



Delårsrapport (1 januari – 31 mars) för Sign On i Stockholm AB (publ)

Första kvartalet 2001

- ❑ SAMARBETSAVTAL MED ACCENTURE FÖR ATT MARKNADSFÖRA SIGNON FORMPIPE
- ❑ NYA AKTIEÄGARE, KUNDERNA ALECTA (F D SPP) OCH SKANDIA
- ❑ NETTOOMSÄTTNING UPPGICK TILL 5,1 MKR, EN ÖKNING MED 46% (3,5 MKR)
- ❑ RESULTAT EFTER FINANSNETTO UPPGICK TILL MINUS 7,8 MKR (MINUS 4,0 MKR)
- ❑ ”FÖRBRÄNNINGSTAKT” 2,6 MKR/MÅN, NER FRÅN 3,7 MKR/MÅN UNDER Q4
- ❑ LIKVIDA MEDEL OCH KORTFRISTIGA FORDRINGAR 2001-03-31, 19,5 MKR
- ❑ ANTAL ANSTÄLLDA I SLUTET AV PERIODEN VAR 49 (2000-12-31, 46 ANSTÄLLDA)

Kurvorna pekar uppåt för Sign On:

2001 ser mycket lovande ut

Kurvorna pekar uppåt första kvartalet 2001 för Sign On, som kan se tillbaka på tre mycket händelserika och framgångsrika månader och framåt på ett mycket lovande år.

Sign On fick sitt första stora internationella genombrott i mars, ett strategiskt samarbetsavtal med den globala konsultjätten Accenture, f d Andersen Consulting. Alliansen med Accenture innebär att de kan erbjuda alla sina kunder, i första steget här i Norden och Europa, att få Sign Ons världsledande lösning för säker blankethantering och signering över Internet integrerad i sina IT- och intranätsystem. Det kommer att ge Sign On goda möjligheter under året. Vi ser lika positivt på de unika möjligheter som avtalet ger i form av tekniskt samarbete med Avanade, som samägs av Accenture och Microsoft. De här nya allianserna med världens ledande företag i sina branscher kommer att få en avgörande positiv betydelse för Sign On.

Vi har också fått två nya ägare, Alecta (f d SPP) och försäkringsbolaget Skandia. Det intressanta är att de redan är kunder till Sign On sedan en längre tid. Att företagen nu blir ägare pekar på två saker, att Sign Ons koncept bevisligen tillför en stor kundnytta, och att de två storbolagen tror långsiktigt på konceptet och Sign On. För oss betyder deras utökade engagemang även ökad stabilitet i ägargruppen.

På försäljningssidan har vi lagt in en högre växel, inte minst sedan FormPipe 2.0 blev klart vid årsskiftet. Omsättningen för Sign Ons e-Blanketter blev 4,9 Mkr under perioden och affärsområdet ska visa vinst i slutet av året. Vi har ökat omsättningen med hela 46 % och fått in en rad nya intressanta stora kunder, bl a Assi Domän, ASG, GE Capital, Landstinget i Sörmland, Landstinget i Kalmar, Forshaga, Kil, Linköping, Strängnäs, Sundbyberg och Varberg. FormPipe har ännu inte givit några större intäkter, bara ca 200.000 kr, men det har vi heller inte räknat med. Intäkterna är skrivna på den senare delen av året.

De ekonomiska talen visar visserligen ett större minus på resultatsidan än samma period förra året, men förklaringen ligger i ett positivt trendbrott. Efter första kvartalet förra året kunde vi snabbt öka investeringarna för att utveckla FormPipe när nytt investeringskapital kom in i bolaget. Organisationen har nu vuxit med det dubbla, från omkring 25 till ca 50, marknadsföringen har ökat och vi har byggt upp en organisation för FormPipe. Det mest intressanta är att förbränningstakten har sjunkit från 3,7 Mkr per månad sista kvartalet 2000 till i snitt ca 2,6 Mkr per månad under perioden Q1 i år. Det ska jämföras med 1,3 Mkr/mån under första kvartalet förra året.

Våra medel 19,5 Mkr kommer att räcka väl för vår fortsatta expansion. Skulle vi däremot behöva ta ett nytt stort utvecklingssteg med FormPipe får vi överväga en kapitalisering av den fasen. Med nya samarbetsavtal, växande

kundunderlag, stort internationellt intresse för FormPipe, ökande intäkter och sjunkande kostnadsmassa så ser året mycket lovande ut.

