



Årsredovisning 2005

CONNECTA®

Innehåll

VD har ordet	1
2005 i sammandrag	4
Verksamhetsbeskrivning	6
Connectas marknad	8
Connectas kunder och tjänster	10
Connectas kompetensområden	18
Medarbetare	21
Finansiella mål	25
Aktien	27
Förvaltningsberättelse	30
Koncernens resultaträkning	34
Koncernens balansräkning	35
Förändring i koncernens eget kapital	36
Koncernens kassaflödesanalys	37
Moderbolagets resultaträkning	38
Moderbolagets balansräkning	39
Förändring i moderbolagets eget kapital	41
Moderbolagets kassaflödesanalys	42
Noter	43
Revisionsberättelse	55
Flerårsöversikt, koncernen	56
Koncernens kvartalsdata och nyckeltal	58
Bolagsstyrningsrapport	59
Styrelse	61
Ledande befattningshavare	62
Information om årsstämma	63
Definitioner	64
Kontaktuppgifter	omslagets insida

Kommande finansiella rapporter

26 april 2006: Kvartal 1 2006

16 augusti 2006: Kvartal 2 2006

27 oktober 2006: Kvartal 3 2006

6 februari 2007: Bokslutskommuniké 2006

Kort om Connecta

1	CONNECTA ÄR ETT management- och IT-konsultbolag som
4	hjälp företag och organisationer att öka sin konkurrens-
6	kraft och uppnå önskade resultat genom att kombinera djup
8	IT-kompetens med brett affärskunnande. Bolaget har cirka
10	3 50 medarbetare inom fyra kompetensområden: Develop-
18	ment, Enterprise Applications, Management och Techno-
21	logy. Organisationen är platt med få beslutsnivåer.
25	CONNECTA HAR FÖRMÅGAN att kombinera strategi, affärs-
27	kunnande och informationsteknik för att nå den bästa lös-
30	ningen. Connectas konsulter har en bred affärsförståelse och
34	djup kunskap inom ett eller flera specialistområden. Konsul-
35	terna arbetar utifrån samma metoder och processer och all-
36	tid i ett nära samarbete med kunden. Att arbeta i team med
37	kollegor som representerar olika kompetenser är berikande,
38	såväl för kunden som för konsulterna.
39	CONNECTA SKA HJÄLPA sina kunder att förändra och för-
41	bättra sin affär med ny teknik. IT är ett verktyg för att för-
42	bättra och effektivisera affärskritiska processer och system.
43	Connecta skapar unika lösningar för varje kund. Kundens
45	mål, organisation och marknadssituation är alltid Connec-
55	tas utgångspunkt. Tillsammans med kunden identifieras det
56	strategiska målet och en väg att nå dit. Connectas erfaren-
58	het gör det möjligt att genomföra omfattande förändrings-
59	projekt och leverera lösningar som håller marknadsledan-
61	de kvalitet.

VD har ordet

CONNECTAS MISSION ÄR att göra våra uppdragsgivare framgångsrika. Våra kunder har gemensamt att de behöver genomgå förändringar för att bli framgångsrika och det är där Connecta kommer in. Vi är experter på att driva förändringsprojekt. Vi besitter den kompetens och behärskar de metoder som krävs för att med kvalitet bedriva förändringsarbete åt moderna beslutsfattare. Inom Connecta finns det managementkonsulter, projektledare, tekniker, IT-arkitekter och specialister som tillsammans med personer från kunden i ett team skall samsas, förstå den övergripande uppgiften, sin roll och hur den passar in i projektplanen. Det handlar ofta om komplicerade projekt och i dessa tider när investeringarna i förändringsprojekt ökar markant ger sig våra kunder på allt större och därmed mer komplexa förändringar.

*2005 var ett bra år för Connecta.
Förutsättningarna för 2006 ser ännu
bättre ut. Vi vet vad vi vill uppnå
under året och satsar hårt.*

Johan Wieslander
Verkställande direktör



MEN DET ÄR just komplexiteten, oavsett om den beror på teknik, affärslogik eller något annat, som lockar oss. Det är genom att lyckas med det som är svårt som vi skapar ett stort värde och gör våra kunder framgångsrika. Det är först när vi uppnår detta som de konsulter som har deltagit kan betraktas som framgångsrika. Det innebär i sin tur att Connecta som företag blir framgångsrikt – med god lönsamhet som följd.

DET ÄR VIKTIGT att vi – i den goda marknad som nu råder – ständigt påminner oss om dessa fundamenta: vi flnns till för våra kunder och måste varje dag skapa värde för dem. Därför får vi aldrig sluta att utveckla hur vi arbetar med kunderna, med våra konsulter och vår kultur. Vi satsar ytterligare på kvalitetssäkring av uppdragen nu när tempot ökar, för att säkerställa goda leveranser. Det kräver i sin tur större fokus på bemanningsprocessen så att vi använder våra idag för få konsulter så effektivt som möjligt – med tanke på kvalitet i leveransen hos kund – men också med tanke på konsulternas utvecklingsplaner och privatliv. De konsulter vi rekryterar skall passa in, inte bara på våra uppdrag, utan också i Connectas kultur. Det säkerställer vi genom ytterligare satsningar på internt drivna kompetensutvecklingsinitiativ och chefsutvecklingsprogram som bland annat utgår ifrån och förtydligar våra värderingar, det vill säga grunden för vår kultur. Connectas värderingar är ett fåtal tidlösa, fundamentala och bestående principer på vilka vi bygger vårt företagande: ambition, laganda, personligt ledarskap, ärlighet och integritet samt hälsa och balans i livet.

JAG ÄR MYCKET nöjd med 2005. Det var ett år då mycket föll på plats. Vi flyttade tillbaka till Stockholmsbörsens O-lista efter tre år på Nya Marknaden. Det var ett mål som sattes upp av styrelsen våren 2003 och som krävt stort fokus under såväl förberedelserna som under själva noteringsprocessen. Den kvalitetsstämpel som noteringen ger är dock värd mycket för såväl kunder som medarbetare och noteringen har även ökat likviditeten i aktien väsentligt. Satsningen på att fokusera på ett fåtal nyckelkunder har varit framgångsrik i flera år och under 2005 har även synergierna mellan våra kompetenser tydliggjorts. Vi har numera konsulter från tre av fyra kompetensområden hos en genomsnittlig nyckelkund. Connectamodellen fungerar! Under året har vi även tagit ett stort steg i rätt riktning när det gäller uppdragens storlek. Snittuppdraget har blivit signifikant större – ett exempel är avtalet med Fora på över 80 miljoner kronor. Även rekryteringen har lyfts en nivå – både kvalitetsmässigt och i volym. Under 2005 började 116 nya medarbetare på Connecta. Alla har gått igenom vår rekryteringsprocess och vår introduktionsutbildning. Tolv av dessa tillhör vårt nya traineeprogram som riktar sig till nyutexaminerade toppstudenter. Jag tycker att programmet har fått en mycket bra start och vi överväger i vilket tempo vi skall ta in nya ”kullar”. Vi har även flyttat in i nya lokaler som vi varit med och utformat i detalj för att passa verksamheten. Nu har vi ännu bättre förutsättningar att ta hand om våra kunder och oss själva.

MARKNADEN FÖR VÅRA tjänster har under 2005 utvecklats från att vara i balans till att efterfrågan överstiger utbudet. Detta är glädjande och skapar goda möjligheter för fortsatt expansion. Ramarna för vår tillväxt är givna av vår vision och våra strategier. Vi kommer inte förändra dessa för att efterfrågan har ökat. Det betyder att vi skall fortsätta med vår kärnverksamhet som är konsulting, dvs att planera och genomföra förändringsprojekt. Andra, till synes närliggande tjänster, ställer krav på en annan affärsmodell och en annan sorts företagskultur vilket skulle göra oss spretiga såväl internt som externt. Om vi ser att Connecta skulle stärkas av ett nytt erbjudande till marknaden som inte

ryms inom vår nuvarande affärsidé så kommer vi att inleda samarbeten med sådana leverantörer och inte lägga erbjudandet inom Connecta. Ett sådant område som vi för närvarande utvärderar är Application Management. Andra erbjudanden kommer att utvärderas framöver.

