</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>200</b>

kSEK	ANTAL ANDELAR	EGET KAPITAL	ÅRETS RESULTAT	KAP- OCH RÖSTANDEL	BOKF. VÄRDE
Direktägda: SignForm AS	853	184	-257	38 %	0

UPPGIFTER OM INTRESSEBOLAGENS ORGANISATIONSNUMMER OCH SÄTE:

	ORG.NR	SÄTE
SignForm AS	977288495	Oslo, Norge

### NOT 13 ANDRA LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	2002
Ingående anskaffningsvärde	600	600	200	200
Årets investeringar	0	0	400	400
Utgående anskaffningsvärde	600	600	600	600

INNEHAVEN AVSER:

	ORG.NR	SÄTE	ANTAL AKTIER	BOKFÖRT VÄRDE
SignForm A/S	20 05 52 94	Hellerup, DK	171 035 (16,7 %)	400
Notisum AB	556516-2467	Göteborg	950 (6,5 %)	200

### NOT 14 ÖVRIGA FORDRINGAR

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	2002
Skattefordran avseende aktuell skatt	272	272	133	133
Övriga fordringar	412	412	268	268
<b>Summa</b>	<b>684</b>	<b>684</b>	<b>401</b>	<b>401</b>

### NOT 15 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	2002
Förutbetalda hyror	1 276	1 276	1 155	1 155
Pensionskostnader	115	115	106	106
Förbetalda börskostnader	48	48	-	-
Förbetalda resekostnader	216	216	-	-
Övriga poster	123	123	161	161
<b>Summa</b>	<b>1 778</b>	<b>1 778</b>	<b>1 422</b>	<b>1 422</b>

## NOTER

### NOT 16 AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet 10 599 941,60 SEK är fördelat på 52 999 708 aktier à nominellt 0,20 SEK. Samtliga aktier har lika rösträtt.

ÅR   TRANSAKTION	ÄNDRING   AKTIER	ÖKNING   AKTIEKAP.	TOTALT ANTAL	TOTAL AKTIEKAP.	NOM. BELOPP
1997 Nyemission <sup>1</sup>	3 100	310 000	6 200	620 000	100
1998 Nyemission <sup>2</sup>	689	68 900	6 889	688 900	100
1999 Nyemission <sup>3</sup>	689	68 900	7 578	757 800	100
1999 Nyemission <sup>4</sup>	2 600	260 000	10 178	1 017 800	100
2000 Split 500:1	5 078 822	-	5 089 000	1 017 800	0,20
2000 Nyemission <sup>5</sup>	2 000 000	400 000	7 089 000	1 417 800	0,20
2001 Nyemission <sup>6</sup>	150 000	30 000	7 239 000	1 447 800	0,20
2002 Nyemission <sup>7</sup>	170 000	34 000	7 409 000	1 481 800	0,20
2002 Nyemission <sup>8</sup>	857 618	171 524	8 266 618	1 653 324	0,20
2003 Nyemission <sup>9</sup>	8 966 618	1 793 324	17 233 236	3 446 647	0,20
2003 Nyemission <sup>10</sup>	35 766 472	7 153 294	52 999 708	10 599 942	0,20

1 Emission riktad till Göran Garvner och Lillemor Garvner.

Teckningskursen uppgick till 290,32 och Sign On erhöll en emissionslikvid om 900 kSEK.

2 Emission riktad till K.G. Hansson. Teckningskursen uppgick till 3 224 SEK och Sign On erhöll en emissionslikvid om 2,2 MSEK.

3 Emission riktad till befintliga aktieägare. Teckningskursen uppgick till 1 000 SEK och Sign On erhöll en emissionslikvid om 689 kSEK.

4 Emission riktad till SignForm International B.V. Teckningskursen uppgick till 3 460 kr och Sign On erhöll en emissionslikvid om 9 MSEK, varav 3 MSEK erlades genom kvittning.

5 Emission riktad till institutionella placerare och allmänheten.

Teckningskursen uppgick till 30 SEK och Sign On erhöll en emissionslikvid om 60 MSEK.

6 Emission riktad till Praktiertjänst ABs Pensionsstiftelse.

Teckningskursen uppgick till 30 SEK och Sign On erhöll en emissionslikvid om 4,5 MSEK.

7 Emission riktad till Posten AB. Teckningskursen uppgick till 33 SEK och Sign On erhöll en emissionslikvid om 5,6 MSEK.

8 Emission riktad till befintliga aktieägare. Teckningskursen uppgick till 30 SEK och Sign On erhöll en emissionslikvid om 21,7 MSEK.