Delårsrapport för Sign On AB, kvartal 1, januari – mars 2001,

Samarbete med Accenture

Sign On undertecknade i mars ett avtal med Accenture som innebär att Accenture och Sign On gemensamt kommer att marknadsföra Sign On FormPipe på den nordiska marknaden. Avtalet innefattar även att Accenture kommer att erbjuda sina kunder i Europa att integrera FormPipe. Vår avsikt är att avtalet även ska inkludera övriga världen under innevarande år. Accenture är ett av världens största konsultföretag inom management och teknologi med 90 % av kunderna på Fortune 500-listan och mer än 70.000 medarbetare i 46 länder.

Jörgen Lenz, Partner i Accenture, kommenterar alliansen:

”Samarbetet med Sign On är ett naturligt steg i Accentures strategi. Genom att inkludera FormPipe i befintliga och nya kunduppdrag, kommer Accenture att kunna hjälpa sina kunder uppnå betydande rationaliseringsvinster och ökad kundtillfredsställelse. Att Avanade ansluter sig till samarbetet medför avsevärda möjligheter att bredda och fördjupa de kunskaper och kompetenser som samarbetet kan erbjuda kunderna, i synnerhet vad avser applikationer baserade på Microsofts Enterprise-plattform.”

Med våra internationella målsättningar är Accenture det absolut bästa valet av samarbetspartner. Konsultföretaget har ett omfattande internationellt kontaktnät och en intim relation med Microsoft via det gemensamt ägda företaget Avanade.

Sign On får nu en direkt ingång i Avanade, som utvecklar skalbara Internetbaserade lösningar baserade på Microsofts Enterprise-plattform. Avanades roll i vårt samarbete blir att leverera den tekniska expertisen för att ytterligare anpassa FormPipe till Microsofts produkter. En av uppgifterna blir att snabbt integrera Sign On FormPipe i Windows 2000/XP, vilket öppnar enorma möjligheter för miljontals användare att förenkla och effektivisera sin blanketthantering.

Vi står inför ett paradigmskifte när det gäller underskrivna blanketter och avtal. Det kanske inte framgår klart för envar att en stor förändring håller på att ske, men den genomförs på alla nivåer, i politiken och hos myndigheterna liksom i stora delar av näringslivet. Sign On ligger i den absoluta tätklungan som stöder förändringen med ny teknik, säkerhet och effektiva system. Pappersbundna processer och transporter via posten kommer att ersättas med dokumentöverföring via Internet. FormPipe möjliggör att många användare skickar elektroniskt undertecknade blanketter och dokument via Internet till en mottagande part, till exempel banker, försäkringsbolag, företag och myndigheter.

Med Accenture har Sign On nu en stark internationell partner som har en nära relation med ledningsgrupper och styrelser i stora internationella företag och myndigheter. Det bidrar till att kunna genomföra förändringar snabbt som resulterar i ökad lönsamhet och stora besparingar.

Sign On FormPipe ledande på ny mångmiljardmarknad

Sign On FormPipe 2.0 är idag världens ledande kompletta system för säker hantering av blanketter över Internet, det gör att man kan hämta, fylla i och elektroniskt signera bindande dokument via Internet. Det kan användas av individer, företag och myndigheter för att skicka och ta emot signerade och krypterade dokument och blanketter över Internet med högsta säkerhet. Den elektroniska

signaturen garanterar att ett dokument inte kan manipuleras utan upptäckt och krypteringen gör att ingen obehörig kan tyda dess innehåll.

Utvecklingstakten var hög förra året för att kunna lansera version Sign On FormPipe 2.0 till årsskiftet, samtidigt som Sverige antog den nya lagen för elektroniska signaturer som jämställde dessa med traditionellt handskrivna signaturer. Vidareutvecklingen under Q1 har skett inom ramen för vår utvecklingsavdelning.

Elektroniska signaturer är sedan oktober 2000 juridiskt bindande i USA och i Sverige sedan januari i år, och de kommer att få samma rättsliga status inom EU från och med juli 2001. Efterfrågan på elektroniska signaturer och blanketter kommer därför att öka markant i stora delar av världen. Enligt en rapport från Baird Inc beräknas den idag nästan obefintliga och nya marknaden för **”Secure e-form Delivery”**, där Sign On verkar, att växa rejält och beräknas uppgå till 5.5 miljarder US dollar år 2005.