CONNECTA SKALL FORTSÄTTA att växa organiskt. Det skapar bäst långsiktig kvalitet och därmed lönsamhet. Vi skall dessutom växa i den takt vi klarar av med bibehållen kvalitet, dvs med samma höga krav i rekryteringen och samma eller högre kvalitetskrav i hur konsulterna tas emot internt och går ut i projekt hos våra kunder. Den främsta utmaningen vi ser kring expansionen ligger i att även talangmarknaden är het. Vi har betydligt fler och aggressivare konkurrenter nu. Det gäller att även inom detta område tänka långsiktigt. Inga förhastade rikttningsförändringar utan en kontinuerlig utveckling av vårt erbjudande i takt med marknaden.

TROTS EN MYCKET god efterfrågan har vi endast noterat mindre prisökningar under 2005. Vår bedömning är att detta till stor del beror på en eftersläpning i marknaden. I takt med att vi och våra kollegor i branschen tvingas tacka nej till uppdrag på grund av brist på konsulter så kommer priserna att stiga då marknaden aktörer prioriterar kunder som är beredda att betala för kvalitet snarare än dem som främst köper volym och därmed fokuserar på lägsta pris. I volymsegmentet bedömer vi att konkurrensen från lågprisländer fortsatt kommer att hålla priserna nere. Det är därför viktigt för Connecta att trots den goda efterfrågan fortsätta att sträva uppåt i värdekedjan. Detta gör vi genom att utveckla våra erbjudanden och kompetenser inom bland annat Customer Relationship Management, Outsourcing, Supply Chain Management, Change Management och Telecom samt genom att i nära samarbete med partners som SAP och Microsoft se till att vi utvecklar spetskompetens på deras produkter.

VÅRT MÅL ÄR och förblir att bygga ett företag som kan leverera långsiktig lönsamhet. Det tar tid men är värt mödan. 2005 var som sagt ett bra år för Connecta. Förutsättningarna för 2006 ser ännu bättre ut. Vi vet vad vi vill uppnå under året och satsar hårt för att det skall leda oss ännu ett steg mot vår vision: att sätta en ny, högre standard för vad konsulter kan åstadkomma.

Johan Wieslander

2005 i sammandrag

Connecta visade både hög tillväxt och god resultatutveckling

CONNECTA HAR ETT starkt 2005 bakom sig. Bolaget har vunnit nya kundförtroenden, förlängt beflntliga kundrelationer och utvecklat starkare erbjudanden. Intäkterna ökade under året med 28 procent och uppgick till 401,3 miljoner kronor (312,8). Intäktsökningen förklaras både av ett ökat antal egna konsulter, anlitaandet av fler underkonsulter samt av en högre debiteringsgrad. Genomsnittlig omsättning per konsult uppgick för 2005 till 1 498 tusen kronor (1 278), en ökning med 17 procent jämfört med 2004. Ökningen är ett resultat av en förbättrad debiteringsgrad. Rörelseresultatet ökade med 23 procent till 41,7 miljoner kronor (33,9).



Connecta eftersträvar att kombinera medarbetarnas breda affärsförståelse och djupa specialistkompetens i team för att leverera så stort kundvärde som möjligt i projekten. Några av Connectas medarbetare: Johan Olsen är trainee, Lars Hedenstedt är ledare och arbetar med Connectas tillväxt, Susanna Modée är managementkonsult, Thomas Gyllhamn är konsult inom infrastruktur och Thérèse Wallin är koordinator och projektadministratör.

Under året har andelen projekt till fast pris, eller med ett fördefinierat pristak, ökat. Prispressen har fortsatt under 2005 och Connecta har ännu inte kunnat genomföra någon genomgripande ökning av priserna trots att bolaget tvingats tacka nej till uppdrag beroende på resursbrist. Under andra halvåret har efterfrågan på Connectas tjänster överstigit utbudet och Connecta har successivt ökat takten i rekryteringen för att kunna möta kundernas behov. Orderstocken uppgick vid årets slut till 170 miljoner kronor, vilket motsvarar cirka 5 månaders omsättning. Det är en ökning med två månader jämfört med föregående år.

Connecta utsågs under 2005 till 2004 års SAP konsultpartner i Sverige.

Connecta har under året ytterligare förstärkt sin roll som en av de absolut mest välutbildade, erfarna och kompetenta konsultföretagen med avseende på SAP i Norden. SAP Svenska AB valde Connecta till 2004 års SAP Service Partner, det vill säga konsultpartner. SAP motiverade utmärkelsen med att Connecta kan bygga nya, innovativa och värdeskapande lösningar kring SAP:s standardlösningar. Connecta har även under året certifierat fiest konsulter av alla SAP-partners.

Connecta ingick avtal med Fora AB

Connecta ingick ett avtal med Fora som innebär att Connecta ska implementera Foras nya IT-stöd som bygger på SAP:s lösningar. IT-stödet ska hantera Foras kundförfrågningar från 200 000 företag och deras anställda. Det totala projektet beräknas att avslutas under 2007. Avtalet har ett beräknat ordervärde om 80 miljoner kronor för Connecta.

Connecta noterades på Stockholmsbörsens O-lista

Connecta noterades den 30 maj 2005 på Stockholmsbörsen O-lista. Tidigare handlades Connecta på Nya Marknaden. Noteringen har givit en ökad likviditet i aktien och också lett till att bolaget fått en större andel institutionella ägare.

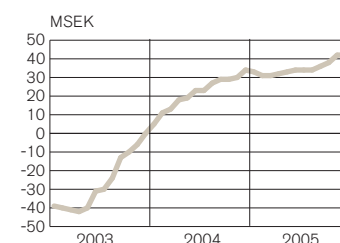
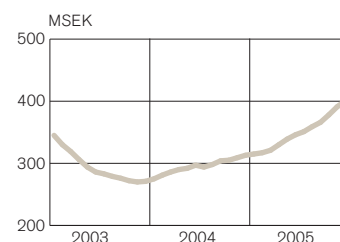
Connecta startade traineeprogram

Connecta växer och har under året satsat på ett högkvalitativt traineeprogram för att ytterligare stärka bolaget i fråga om konsultutveckling och leveransförmåga.

Nyckeltal	2005*	2004*	2003	2002
Intäkter MSEK	401,3	312,8	270,9	361,7
Rörelseresultat MSEK	41,7	33,9	-9,0	-50,4
Rörelsemarginal %	10,4	10,8	neg	neg
Årets resultat MSEK	28,9	24,7	-20,9	-43,8
Soliditet %	46,3	52,4	41,8	27,8
Föreslagen utdelning per aktie SEK	2,79	0,85	-	-
Debiteringsgrad %	81	76	70	59
Omsättning per konsult KSEK	1 498	1 278	1 085	954

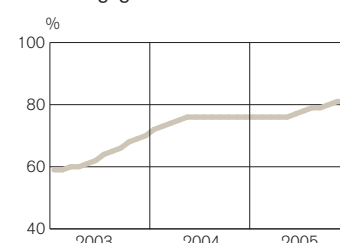
* Räkenskaper för 2004 och 2005 är redovisade enligt IFRS

Omsättning rullande tolv månader



2004 och 2005 redovisade enligt IFRS. För perioden 2001-2003 är goodwill-avskrivningarna återförda.

Debiteringsgrad rullande tolv månader



Verksamhetsbeskrivning

Affärsidé

CONNECTAS AFFÄRSIDÉ ÄR att hjälpa företag och organisationer att förändras för att nå sina uppsatta mål genom att leverera en kombination av kompetens inom både management och IT.

Vision

CONNECTAS VISION ÄR att skapa en ny standard för konsulting och därmed förändra kundernas syn på vad konsulter kan åstadkomma. En ny standard handlar inte om någon enskild individs prestation utan om en nivåhöjning, som skär tvärs igenom hela konsultbranschen. För att uppnå bolagets vision måste Connecta åstadkomma faktiska och tydligt positiva resultat i kundernas affärer. Visionen har uppnåtts när Connectas tio största kunder upplever att Connecta har lyft deras förväntningar på konsulter till en ny nivå.