9 Emission riktad till befintliga aktieägare. Teckningskursen uppgick till 1,50 SEK och Sign On erhöll en emissionslikvid om 10,8 MSEK.

10 Emission riktad till befintliga aktieägare. Teckningskursen uppgick till 60 öre och Sign On erhöll en emissionslikvid om 12,7 MSEK.

### NOT 17 RESULTAT PER AKTIE

SEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2003	2002
Resultat per aktie	-0,91	-0,91	-4,31	
Resultat per aktie vid full utspädning	-0,91	-0,91	-4,31	

Vid beräkning av ovanstående resultat har använts följande underlag:

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2003	2002
Resultat för perioden, kSEK	-27 632	-27 632	-33 953	
Vägt genomsnitt av antalet utestående aktier	30 350	30 350	7 881	
<b>Vägt genomsnitt av antalet utestående aktier efter utspädning</b>	<b>30 350</b>	<b>30 350</b>	<b>7 881</b>	

I enlighet med Redovisningsrådets rekommendation, RR18, bortses från utestående optionsrätter vid beräkning av resultat per aktie efter utspädning. Utestående optionsrätter ger inte upphov till någon utspädningseffekt, då en konvertering av dem medför en förbättring av resultat per aktie.

### NOT 18 AVSÄTTNINGAR

kSEK	KONCERN/MODERBOLAG			
	IB 2003	FÖRBRUKAT UNDER ÅRET	ÅRETS AVSÄTTNING	UB 2003
Avsättning abonnemangskostnader	-428	428	-1 148	-1 148
Avsättning FormPipe-kostnader	-157	157	-157	-157
Avsättning Netmaker support	-	-	-480	-480
Res. för skadestånd i samband med uppsägning av hyresgäst	-	-	-415	-415
<b>Summa</b>	<b>-585</b>			<b>-2 200</b>

### NOT 19 CHECKKREDIT OCH FAKTURAKREDIT

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2003	2002
Beviljat belopp på checkräkningskredit	0	0	1 000	
Beviljat outnyttjat belopp fakturakredit	3 500	3 500	2 000	
<b>Summa</b>	<b>3 500</b>	<b>3 500</b>	<b>3 000</b>	

## NOTER

### NOT 20 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	
Upplupna löner och sociala avgifter	-2 906	-2 906	-2 498	
Upplupna konsult- och utvecklingskostnader	-248	-248	-500	
Förvaltningskostnader	-328	-328	-467	
Hyreskostnad nedskrivnen hyresrätt	-667	-667	-1 377	
Övriga poster	-300	-300	-1 485	
<b>Summa</b>	<b>-4 450</b>	<b>-4 450</b>	<b>-6 327</b>	

### NOT 21 STÄLLDA SÄKERHETER AVSEENDE EGNA SKULDER OCH AVSÄTTNINGAR

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	
För egna skulder till kreditinstitut:				
Företagsinteckningar	0	0	1 000	
Pantförskrivna fordringar	11 412	11 412	6 757	
<b>Summa</b>	<b>11 412</b>	<b>11 412</b>	<b>7 757</b>	

### NOT 22 ANSVARSFÖRBINDELSER

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	
Ansvarsförbindelse	Inga	Inga	2 934	

### NOT 23 FÖRVÄRV AV DOTTERBOLAG/VERKSAMHETER

Under året förvärvades dotterbolagen Sign On Blankettarkiv AB och FormPipe AB samt affärsområdet Netmaker.

Värdet av förvärvade tillgångar var enligt följande:

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	
Likvida medel	200	200	-	
Maskiner och inventarier	200	200	-	
Goodwill	2 800	2 800	-	
<b>Utbetald köpeskillning</b>	<b>-3 200</b>	<b>-3 200</b>	<b>-</b>	
Likvida medel i förvärvade bolag	200	0	-	
Påverkan på koncernens/bolagets likvida medel	-3 000	-3 200	-	

### NOT 24 UPPLYSNING OM RÄNTOR

kSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2003	2003	2002	
Under perioden erhållen ränta	112	112	26	
Under perioden betald ränta	-352	-352	-102	

### NOT 25 SKATTEMÄSSIGA UNDERSKOTT

Bolagets ackumulerade skattemässiga underskott uppgår till 135 695 kSEK (105 750 kSEK). Då det är osäkert när i framtiden detta underskottsavdrag, som inte är begränsat i tiden, kan avräknas mot överskott, redovisas inte någon uppskjuten skattefordran.