Kunder och pilotprojekt för Sign On FormPipe

Sign On har under första kvartalet startat pilotprojekt med Tullverket, Statistiska Centralbyrån (SCB) och Stockholms Handelskammare där Sign On FormPipe ingår. Sedan ett år tillbaka använder AnbudsJournalen och Statens Forvaltningstjeneste i Norge FormPipe för att skicka upphandlingsunderlag till Publication Office i Luxemburg. Ytterligare ett antal nya pilotprojekt håller på att startas och marknadsaktiviteter pågår nu i alla de nordiska länderna, Tyskland, Italien, Belgien och Kanada.

I mitten av mars blev Sign On FormPipe 2.1 klar. Det är en viktig vidareutveckling av Sign On FormPipe 2.0 som möjliggör att man kan signera direkt på html-webbsidor i webbläsaren (browser). (Med 2.0 signerar man blanketter som presenteras i Microsoft Word, pdf-format eller andra valfria dokumentformat.) Detta öppnar ett nytt användningsområde som även kan vara en ingång till mer omfattande lösningar. Vidareutvecklingen av version 2.1 har gjorts av vår egen utvecklingsavdelning. Sedan början av 2001 har vi fokuserat på marknadsföring av Sign On FormPipe och har därför i princip inga inhyrda konsulter i projektet.

Sign On e-Blanketter (SignForm)

Sign On har sedan 1996 ett e-Blankettarkiv på Internet med drygt 4,500 svenska blanketter. Genom de internationella systerföretagen SignForm har Sign Ons abonnenter också tillgång till ca 10.000 utländska blanketter och mallar. Vi säljer e-blanketter i form av en tjänst som företag abonnerar på årsvis.

Marknadsföringen av tjänsten sker bland annat genom telemarketing och i form av samarbeten med andra aktörer på marknaden. Ett bra exempel på ett sådant samarbete är att vi tillsammans med Dagens Industri erbjuder alla som ska deklarerat blanketter både via DI:s Internettidning www.di.se och via Sign Ons e-Blankettarkiv.

Sign On har under våren ändrat prissättningen på Sign Ons e-Blankettarkiv. Ett företag med upp till 25 anställda betalar nu 3,500 kr/år mot 1.250 kr/år tidigare. Prisökningen motiveras bland annat av att innehållet i blankettarkivet under år 2000 har utökats väsentligt med juridiska mallar och mallar för kontoret. Den nästan trefaldiga ökningen av priset får positiva konsekvenser på intäkterna även om alla kunder inte förnyar sina abonnemang.

Sign On e-Blanketter innefattar även blanketthotell, som innebär att Sign On konstruerar blanketter åt kunder och lägger upp dessa i ett webbhotell som är tillgängliga 24 timmar per dygn. Här har vi kunder i alla läger, men i synnerhet kommunerna har insett fördelarna i service och att de gör egna ekonomiska

vinster på att sköta hanteringen via Internet. Omkring 30 kommuner har redan köpt ett blanketthotell av Sign On. Bland dem återfinns både stora och små kommuner, till exempel Stockholm, Göteborg, Gävle, Karlshamn, Grums och Nordanstig. Vi kommer under året att fortsätta vår bearbetning av näringslivet liksom kommuner, landsting och universitet/högskolor.

De företag som också upptäckt att de har mycket att vinna på att utnyttja Sign Ons e-Blanketter är försäkringsbolag, där varje dag tiotusentals blanketter måste hanteras. SPP var tidigt ute och nu är även den nya organisationen Alecta en stor kund, liksom Skandia försäkringsbolag. Andra nya kunder under perioden är bland annat Alecta, Assi Domän, ASG, GE Capital, Landstinget i Sörmland, Landstinget i Kalmar, Forshaga, Kil, Linköping, Strängnäs, Sundbyberg och Varberg.

Några av skälen till att kommuner och företag väljer ett blanketthotell är att kommunerna saknar den kompetens som Sign On har, att det går snabbt att komma igång och det är enkelt att utöka blanketthotellet med nya blanketter och ökad funktionalitet. Ett naturligt steg är att i nästa skede erbjuda en Sign On FormPipe-lösning för att även kunna ta emot undertecknade avtal och blanketter från sina kunder och leverantörer.

Ekonomi: Lovande framtidsutsikter i år

Vi vågar påstå att alla våra kurvor pekar uppåt efter första kvartalet 2001. En viss reservation givetvis för att resultatet visar ett större minus än samma period förra året, -7,8 Mkr mot -4,0 Mkr första tre månaderna förra året. Men de siffrorna redovisar egentligen ett positivt trendbrott och är procentuellt lägre än 2000. Efter första kvartalet förra året kunde vi snabbt öka investeringarna för att utveckla FormPipe när nytt investeringskapital kom in i bolaget. Vi är idag ett betydligt större, stabilare och mognare företag än för ett år sedan.