Mission – Connectas roll

CONNECTAS UPPGIFT ÄR att förändra kundernas verklighet i syfte att skapa bättre affärer och ökad konkurrenskraft. När kunderna blir framgångsrika blir Connecta framgångsrikt. Connecta kan inte bli framgångsrikt utan att medarbetarna blir framgångsrika. Connecta rekryterar och utvecklar därför systematiskt medarbetare som drivs av att få Sveriges näringsliv att blomstra.

Affärsmodell och strategier

CONNECTAS ÖVERGRIPANDE MÅL finns beskrivna på sidan 25. Connectas underliggande affärsmodell bygger på att företagsledning och konsulter strävar efter att identifiera företag som vill förändras för att stärka sin konkurrenskraft. Dessa företag behöver konsulter som kan driva utmanande förändringsprojekt. Connectas konsulter kan i förändringsprojekten skapa stora värden för kunden och samtidigt utvecklas själva. För att åstadkomma detta är det centralt att bolagets målsättningar och strategier i lika delar handlar om kunder, medarbetare och lönsamhet.

Kundintimitet genom nyckelkunder

Genom långsiktiga och nära samarbeten med flera av de mest framgångsrika och krävande större företagen på den svenska marknaden bygger Connecta sitt varumärke. Connecta väljer att fokusera på ett fåtal kunder med målsättning att utveckla ett långsiktigt samarbete. Genom att vara bäst på att arbeta nära kunderna kan Connecta åstadkomma bestående kundnytta. Fokuseringen på dessa kunder innebär att projekten alltid styrs med en representant från Connectas ledning och bemanas av nyckelkundsteam med Connectas hela kompetensbredd.

Slagkraftiga erbjudanden som skapar resultat

Connectas framgångsrika lösningar ska återanvändas i avsikt att positionera bolaget hos prioriterade kunders beslutsfattare. Lösningarna tydliggör för kunderna resultatet av Connectas kombinerade kompetenser och därmed vilka värden som kan skapas. Connecta arbetar tillsammans med kundföretagens ledningar för att skapa gemensamma incitament för att båda parter ska sträva efter samma mål – bestående värdeskapande förändring hos kunden.

Kostnadsstruktur som tillåter flexibilitet

Connecta ska fortsätta att ha en kostnadsstruktur som klarar såväl perioder av sämre marknadsutveckling som att dra nytta av konjunkturuppgångar. I detta sammanhang är Connectas lönomodell

central. Den innebär att medarbetarna och bolaget delar på både risk och framgång genom att medarbetarnas ersättning, utöver grundlönen, baseras på bolagets resultat parallellt med individuella prestationer. Lönemodellen innebär att bolaget ständigt följer lönsamhetsutvecklingen på uppdragsnivå och relaterar denna till konsulternas rörliga löneparametrar samt nivåer på stabs- och servicekostnaderna i bolaget.

Ledarskap

Connecta ser ledarskap, i bemärkelsen hur individer påverkar andra genom sitt agerande, som ett fundament i både bolagets kultur och som absolut framgångsfaktor i lyckade och lönsamma kund-engagemang. Connecta satsar stora belopp och ledningskraft på att bygga och upprätthålla en mycket hög kvalitetsnivå hos bolagets anställda, som ska utgöra basen i bolagets förmåga att hjälpa sina kunder med svåra förändringsprogram.

En konsultmodell och lönemodell

Connecta har en tydlig konsultmodell för att klassificera konsulternas erfarenhet och kompetens. Modellen är unikt uppbyggd för Connecta och integrerar erfarenhetsaspekter och utbildningsnivåer med samtliga dimensioner av vad ansvar och befogenhet innebär på Connecta. Konsultmodellen är tätt knuten till en enhetlig lönemodell. Konsulter och chefer guidas av modellen till en strukturerad och utvecklande dialog för att bedöma hur prestationer ska värderas och hur karriären framåt kan planeras.

Kvalitet

En förutsättning för Connectas utveckling är att med lönsamhet leva upp till de allt större åtaganden och kundrelationer företaget exponeras för. Connecta säkerställer företagets kvalitetsarbete med förebyggande, kontrollerande och rapporterande mekanismer:

FÖREBYGGANDE MEKANISMER – Connecta har företagsövergripande kompetensutveckling i form av seminarier för företags- och anställningsintroduktion, kultur och ledarskap samt leverans- och säljprocess. I dessa definierar ledningen ramar och verktyg för Connectas affärsverksamhet. Tillsammans tränar ledningen och medarbetare på hur dessa ramar och verktyg ska tillämpas i vardagen. Samtliga konsulter genomgår minst ett seminarium per år. För att förstärka företagets försäljnings- och leveransprocesser investerar Connecta kontinuerligt i system för kunskapsdelning och samarbete.

KONTROLLERANDE MEKANISMER – För att kontrollera, följa upp och vid behov agera har Connecta etablerat en dedikerad kvalitetsorganisation. Organisationen genomför kontinuerligt interna och externa mätningar som kan leda till såväl momentana operativa insatser som strukturella åtgärder. Kvalitetsorganisationen rapporterar till VD och styrelse.

RAPPORTERANDE MEKANISMER – På de större kunderna och de mest kritiska projekten mäter Connecta företagets insatser genom ett Nöjd Kund Index, NKI. Detta instrument sammanfattar den kundupplevda kvaliteten och skapar förutsättningar för både strategiska och operativa åtgärder. Under året har Connecta implementerat en strategisk rapportering som ett komplement till den mer operativa rapporteringen. Den strategiska rapporteringen baseras fullt ut på ett så kallat balanserat styrkort. Syftet med styrkortet är att säkerställa uppfyllandet av de strategiska målsättningarna.

Connecta är ett management- och IT-konsultbolag som strävar efter att ge sina kunder varaktig affärsnytta genom att kombinera djup IT-kompetens med brett affärskunnande.

Connectas marknad

UNDER 2005 STABILISERADES marknaden för konsulttjänster, och året avslutades med en markant ökning av efterfrågan. Prispressen har fortsatt och någon generell ökning av priserna har inte skett. Marknadens utveckling med ökad efterfrågan och mer komplexa innehåll i tjänsterna borde borge för att prisnivån kommer att kunna höjas under 2006.

Konsultföretag som Connecta är beroende av de stora trender som innebär genomgripande förändringar för företag och organisationer. Långsiktiga trender som sannolikt sträcker sig över nästa konjunkturcykel är fortsatt snabb utveckling av informationsteknologi, underlättad handel och konkurrens över gränserna samt en alltmer lätttrölig produktionskapacitet. Connecta anser det rimligt att anta att vi i kölvattnet efter dessa trender kommer att få uppleva sänkta transaktionskostnader och därmed en successiv förändring av företag och näringsliv samt framväxandet av nya industriella konstellationer.



Connecta är ett kunskapsföretag där nyckeln till bolagets framgång är kompetenta och engagerade medarbetare. Connectas värde utgörs främst av förmågan att kombinera alla medarbetares individuella kunskaper och egenskaper. Ingemar Söderlind är projektledare inom outsourcing, Helena Svård är uppdragscontroller och tar fram rapporter till satsningsområden och nyckelkunder, och Magnus Wetter är managementkonsult med inriktning på CRM.

Affärsorienterad IT

Connectas kunder strävar efter att affärsorientera sin IT-verksamhet. Outsourcing fortsätter att prioriteras i förhoppningen att kostnader och risker minskar så att ledningskraften ska kunna fokuseras på en ”utvecklad affärsverksamhet”. Konsolidering, integration och standardisering skapar värde. Det förutsätter emellertid en över hela affärsverksamheten likriktad vilja, prioritering och investering och därmed att IT-verksamheten går i takt med resten av bolagets verksamhet.

Connectas kunder är företag med behov av förändring. Detta behov av förändring skapas av ändrade marknadsförutsättningar som i sin tur leder till behov av förändrade affärsprocesser och därmed förnyad informationsteknologi.