### NOT 26 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Sign Up Education AB övertog 1999-12-01 ett hyreskontrakt. Vid denna tidpunkt ägde Sign On företaget Sign Up till 100 procent varför motparterna krävde att avtal ingicks via Sign On. Sign On sålde Sign Up Education till SignForm International B.V. 1999-12-30 ett av Göran Garvner ägt bolag. Ett avtal har upprättats mellan Sign On och företaget Sign Up Education AB och dess ägare SignForm International B.V. som innebär att fordran som företaget 3L Systems AB har gentemot Sign On om 3,5 miljoner kronor skulle betalas av Sign Up Education AB. Alternativt av SignForm International B.V. Under året har träffats en ackordsuppgörelse dels med 3L Systems AB och dels med Sign Up Education AB. Ackordet med Sign Up har medfört en ersättning om 82 kSEK som redovisas under jämförelsestörande poster.

Hyresvärden till Sign Up Educations hyreslokaler är Förvaltaren AB i Sundbyberg. Hyresavtalet med Förvaltaren AB tecknades via Sign On med motsvarande garantier enligt ovan. Den återstående hyresperioden löper till och med 2004-06-30. Återstående hyreskostnader har reserverats för och redovisas under jämförelsestörande poster.

## STYRELSENS UNDERSKRIFTER OCH REVISIONSBERÄTTELSE

Danderyd den 28 februari 2004

Franco Fedeli  
(ordförande)

Göran Garvner

Ann-Marie Nilsson

Andres Nohrborg

Bo Rehn

Leif Tüll

Jan Werne

Marika Philipson (VD)

### REVISIONSBERÄTTELSE

#### Till bolagsstämman i Sign On i Stockholm AB (publ)

Org.nr 556431-0067

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Sign On i Stockholm AB (publ) för räkenskapsåret 2003-01-01 till 2003-12-31. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionsd i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra mig om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

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

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

Stockholm den 28 februari 2004

Johan Kaijser  
Auktoriserad revisor

## FEMÅRSÖVERSIKT

KONCERNEN, KSEK	2003	2002	2001	2000	1999
<b>OMSÄTTNING</b>					
Solutions (f.d. Blankettarkiv)	24 508	14 933	11 555	7 022	3 380
Blanketthotell och blankettkonstruktion	6 989	8 611	7 151	6 930	4 988
FormPipe	4 119	1 889	3 739	211	-
NetMaker	2 101	-	-	-	-
Aktiverade kostnader	-	-	-	-	-
Summa omsättning	37 717	25 433	22 445	14 163	8 368
<b>RESULTAT</b>					
Solutions (f.d. Blankettarkiv)	-6 500	-2 866	*	*	*
Blanketthotell och Blankettkonstruktion	-5 405	-6 138	-11 105*	-6 676*	-5 798*
FormPipe	-12 735	-21 807	-13 927	-27 953	-1 998
NetMaker	-105	-	-	-	-
Övrigt	-2 556	-3 132	-	-	-
Summa rörelseresultat	-27 301	-33 943	-25 032	-34 629	-7 796
<b>ÅRETS RESULTAT</b>	<b>-27 632</b>	<b>-33 953</b>	<b>-25 619</b>	<b>-34 241</b>	<b>-7 920</b>
* Under åren 1999 till 2001 avser resultatet båda affärsområdena Solutions och Blanketthotell och blankettkonstruktion					
<b>EKONOMISK STÄLLNING</b>					
KONCERNEN, KSEK	2003	2002	2001	2000	1999
Anläggningstillgångar	4 939	7 834	3 972	6 846	5 864
Kortfristiga fordringar	13 874	8 580	8 638	9 906	4 879
Kassa och bank	2 788	675	3 197	19 257	93
Summa tillgångar	21 601	17 089	15 807	36 009	10 835
Eget kapital	6 047	1 177	7 624	28 403	5 465
Avsättningar	2 200	585	229	187	148
Långfristiga skulder	0	984	1 021	0	0
Kortfristiga skulder	13 354	14 343	6 934	7 419	5 222
Summa eget kapital och skulder	21 601	17 089	15 807	36 009	10 835
<b>NYCKELTAL</b>					
Rörelsemarginal, %	-72,6 %	-133,5 %	-111,5 %	-244,5 %	-93,2 %
Vinstmarginal, %	-73,3 %	-133,5 %	-114,1 %	-241,8 %	-94,6 %
Sysselsatt kapital, kSEK	8 248	1 763	7 853	28 641	7 808
Soliditet, %	28,0 %	6,9 %	48,2 %	78,9 %	50,4 %
Skuldsättningsgrad, ggr	0,0	0,8	0,1	0,0	0,4
Kassaflöde, kSEK	2 112	-2 521	-16 060	19 163	44
Avkastning på eget kapital, %	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Avkastning på totalt kapital, %	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Avkastning på sysselsatt kapital, %	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Kapitalomsättningshastighet, ggr	4,1	5,3	1,2	0,8	1,8
<b>DATA PER AKTIE</b>					
Antal aktier vid årets slut (TUSENTAL)	53 000	8 267	7 239	7 089	5 089
Genomsnittligt antal aktier (TUSENTAL)	30 350	7 881	7 114	6 422	5 089
Antal aktier efter fullt utnyttjande av optioner (TUSENTAL)	53 987	8 655	7 627	7 477	5 261
Eget kapital per aktie, SEK	0,11	0,14	1,05	4,01	1,07
Eget kapital per aktie efter fullt utnyttjande av optioner, SEK	0,11	0,14	1,00	3,80	1,04
Vinst per aktie, SEK	-0,91	-4,31	-3,60	-5,33	-1,56
Vinst per aktie efter fullt utnyttjande av optioner, SEK	-0,91	-4,31	-3,60	-5,33	-1,56
Kassaflöde per aktie, SEK	0,07	-0,32	-2,26	2,98	0,01
Aktiekurs, SEK	0,83	2,20	38,00	33,00	saknas
<b>PERSONAL</b>					
Medelantal anställda	58	63	54	46	29
Antal anställda vid årets slut	61	53	61	48	32