Organisationen har vuxit med det dubbla, från omkring 25 till ca 50, vi har tagit fram en världsprodukt, Sign On FormPipe, varför kostnaderna för marknadsföring har ökat markant det första kvartalet, vi har byggt upp en organisation för FormPipe och vi satsar oförminskat på att sälja abonnemang Sign On e-Blanketter. Vi ser en positiv trend i att det inte sker en procentuell ökning av kapitalförbrukningen, utan istället att vi nu vänder mot positiva resultat.

En av de mest intressanta ekonomiska aspekterna är att förbränningstakten har sjunkit från 3,7 Mkr per månad sista kvartalet 2000 till ca 2,6 Mkr per månad under perioden Q1 i år. Det ska jämföras med 1,3 Mkr varje månad under första kvartalet för ett år sedan. Vi har en kostnadseffektiv organisation och färdiga produkter att sälja.

Sign On har vid periodens likvida medel på 19,5 Mkr, inklusive kortfristiga fordringar. Vår intäktsprognos för år 2001 är en omsättning runt 30,0 Mkr fördelade på 25,0 Mkr på Sign On e-Blanketter och 5,0 Mkr på Sign On FormPipe. Vårt affärsområde Sign On e-Blanketter kommer redan i år att generera en vinst lika med 7-8 %. Sign On FormPipe kommer att visa vinst under nästkommande år – 2002.

Vi har medvetet valt en försiktig intäktsprognos för FormPipe beroende på att marknaden inte har hunnit anpassa sig till det nya sättet att arbeta med elektroniska signaturer. Mognaden kommer dock snabbt men det kräver en beteendeförändring, eftersom e-blanketter och elektroniska signaturer inte har funnits förut och måste integreras i nya arbetsmönster och applikationer. Det tar en viss tid att arbeta in detta för många företag och myndigheter. Vi räknar därför med att tiden från en pilot till ett fullt utbyggt system, och de stora intäkterna, kommer att ta tid.

Elektroniska dokument och elektroniska signaturer är en viktig del i både företags och myndigheters framtida IT-satsningar. Många seminarier anordnas nu inom detta område och någon företrädare för Sign On finns nästan alltid med som en av huvudtalarna. Nu startar även kunderna definierade projekt där elektroniska signaturer ingår och där kommer Sign On och våra partners att finnas med. Sign On har under innevarande kvartal utvecklat relationerna med de ledande IT-konsulterna i Sverige för att tillsammans med dem erbjuda Sign On FormPipe-lösningar till näringslivet och offentliga sektorn.

Räcker kapitalet?

Vår, och våra aktieägares, ständigt viktigaste fråga är: Räcker kapitalet?

Svaret är ja. De likvida medlen 19,5 Mkr kommer att räcka väl för vår fortsatta expansion i år och vi kommer under de sista månaderna i år uppvisa ett positivt kassaflöde. Vi har inte planerat några större investeringar i utveckling. Skulle vi däremot behöva ta ett nytt större utvecklingssteg med FormPipe kommer finansieringen av detta projekt att säkerställas innan det initieras.

Av våra prognostiserade intäkter för innevarande år, 30 Mkr, är drygt 20 Mkr återkommande intäkter från abonnemang, blanketthotell och Sign On FormPipe. Detta innebär att när vi går in i nästa år, har vi med oss dessa repetitiva intäkter på ca 20 Mkr.

Marknaden för båda våra affärsområden har mycket stor potential – marknaden beräknas alltså av Baird Inc. till 5,5 miljarder US dollar år 2005 – och i vår prospektlista finns ett antal stora spännande projekt. Samtidig utvecklas vår befintliga kundbas med nya projekt. Tillsammans ger detta en stark tillväxt av våra återkommande hyresintäkter.

Slutligen har vi fått ytterligare bevis på att marknaden bedömer oss som ett spännande och lovande företag genom att både Skandia och Alecta (tidigare SPP) har köpt aktier i Sign On. Detta stärker vår tidigare ägarbas där både Inter Ikea och 6:e AP-fonden redan återfinns.

Första kvartalet har vänt kurvorna uppåt och utsikterna för att året ska bli vinstrikt på många områden är lovande.