Operationell effektivitet

En allt intensivare prispress kombinerad med krav på större värde i företagens produkter driver jakten på operationell effektivitet. Företagen måste med hjälp av teknik, motiverade medarbetare samt geografiskt konsoliderade och standardiserade processer minska produktionskostnader utan att ge avkall på kvalitet och leveransprecision. Connectas kunder kommer ständigt behöva förändra och utveckla sin affär mot nya effektivitetsmål.

Expansion

I takt med att marknaden återhämtar sig och allt fler företag effektiviserar sin verksamhet, utmanas de samtidigt att skapa tillväxt på en krävande, ibland överetablerad, marknad. Företagens sortiment av produkter och tjänster, effektiviteten i hur dessa integreras och prissätts samt ledarskapets fokus, är utmaningar som behöver adresseras för att åstadkomma kundfokuserad tillväxtpotential.

Connectas kunder är företag som definierat behov av förändring. Detta behov av förändring skapas av ändrade marknadsförutsättningar som i sin tur leder till behov av förändrade affärsprocesser och därmed förnyad informationsteknologi. Under perioden 2001–2004 har flera företag valt att förlänga livslängden på sina befintliga lösningar i väntan på bättre ekonomiska förutsättningar som gör det möjligt att genomföra mer kraftfulla och hållbara insatser. Under året har det ägt rum en ökning av nyinvesteringar i IT-lösningar. Bland annat gör företagsledning strategiska investeringar för att säkra sina mest centrala IT-system för att öka sina konkurrensfördelar och ta marknadsandelar genom både affärsutveckling och rationaliseringar av systemen. Flera av de viktigaste kunderna har ökat andelen investeringar som leder till högre intäkter. Denna typ av investeringar kommer under 2006 att i större utsträckning komplettera de fortsatta satsningarna på IT-lösningar i syfte att effektivisera och kostnadsrationalisera verksamheten. En kritisk faktor för flera företags IT-avdelningar kommer att vara förmågan att kunna ställa om från kostnadsreducerande investeringar till investeringar som ökar tillväxt och lönsamhet för företagets kärnprocesser.

Konkurrenter

Connecta har ett brett erbjudande och möter olika konkurrenter beroende på vilken typ av uppdrag och kompetens det rör sig om. På övergripande nivå är det framför allt Accenture och Capgemini som har liknande kompetens och inriktning. Connecta bedriver dock enbart konsultverksamhet och är ingen leverantör av drifts- eller outsourcingtjänster. Marknadsutvecklingen med en ökad förändringstakt hos kundföretagen får till följd att frågeställningarna blir mer och mer komplexa och spänner över flera kompetensområden. Detta ökar kraven på bredd hos leverantörerna av konsulttjänster, och alltför nischade konsulter får i en sådan marknad svårt att uppfylla kundernas krav och behov. Connecta är i dag positionerat som den enda svenska aktör inom management och IT som kan matcha och överträffa de stora internationella aktörernas professionella leveransförmåga med en mer prioriterad och nära kundrelation.

Connectas kunder och tjänster



Både Thomas Bata och Johan Bolin är managementkonsulter och Pia Hovberg är projektledare som ofta arbetar i stora IT-projekt. Nöjd Kund Index genomfördes under 2005 hos ett flertal av Connectas kunder. Undersökningarna visar att Connecta väljs för den av kunderna upplevda professionalismen samt för bolagets starka leveranskultur.

CONNECTA INVESTERAR I strategiska partnerskap till exempel med Microsoft och HP. Flera av Connectas viktigaste kunder har under året ändrat inriktningen på sina investeringar så att fokus ligger på investeringar som leder till ökade intäkter. IT-avdelningarna kommer att ställa om från kostnadskontroll till investeringar som ökar tillväxt och lönsamhet för företagets kärnprocesser. Sammantaget har denna utveckling lett till att Connectas kunder väljer att lägga längre och större projekt på Connecta eftersom det ger dem möjlighet att säkra genomförandet av sina strategiska projekt. Det kunderna efterfrågar och uppskattar hos Connecta är möjligheten att bemanna projekt med den bredd av kompetenser som behövs för att genomföra större förändringar. Connecta har fått en position på marknaden som ett av få svenska konsultföretag som klarar av att prestera en sådan bred bemanning.

Flera av Connectas största kunder väljer att arbeta långsiktigt med Connecta för att få kontinuitet och därigenom säkra tillgången till viktig kunskap och kompetens. Även om kunderna anställer egen personal för att ansvara för förändringsarbetet leder inte detta till minskad efterfrågan på Connectas tjänster. Connectas konkurrenskraft är större hos kunder med högkvalitativ egen kompetens, och den trend med ökad professionalism inom IT-inköp som utvecklas på marknaden är positiv för Connecta. När IT-investeringarna omfattar alltmer komplexa processer hos kunderna och kraven på en kombination av verksamhetsförståelse och teknisk expertis stiger, kommer Connectas konkurrensfördelar genom förfogandet av kompletterande kompetenser att öka.

En viktig process hos framgångsrika konsultföretag är att kontinuerligt utveckla nya tjänster och koncept som erbjuds kundmarknaden. Det gäller att förutse vad marknaden framöver kommer att efterfråga och att utifrån detta anpassa Connectas erbjudanden.

Kunder

Connecta växer och utvecklas tillsammans med och tack vare sina kunder. Connectas kunder är företag som i syfte att förändra och förbättra sina affärer aktivt investerar i omvandling av affärsprocesser och ny informationsteknologi.

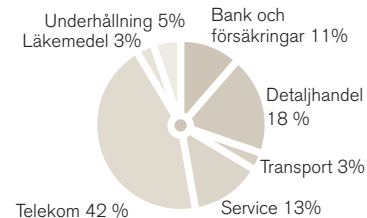
En av Connectas strategier är att arbeta med nyckelkunder. Connecta har valt att konkurrera genom att konsekvent försöka anpassa bolagets lösningar efter kundernas behov. Detta har gjort att Connecta har en mycket hög återköpsfrekvens. Flera av de kunder som arbetat med Connecta under lågkonjunkturen hör fortfarande till de största kunderna.

Kunderna är ledande aktörer inom detaljhandel, bank och försäkring, service- samt telekomsektorn i Sverige. Connectas största kunder har under 2005 varit Fora, HP, Ica, Nordea och Sony Ericsson. Totalt svarade dessa kunder för 64 procent av Connectas omsättning. Connectas tjugo största kunder under 2005 stod för 91 procent av bolagets omsättning. Intresset för Connectas tjänsteutbud har också medfört att ramavtal har tecknats med flera kunder som under 2004 inte tillhörde Connectas större kunder. Hit hör Ericsson, SJ och Tele2. Connecta har dessutom lyckats erhålla nya eller utökade kundförtroenden under året hos bland annat Collectum, Fortum, H&M, SJ, Statoil, Tain och Telia.

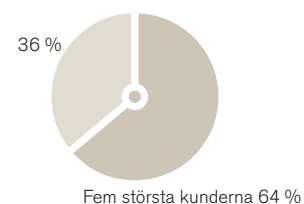
Nöjd Kund Index, NKI

Under verksamhetsåret 2005 införde Connecta Nöjd Kund Index, NKI, som ett strategiskt mått i kvalitetsarbetet. Införandet av Nöjd Kund Index har gett Connecta ett enhetligt kvalitetsverktyg och en gemensam kvalitetsprocess som gör det möjligt att kontinuerligt följa upp statistik och personlig feedback på ett strukturerat sätt. Det förbättrar och utvecklar också kvaliteten i det dagliga arbetet och leveransen hos bolagets kunder samt stärker ytterligare kundnärhet och dialog med Connectas kunder. Nöjd Kund Index består av en enkät med frågor om hur väl Con-

Branschfördelning



Omsättning fem största kunderna



Omsättning 20 största kunderna



necta presterar och uppfyller förväntningar avseende relation, verksamhetskunnande, kundförståelse, leveranskvalitet och affärsmannaskap. Enkäten följs även upp med personliga intervjuer för att erhålla en fördjupad och mer detaljerad bild av responsen från Connectas kunder och deras uppfattning och erfarenheter av bolagets arbete.