## DEFINITIONER OCH ORDLISTA

### **Aktiekurs**

Sista betalkurs för året.

### **Anläggningstillgångar**

Nettoinvesteringar i anläggningar, inklusive eventuella avyttringar.

### **Antalet anställda vid årets slut**

Antalet anställda vid årets slut omräknat till heltidstjänster.

### **Avkastning på sysselsatt kapital**

Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

### **Avkastning på eget kapital**

Nettoresultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

### **Bruttomarginal**

Rörelseresultat före avskrivningar i procent av nettoomsättning.

### **Börskurs**

Senast noterade betalkurs per 31 augusti för Sign Ons aktie på Stockholmsbörsens O-lista.

### **Eget kapital per aktie**

Eget kapital vid årets slut dividerat med antal aktier vid årets slut.

### **Eget kapital vid årets slut**

Genomsnittligt eget kapital har beräknats som ingående plus utgående eget kapital dividerat med två.

### **Kapitalomsättningshastighet**

Nettoomsättning dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital.

### **Kurs/eget kapital**

Sista betalkurs för året dividerat med eget kapital vid årets slut.

### **Nettoomsättning**

Omsättning med avdrag för direkta försäljningskostnader.

### **P/E-Tal**

Aktiekurs i förhållande till vinst per aktie.

### **Räntebärande nettoskuld**

Räntebärande skulder minus likvida medel.

### **Räntetäckningsgrad**

Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

### **Rörelsemarginal**

Rörelseresultat i procent av nettoomsättning.

### **Skuldsättningsgrad**

Räntebärande skulder dividerat med eget kapital.

### **Soliditet**

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

### **Sysselsatt kapital**

Balansomslutning minskad med icke räntebärande skulder. Genomsnittligt sysselsatt kapital har beräknats som ingående plus utgående sysselsatt kapital dividerat med två.

### **Utdelning**

Utdelning per aktie under året.

### **Vinstmarginal**

Resultat efter finansnetto i förhållande till försäljning.

### **Vinst per aktie**

Resultat efter faktisk skatt, dividerat med genomsnittligt antal aktier.

SIGN ON I STOCKHOLM AB (PUBL)

POSTADRESS: BOX 23141, 104 35 STOCKHOLM

BESÖKSADRESS: S:T ERIKSGATAN 117

WWW.SIGNON.SE

TELEFON: +46 (8) 555 290 00

FAX: +46 (8) 555 290 99

ORGANISATIONSNR: SE 556431-0067

STYRELSENS SÄTE: DANDERYD