Kontaktperson: Bosse Falgard, Verkställande direktör Sign On AB
Tel. 08-555 290 00, bosse.falgard@signon.se

NYCKELTAL FÖR AFFÄRSOMRÅDEN:

Sign On FormPipe

- ❑ Nettoomsättning uppgick till 0,2 Mkr
- ❑ Resultat efter finansnetto uppgick till minus 4,6 Mkr
- ❑ Inga aktiverade utvecklingskostnader under perioden

Sign On e-Blanketter (SignForm)

- ❑ Nettoomsättning uppgick till 4,9 Mkr
- ❑ Resultat efter finansnetto uppgick till minus 3,2 Mkr

Omsättning och resultat

Nettoomsättning för första kvartalet blev 5,1 Mkr (3,5). Resultat efter finansiella poster uppgick till - 7,8 Mkr (-4,0).

Förbränningstakt

Förbränningstakten sjunker väsentligt. I snitt under första kvartalet låg den på 2,6 Mkr/mån, vilket är ett bevis på vår "bulkinvestering" i FormPipe förra året. Sista kvartalet 2000 låg vår förbränningstakt på 3,7 Mkr/mån. Q1 år 2000 var takten 1,3 Mkr per månad.

Finansiell ställning

Företagets likvida medel och kortfristiga fordringar per 2001-03-31 till 19,5 Mkr (49,6 Mkr). Soliditeten var 77 procent (87 procent). Det egna kapitalet var 20,6 Mkr (31,4), vilket motsvarar ett eget kapital per aktie på 2,90 kronor (8,69). I slutet av mars år 2000 hade en nyemission tillfört företaget 60 miljoner kronor.

Investeringar

Förvärv av andelar i intressebolag uppgick under första kvartalet till 0,0 Mkr (1,2 Mkr). Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 0,5 Mkr (0,3 Mkr). Den egna lokalen utökas och investeringar i nätverk, datorer, programvara genomförs.

Kommande rapporter / bolagsstämma

Delårsrapport april-juni	21 augusti
Delårsrapport juli-september	31 oktober

Danderyd den 23 april 2001

Bosse Falgard
Verkställande direktör

Sammandrag av resultaträkningar

Tusen kronor	Mars 2001	Mars 2000	Helår 2 000
Nettoomsättning	5 126	3 532	14 164
Övriga rörelseintäkter	0	0	0
Summa nettoomsättning	5 126	3 532	14 164
Försäljningskostnader	-1 290	-1 684	-7 292
Övriga externa kostnader	-4 664	-1 771	-19 574
Personalkostnader	-6 409	-3 378	-18 795
Avskrivningar	-602	-638	-3 131
Summa kostnader	-12 966	-7 471	-48 792
Rörelseresultat	-7 839	-3 940	-34 628
Finansnetto	1	-31	386
Resultat	-7 838	-3 971	-34 241

Sammandrag av balansräkningar

Tusen kronor	2001-03-31	2000-03-31	2000-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	2 438	4 651	2 937
Materiella anläggningstillgångar	3 206	735	2 393
Finansiella anläggningstillgångar	1 516	1 309	1 516
Kortfristiga fordringar	11 554	5 350	9 905
Likvida medel	8 022	23 965	19 257
SUMMA TILLGÅNGAR	26 736	36 010	36 008
Eget kapital	20 565	31 401	28 403
Avsättningar	194	270	187
Långfristiga skulder	0	1 535	0
Kortfristiga skulder	5 977	2 804	7 419
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	26 736	36 010	36 008

Sammandrag av finansieringsanalyser

Tusen kronor	Mars 2001	Mars 2000	Helår 2 000
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat efter finansiella poster	-7838	-3971	-34 241
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	-2051	-374	3 201
Kassaflöde från den löpande verksamheten före Före förändring av rörelsekapital	-9 889	-4 345	-31 040
Förändring av rörelsekapital	-438	-1434	-2 868
Investeringsverksamheten	-908	-256	-4 107
Finansieringsverksamheten	0	29907	57 179
Förändring av likvida medel	-11 235	23 872	19 164
Likvida medel vid periodens början	19 257	93	93
Likvida medel vid periodens slut	8 022	23 965	19 257

Nyckeltal

	2001-03-31	2000-03-31	2000-12-31
Resultat efter finansiella poster Tkr	-7 838	-3 971	-34 241
Eget kapital per aktie, kr *	2,90	8,69	4,01
Soliditet % **	76,9%	87,2%	78,9%
Antal anställda vid periodens slut	49	34	46

* Eget kapital vid periodens slut dividerat med antal aktier vid periodens slut

** Eget kapital i procent av balansomslutningen