Nöjd Kund Index genomfördes under 2005 hos ett tiertal av Connectas kunder. Undersökningarna visar att Connecta väljs för den av kunderna upplevda professionalismen samt för bolagets starka leveranskultur. Under kommande verksamhetsår kommer Connecta att fortsätta genomföra Nöjd Kund Index på bolagets kunder.

Connectas tjänsteområden

Connecta ska hjälpa sina kunder att koppla ihop sin verksamhet med ny teknik. Connecta utgår alltid från kundens mål, organisation och marknadssituation. Tillsammans med kunden identifieras det strategiska målet och en väg att nå dit. Connecta ser till affären och bygger de tekniska lösningarna för den. Bolaget har delat in sina tjänster efter funktion hos kunderna. De övergripande tjänsteområdena är:

- SAP
- Outsourcing och IT-value
- Customer Relation Management
- Supply Chain Management
- Change Management
- Telekom

SAP

SAP är samlingsnamnet för Connectas konkreta erbjudanden som adresserar kundföretagens utmaningar att införa och dra nytta av standardssystemet SAP. Connecta har varit mycket framgångsrikt i att sälja och leverera större SAP-projekt. Genom att bolaget kombinerar specialisterfarenhet i affärssystemets applikationer med såväl management- som systemintegrationskompetens och konsekvent säljer och implementerar framgångsrika SAP-projekt, betraktas Connectas erbjudande som ett av de starkaste och mest konkurrenskraftiga på den svenska marknaden. Connectas erbjudande spänner från rådgivande tjänster, som exempelvis utvärdering av intjäningspotential i en affärssystem.



Möt en medarbetare:

Per Agélii, 40 år

Konsult/projektledare och kompetensområdeschef. Per är civilingenjör.

– Roligast under 2005 var att få vara med och totalt förändra Foras systemstöd och därmed verksamhet. Ett oerhört ansvar och en utmaning som kräver absolut topprestation av alla inblandade under lång tid. Det bästa med Connecta är prestigelösheten som gör att alla kan växla roller vid behov. Connectas främsta konkurrensfördel är förmågan att kombinera olika kompetenser i åtaganden samt den oerhörda stoltheten i leveransdimensionen. Under min tid på Connecta har jag vässat min förmåga att fatta många tuffa beslut under stark tidspress. Det får aldrig finnas några "heliga kor" i en framgångsrik verksamhet.

temsinvestering, till åtagande av en anpassad och fullständigt integrerad lösning i kundens IT-verksamhet, affärsprocesser och humankapital.

Connecta har under det senaste året målmedvetet satsat på att utveckla tjänster kring SAP:s NetWeaver-produkt. Med hjälp av denna kan företag effektivt integrera SAP med andra system. Exempel på några kunder där Connecta arbetat med SAP-lösningar under året är Fora, Collectum och Sony Ericsson.

På en alltmer globaliserad och konkurrensutsatt marknad ser företag kontinuerligt över sin effektivitet och omprövar med jämna mellanrum vad som är företagets kärnverksamhet.

Outsourcing och IT-value

På en alltmer globaliserad och konkurrensutsatt marknad ser företag kontinuerligt över sin effektivitet och omprövar med jämna mellanrum vad som är företagets kärnverksamhet. I denna översyn är det naturligt att inkludera såväl företagets IT-verksamhet som de processer IT stöder. Ett beslut om outsourcing av en process eller verksamhet kan bli ett resultat av en sådan utvärdering.

Connecta har, baserat på erfarenheter från ett stort antal uppdrag och en bild av hur outsourcingmarknaden utvecklas, konkretiserat och standardiserat ett antal tjänster. Dessa erbjudanden stöder såväl försäljning som leverans av uppdrag som rör outsourcing. De innefattar rådgivande och operativt stöd under hela outsourcingprocessen, från strategisk rådgivning via verksamhets- och processanalys och upphandling till omläggning och leverans. Erbjudandena riktar sig såväl till befintliga och potentiella köpare av outsourcingtjänster som till leverantörer av outsourcingtjänster. Exempel på några kunder där Connecta arbetat inom dessa områden är HP, Ica och Nordea.

Inom IT-value har Connecta konkretiserat ett antal tjänster som hjälper kunder att framgångsrikt höja värdet på och effekten av sina IT-investeringar. Tjänsterna är inriktade mot att utforma och lansera morgondagens IT-organisation.

Customer Relationship Management

Customer Relationship Management, CRM, är samlingsnamnet på Connectas erbjudande som adresserar kundernas tillväxt- och intäktsaffärer. CRM är den del av IT-systemen som hanterar relationer mot kunderna. Kundernas portfölj av produkter, prissättningsstrategier, marginal vid olika typer av produktionssätt, ledarskap, systemstöd och organisation, är avgörande för att skapa tillväxt. Connecta arbetar i dag med att operationalisera kanalstrategier, öka effektiviteten i avancerade tjänsteförsäljningar samt rationalisera och kvalitetsförbättra kundinteraktionen genom att integrera rätt IT-stöd hos flera olika företag.

Connectas satsning på att tydligare profilera CRM ger resultat. Bolaget jobbar tillsammans med kunderna med allt från strategiska kund- och marknadsfrågeställningar till stora CRM-applikationsimplementationer. Det är ett medvetet val av positionering från bolagets sida – Connecta ska vara det naturliga förstahandsvalet för kunder som vill tänka både rätt och samtidigt realisera värde genom en bestående förändring. Connectas kunder är såväl stora multinationella som mindre, lokala företag. De finns framför allt inom telekom, IT, media och underhållning, bank och försäkring, läkemedel samt resebranschen.

En tydlig trend hos Connectas kunder är behovet av att bättre utnyttja kundinformation och analys i den löpande kundbearbetningen. Därför kommer detta område att stärkas ytterligare, som ett komplement till Connectas redan starka erbjudande inom marknadsföring, försäljning och service.

Exempel på några kunder där Connecta arbetat med CRM-lösningar är HP, Sony Ericsson och Ica. Nya kunder under 2005 är bland annat Svenska Spel och 3M.

All utveckling handlar om förändring. Connectas konsulter är tränade i att både driva förändring av strategier, system och processer och i att utveckla och stärka förmågan hos dem som ska genomföra en förbättring.

Supply Chain Management

Supply Chain Management, SCM, är den del av IT-systemen som hanterar relationerna mot leverantörerna. Inom SCM har Connecta kontinuerligt byggt upp spetskompetens och bredd efter att ha genomfört ett stort antal projekt hos kunder som är ledande inom området.

Connecta har konkretiserat ett antal erbjudanden, några utifrån ett verksamhetsperspektiv och andra utifrån ett IT-perspektiv. Nyckeln är oftast att förena dessa perspektiv. Företagets erbjudanden sträcker sig från översyn av hela försörjningskedjan ner till mycket specifika koncept, till exempel verktyg för automatisk orderläggning. Ambitionen är att skapa innovativa, nydanande lösningar som är mer kostnadseffektiva än konkurrenternas.

Inom SCM sammanför Connecta specialister inom försäljning, logistik, produktion, produktutveckling och inköp. Företagets konsulter kan hjälpa kundföretag och organisationer att definiera och ta ansvar för ett införande av nya strategier, processer, system och ny teknologi i syfte att effektivisera varufödeskedjan. Exempel på några kunder där Connecta arbetat med SCM-lösningar är Coop, Statoil och Skanska.

Change Management

All utveckling handlar om förändring. Connectas konsulter är tränade i att både driva förändring av strategier, system och processer och i att utveckla och stärka förmågan hos de människor som ska genomföra en förbättring. Detta fokus på människan och gruppen leder till större effekt på förändringsarbetet och innebär inte bara en höjning av kunskaper, utan också en reellt ökad förmåga att förändra arbetssätt och rutiner och att agera på ett nytt sätt. Connecta har under några år genomfört stora interna omstruktureringar, vilket krävt genomgripande förändringar i allt från bolagets ledarskap och ledning till arbetssätt, kultur och sammansättning av kompetenser. Dessa erfarenheter har integrerats i Connectas erbjudande inom förändringsledning, som grovt kan indelas i två grupper:

- Verksamhetsutveckling och förändringsledning som involverar många: I dessa fall involveras medarbetarna för att successivt implementera en metodik som innebär stegvis och löpande förbättring av den egna verksamheten.
- Förändringsledning i samband med systemprojekt: För denna typ av förändringsarbete har Connecta utvecklat en modell som följer systemprojektets processer och som kan återanvändas av kunden i senare projekt. Connectas arbete med förändring involverar olika inlärningsstilar och metoder. Angreppssättet varierar från fall till fall och anpassas alltid till kundernas företagskultur och verksamhet. Exempel på några kunder där Connecta arbetat med förändringsledning är Statoil, Sony Ericsson och Ericsson.

Telekom

Connectas kompetens inom telekom spänner från strategisk rådgivning till teknisk implementering. Exempel på områden där Connecta har lång erfarenhet är produkt- och tjänstehantering inklusive strategival, produktledning, portföljstruktur och "life cycle management". Connecta har även djup kompetens inom självbetjäningsportaler, billing & order management samt processoptimering, systemarkitektur, systemintegration och systemutveckling. Connecta arbetar i huvudsak med operatörer och leverantörer av infrastruktur för telekomnätverk. Genom att kombinera specialistkunskap inom bolagets branschoberoende erbjudanden med kärnkompetens inom telecom, skapar Connecta värde för kunderna och bygger långsiktigt hållbara affärer. Connectas största kunder inom telekom är Ericsson, Telia Sonera, Bredbandsbolaget, Tele2 och Tre.

Några exempel på kunduppdrag

Sony Ericsson

Connecta och Sony Ericsson arbetar i dag tillsammans med utveckling, införande och förbättring av flera verksamhetskritiska processer. Samarbetet med Sony Ericsson pågår sedan flera år tillbaka och inleddes redan vid tiden för Sony Ericssons bildande. Connecta arbetade då med att ta fram det nya företags processer och affärssystemslösning baserat på SAP. Connecta är fortsatt Sony Ericssons huvudsakliga leverantör för tjänster kring förvaltning och vidareutveckling av affärssystem.

I takt med att efterfrågan på Sony Ericssons produkter har ökat har också kraven på effektivitet i affärsprocesser och IT-stöd ökat. Detta ställer krav på Connecta som konsultpartner till Sony Ericsson. I dag arbetar Connecta i ett brett spektrum av uppdrag inom såväl kärnprocesser som försäljning och leverans samt inom stödjande processer och funktioner som finans och IS/IT. Uppdragen kräver affärskompetens i kombination med kunnande inom områden som systemutveckling och SAP. Kunskaper i förändrings- och projektledning är också vitala för att hjälpa Sony Ericsson att realisera nyttoeffekterna av investeringar i IT-stöd.

Connectas kompetens inom telekom spänner från strategisk rådgivning till teknisk implementering.

Connecta arbetar i huvudsak med operatörer och leverantörer av infrastruktur för telekomnätverk.

Ica

Connecta arbetar med Ica sedan flera år tillbaka. Under 2005 har bolagen fördjupat samarbetet inom flera verksamhetsområden. Connecta bidrar nu i viktiga förändringsprojekt som syftar till att ytterligare stärka Icas konkurrenskraft och position på den nordiska marknaden. Connecta arbetar med flera affärsförbättrande projekt där bolaget får tillfälle att bidra med expertis inom logistikhantering. Exempel på uppdrag där Connecta bidrar med en kombination av kompetens inom kritiska affärsprocesser och implementering av IT-lösningar är inom Icas etablering av nya automatiserade logistikenheter, realisering av kunddriven varuförsörjning med nya ordersystem, inköpssystem och prognostiseringssystem. Connecta arbetar också med rationaliseringar och centraliseringar av administrativa funktioner samt etablering av en tjänsteorienterad IT-organisation.

Fora

Connecta har under året fått förtroendet att implementera Foras nya IT-stöd som bygger på SAP:s lösningar. IT-stödet ska hantera Foras kundförfrågningar från 200 000 företag och deras anställda. IT-stödet kommer att ersätta flera av Foras egenutvecklade stordatorlösningar. Den första fasen har tagits i drift och det totala projektet beräknas avslutas 2007. Connectas kombination av spetskompetens inom SAP NetWeaver och mySAP CRM är avgörande för genomförandet. Det färdiga IT-stödet gör det möjligt för Fora att erbjuda anpassade portaler för deras olika kundgrupper. Portalerna kommer att erbjuda tjänster som exempelvis att teckna försäkringar för företagen, göra pensionsval för anställda och hämta uppgifter om förmedlade premier och avgifter för uppdragsgivarna. Foras anställda får också ett bättre stöd i arbetet som underlättar servicen till kunderna.

Statoil

Statoil Detaljhandel är en av Nordens ledande aktörer inom drivmedel och detaljhandel, och en av Connectas mest trogna kunder. Under 2005 har förändringstrycket i branschen ökat med hård konkurrens från automat- och lågprisstationer och från dagligvarukedjor med ökad servicenivå och längre öppettider. Connecta har arbetat tillsammans med den svenska affärsledningen med att

driva ett företagsövergripande förändringsprogram som omfattat såväl offensiva strategiförändringar som kompetensomställning med omfattande neddragningar av personal. Connecta hjälper också Statoil med införande av nya IT-lösningar inom inköp, ekonomi och kundservice.

Nordea

Connecta har under året samarbetat med Nordea IT för att effektivisera och förbättra verksamhet och styrning inom en rad olika områden, från egen systemutveckling och förvaltning till gränssnittet i den outsourcingaffär för IT-drift som Nordea ingick för två år sedan.

Inom systemutveckling och förvaltning har Connecta arbetat med förbättring av Nordeas affärssystem baserat på SAP. Connecta har arbetat med HR-lösningar för personalhantering, Business Intelligence och ekonomisystem. Parallellt med detta har Connecta utvecklat och planerat införandet av styrprinciper för IT-verksamheten. Connecta har varit strategisk rådgivare genom att sätta upp en styrmodell för hur IT-verksamhetens kostnader skall styras och följas upp. Med hjälp av denna styrmodell, innehållande bland annat tjänstekatalog och prismodell, har man skapat kostnadstransparens mellan IT-verksamheten och förbrukande affärsverksamhetens verkliga affärskrav.



Möt en medarbetare:

Maria Hilding, 35 år

Konsult med fokus på projektledning och förändringsledning. Maria är civilekonom.

– Roligast under 2005 var att jobba med ett projekt avseende performance management hos en av våra nyckelkunder. Performance management är en process som bidrar både till företagets och individens framgång. Den knyter ihop företagets övergripande mål med individens mål. Min roll var att jobba med förändringsledning. Det bästa med att arbeta på Connecta är att jag får möjlighet att samarbeta med och lära mig av kompetenta och trevliga kollegor. Jag lärt mig att snabbt sätta mig in i nya sammanhang och verksamheter. Jag ser betydelsen av tydliga mål och tydliga ramar för att ett projekt ska lyckas och hur centralt relationer är för att uppnå resultat – att lägga tid på att bygga effektiva team är aldrig bortkastat ens i korta projekt.

Connectas samarbetspartners

Microsoft

Under 2005 har Connectas och Microsofts partnerskap och samarbete utvecklats. Microsoft är för Connecta en strategisk samarbetspartner utifrån flera perspektiv – marknadsposition, kompetensutveckling, leverans, kund- och affärsutveckling. Tillsammans med Microsoft arbetar Connecta med att hjälpa bolagets kunder att implementera modern, framtidssäker teknik som utvecklar Connectas kunders verksamhet och affär. Connectas breda och djupa Microsoftkompetens gör att Connecta arbetar med såväl uppdrag och rådgivning för att hjälpa kunderna att göra medvetna och välgrundade tekniskval för sin verksamhet som implementation och utveckling av komplexa tekniska lösningar.

Connecta har sedan 1998 varit MCP – Microsoft Certified Partner med drygt 30 certifierade Microsoft-konsulter som arbetar med kundprojekt baserade på Microsoftteknik inom utveckling, integration och infrastrukturuområdet. Under det kommande verksamhetsåret 2006 kommer Connectas satsning på Microsoftområdet intensifieras, och tillsammans med Microsoft ska bolaget fortsätta vidareutvecklas inom ett tiotal områden.

SAP

SAP är en världsledande leverantör av affärssystem. Med 12 miljoner användare i 120 länder och över 1500 partners är SAP i dag det tredje största IT-företaget i världen.

Connecta har lyckats föra samman den ordinarie SAP-konsultverksamheten med den mer systemutvecklingsinriktade Java-verksamheten och satsat mycket framgångsrikt på att utnyttja de nya möjligheterna med SAP NetWeaver. Detta har i sin tur lett till många nya spännande projekt och åtaganden inom helt nya marknadssegment för SAP och Connecta. Målsättningen för 2006 är att ytterligare fördjupa samarbetet med SAP runt deras nya produkter.

Connecta har sedan 1998 arbetat med SAP:s programvaror och är en av SAP Svenska AB:s ledande konsultpartner. 2004 utsågs Connecta till årets svenska SAP-partner avseende konsulttjänster. Motiveringen var dels att Connecta lyckats skapa nya lösningar på SAP:s NetWeaver-plattform och dels att Connecta har flest antal certifierade SAP-konsulter i Norden. Connecta har nu fler än 100 certifierade SAP-konsulter. Connectas kunnande inom Microsoft och SAP kommer att fördjupas i det nya samarbetet "Mendocino". Connecta är redan "prefered partner" till både SAP och Microsoft avseende Mendocino.

Under 2005 nominerade SAP också Connecta till Gartner Groups "BI Excellence Award" för lyckade och utmanande Business Intelligence-projekt. Avslutningsvis utsåg SAP Svenskas VD Jan Arpi Connecta till årets IT-företag i Computer Sweden.

Connecta är en av Microsofts Enterprise Business Partners samt sedan 2004 också guldpartner inom specialistkompetenserna Advanced Infrastructure Solutions och Information Worker. Guldpartner är den högsta nivån i Microsofts partnerprogram och något som endast ett fåtal konsultföretag världen över har uppnått. Att vara guldpartner innebär ett mervärde för såväl Connecta som för bolagets kunder i form av unik kompetens och erfarenhet samt exklusiv tillgång till specialistresurser.

Connectas kompetensområden

CONNECTA ERBJUDER MARKNADEN tjänster som baseras på kompetens och erfarenhet hos konsulterna i företagets fyra kompetensområden. För att ha kapacitet att lösa varje kunds unika utmaningar erbjuds kombinationen av dessa kompetenser för att skapa resultat och konkurrenskraft. Connectas cirka 350 medarbetare arbetar inom fyra kompetensområden: Management, Technology, Enterprise Applications och Development. Kompetensområdena har en naturlig uppdelning efter specialistkompetens och inriktning. Tillsammans utgör kompetensområdena en väl fungerande helhet vilket är en av de viktigaste förklaringarna till Connectas framgång. Nyckeln ligger i att konsekvent bemanna med rätt kompetens utifrån kundens och därmed uppdragets behov. Bemannning är strategiskt viktigt för kvalitet – och därmed lönsamhet, och hanteras därför av Connectas operativa ledningsgrupp.

Kompetensområde Management

Konsulterna inom Management arbetar främst för kundernas affärsledning. De är experter på att hjälpa kunderna att ta väl underbyggda beslut för att lösa strategiskt viktiga affärs- och ledningsfrågor. Tillsammans med kundernas beslutsfattare driver konsulterna dessa kritiska beslutsprocesser. Därefter kan Connectas managementkonsulter ta operativt ansvar för att genomföra beslutade förändringsprojekt. Kompetensområdets konsulter arbetar också tätt tillsammans med Connectas övriga kompetenser för att säkerställa vinsthemtagning, tillväxtpotential och annan typ av affärsnytta i de projekt de deltar i. Kompetensområdet har cirka 40 konsulter. Arbetet inom Management är analytiskt och datadrivet. Den främsta framgångsfaktorn är kombinationen av att konsulterna har lång praktisk erfarenhet av att åstadkomma affärsresultat och en gedigen teoretisk grund att stå på.



Möt en medarbetare:

Fredrik Widfeldt, 32 år

IT-arkitekt, Solution Manager och Javaspecialist. Fredrik har arbetat i åtta år som konsult med fokus på Java och är utbildad civilingenjör i elektroteknik.

– Under 2005 har jag jobbat med ett utvecklingsprojekt som är ett samarbete mellan min uppdragsgivare och ett annat bolag. Jag är ansvarig för att ta fram de gemensamma systemkraven. Det har varit en utmaning som jag lärt mig mycket genom. Det bästa med att arbeta på Connecta är drivet i hela organisationen. Ambitionen. Fokuseringen på kundens affär. Jag sökte mig till Connecta för dess kundfokus och ambition. Connectas främsta konkurrensfördel är mixen av människor med olika kompetenser (både teknik och verksamhet) som samarbetar för att förstå och bistå kundens behov. Under min tid på Connecta har jag fått möjlighet att utveckla mig i IT-arkitektrollen genom de uppdrag jag haft. Samtidigt har jag utvecklat min förståelse för de verksamheter som jag jobbat med, framför allt Supply Chain Management inom detaljhandel.

Kompetensområde Technology

Konsulterna inom Technology arbetar med IT och infrastruktur och är specialister på att omsätta verksamhetens prioriteringar till effektiv IT och IT-produktion. De arbetar främst med kundernas IT-ledning och med personer med ansvar för IT-infrastruktur. Konsulterna har stor erfarenhet av att arbeta med sourcing-frågor, upphandlingar, IT-processer (ITIL), IT-arkitektur, projektledning av infrastrukturprojekt och organisation av supportfunktioner. Syftet är ofta att införa arbetssätt som effektiviserar och affärsorienterar IT-verksamheten. Technologys teknikprofil syftar till att omsätta kritiska utvecklingsprojekt i rätt arkitektur som lätt kan omsättas i stabil drift. Huvudteknikpartner är Microsoft, men Connecta har även gedigen erfarenhet av de flesta andra teknikplattformar. Technologys konsulter har lång konsulterfarenhet, ofta i kombination med linjeerfarenhet från andra företag. Denna kombination ger bolagets kunder en ökad trygghet. Kompetensområdet har cirka 60 konsulter.

Kompetensområde Enterprise Applications

Enterprise Applications omfattar specialistkompetens för kunder som är på väg att välja eller har valt affärssystem som bas för sitt IT-stöd. Kompetensområdet består av drygt 80 konsulter specialiserade på kvalificerade tjänster med inriktning mot affärssystem, huvudsakligen SAP:s produktportfölj, men det finns även kunskap om Baan, Movex, Siebel och Peoplesoft. Connectas konsulter hjälper kunderna med upphandling och implementation av affärsstrategiska applikationsplattformar. Konsulterna är experter inom sina respektive moduler och har förutom mycket god kännedom om systemets funktionalitet även en god förståelse för den affärsprocess som systemet stöder. Inom Enterprise Applications finns även projekt- och förändringsledningskompetens specialiserad på implementationer av affärssystem, något som är en förutsättning för att lyckas få kundernas investeringar i affärssystem att bli lönsamma. Connecta har under 2005 certifierat flest SAP-konsulter i Sverige.

Möt en medarbetare:

Mikkel Brandtvig, 36 år

Ledare för affärsenheten NetWeaver inom Enterprise Applications. Mikkel är civilekonom.

– Roligast under 2005 var att få arbeta med Sony Ericsson och på så sätt få vara en del av det gäng som dagligen utträttar stordåd för att hjälpa Sony Ericsson att lyckas med sina utmaningar. Det bästa med att arbeta på Connecta är den ödmjuka stoltheten samt viljan hos alla att ta ansvar för någon, eller något, mer än sig själv. Det skapar en känsla som är svår att beskriva men som är väldigt påtaglig. Connectas främsta konkurrensfördel är vår förmåga att få saker att hända, även där andra gått bet. Det går inte att tänka sig till, eller designa en process för, det kräver individer som tar det ansvaret och som gör det kollektivt. Man blir ruskigt stolt när man får uppleva det och när man märker att våra kunder märker och uppskattar det.



Kompetensområde Development

Development är Connectas största kompetensområde med drygt 130 medarbetare. Huvudinriktningen är affärsdriven systemutveckling.

Konsulterna är specialister på att utreda, planera, leda och genomföra komplexa systemutvecklingsprojekt. Detta kräver förståelse för den tekniska och funktionella komplexitet som det ofta är frågan om när storföretag ska utveckla, byta eller uppgradera affärskritiska system. Dessutom krävs djupa kunskaper om de senaste integrationsplattformarna och utvecklingsmiljöerna. Developments konsulter är erfarna IT-arkitekter, systemutvecklare och projektledare med djup affärsförståelse, och . Det är oftast dessa roller som är mest avgörande för projektens framgång. Development har en bred tjänsteportfölj inom affärsutveckling, krav, systemutveckling, systemintegration och IT-arkitektur. Områden som Development särskilt fokuserar och bygger kompetens kring är logistik, CRM, Business Intelligence, portaler och telekom.



Möt en medarbetare:

Stefan Ingelgård, 33 år

Konsult inom infrastruktur, Stefan är systemvetare.

– Det roligaste under 2005 var mitt uppdrag på Sony Ericsson, som är utmanande och lärorikt, och att jag jobbar med så härliga människor. Det som skiljer Connecta från andra arbetsplatser är den professionalism som genomsyrar hela organisationen, från de olika stabsfunktionerna, till chefer och till alla konsulter som jag arbetat med. Alla konsultkollegor är så otroligt duktiga och proffsiga att jag känner mig stolt över att vara kollega med många av dem. Jag började på Connecta för att bolaget symboliserade kompetens, konsultmässighet och personligt engagemang för mig. Det uttalade kravet på personligt ledarskap och engagemang passar mig bra då det är något som jag saknat i andra organisationer jag arbetat i. Jag har framför allt utvecklats på det personliga planet under min tid på Connecta; jag ser att det går att göra det mesta bara man vill och bestämmer sig för att genomföra det.

Medarbetare



Connecta arbetar aktivt med att skapa en stark gemensam företagskultur baserad på värderingarna: personligt ledarskap, ambition, laganda, ärlighet och integritet samt hälsa och balans i livet. Jonas Ericsson och David Lindgren är konsulter med inriktning på telekom, Lena Crossner arbetar med Connectas utbildningar och traineeprogram, och Johan Lanner är projektledare.

CONNECTA ÄR ETT kunskapsföretag och nyckeln till bolagets framgång är kompetenta och engagerade medarbetare. Connectas värde utgörs främst av förmågan att kombinera alla medarbetares individuella kunskaper och egenskaper. Bolaget arbetar aktivt med att skapa en stark gemensam företagskultur baserad på värderingarna: personligt ledarskap, ambition, laganda, ärlighet och integritet samt hälsa och balans i livet. Connecta eftersträvar att kombinera medarbetarnas breda affärsförståelse och djupa specialistkompetens i team för att leverera så stort kundvärde som möjligt i projekten. Medarbetarna arbetar utifrån Connectas projektmetodik och alltid i ett nära samarbete med kunden. Att arbeta i team med stark laganda och tillsammans med kollegor som representerar olika kompetenser är berikande, såväl för kunden som för Connectas medarbetare.

Rekrytering – fortsatt tillväxt

I Universums undersökning 2005 bland unga akademiker som arbetat några år efter examen fick Connecta en hög ranking som idealarbetsgivare för gruppen som kallas högpresterare. Högpresterare är de som har karriärambitioner mot en vd-post eller högre chefsbefattning. Av denna grupp tycker 9,7 procent att Connecta är idealarbetsplatsen vilket gav Connecta en 11:e plats bland företagen i Sverige.

Rekrytering och tillväxt är fortsatt prioriterat och många kvalificerade medarbetare har börjat under året. Connecta har också lyckats med ett antal strategiska rekryteringar av mycket erfarna konsulter. Rekryteringen sker via en rad olika kanaler, främst genom rekommendationer från Connectas medarbetare och via bolagets hemsida. Under 2005 har 116 personer nyanställts varav 109 är konsulter. Antalet anställda har ökat med 18 procent under 2005. Under inledningen av 2006 började ytterligare cirka 30 konsulter.

Kompetensutveckling – ett unikt sätt att omsätta Connectas vision och strategier i praktisk handling

Connecta satsar offensivt på utbildning och kompetenshöjande åtgärder. Den professionella kompetensutvecklingen sker genom utmanande arbetsuppgifter i uppdrag samt genom kvalificerade interna och externa utbildningar.

Connectas gemensamma kompetensutveckling har varit en av de allra viktigaste faktorerna bakom företagets framgång under de senaste åren. Den utgår från ett par enkla principer, till exempel ifrån Connectas syn på personligt ledarskap och upplevelsebaserad färdighetsträning. Connecta har bedrivit ledarskapsträning sedan slutet av 2002. Under dessa år har så gott som alla medarbetare tränats inom ramen för företagets konsult- och ledarskapsseminarium. Connectas rekrytering, introduktion av konsulter samt träning i leverans- och affärsmannaskap har utvecklats samtidigt och baseras nu på samma pedagogik och syn på ledarskap. I dag är den gemensamma kompetensutvecklingen ett starkt konkurrensmedel och en etablerad funktion som möter konsulterna redan under deras första dagar på företaget och som sedan följer medarbetaren genom hela karriären. Utöver ledarskapsutbildningen genomförs utbildningar i Connectas projektledningsfilosofi, affärsmannaskap och affärsutveckling i egen regi. Connectas utbildningar värderas högt i de undersökningar som löpande genomförs bland medarbetarna. Alla medarbetare har regelbundna utvecklingssamtal och individuella utvecklingsplaner. Som ett led i att utveckla konsulterna och företagskulturen arbetar Connecta även med mentorskap.

Kunderna inspireras av Connectas sätt att utveckla bolaget. Connecta ser nu en allt större efterfrågan hos kunderna att driva förändring genom att både adressera styrnings- och ledningsfrågor parallellt. Det innebär att Connecta med sina egna erfarenheter i ryggen, är involverade i flera kundprojekt där företagets metodik tillämpas. Då är det en styrka att leva som man lär.

Belöningsssystem

Connecta har ett konkurrenskraftigt belöningsystem. Det består av två delar: en grundlön som är beroende av medarbetarens roll och ansvar enligt konsultmodellen, och en rörlig del som styrs av medarbetarens aktuella prestation. Belöningsystemet syftar till att ge medarbetarna ett långsiktigt incitament att växa och ta nya roller och ansvar samtidigt som kortsiktig satsning och prestation också premieras. Genom konsultmodellen skapas tydlighet och delaktighet i bolaget som omfattar kvalitet, kundrelationer, merförsäljning, långsiktighet och utveckling. Även ledningens löner är till stor del rörliga och prestationsrelaterade. Ambitionen är att alla medarbetare ska ha rörlig, prestationsbaserad lön.

Belöningsmodellen för de mest erfarna och ansvarstagande konsulterna har under året reviderats, så att ansvarstagande för yngre kollegor inte bara indirekt premieras genom grundlönen utan även direkt i den rörliga lönekomponenten. Denna justering har lett till bättre beläggning och högre leverans kvalitet. Connecta har konkurrenskraftiga löner. Lönemodellen är strukturerad så att medarbetarna är med och delar både risk och framgång med företaget, varvid utfallet i högkonjunktur kan uppfattas som gott samtidigt som medarbetarna får vara med och ta ansvar för de utmaningar och eventuella beläggningsproblem som uppkommer vid lågkonjunktur.

Åldersfördelning anställda 2005 (2004), antal

Ålder	Män	Kvinnor
20–29 år	31 (29)	21 (8)
30–39 år	166 (147)	65 (59)
40–49 år	43 (32)	12 (11)
50–59 år	5 (4)	4 (4)

Hälsa och balans i livet

En bra balans mellan arbete, familj och fritid är viktig för att medarbetarna ska må bra och trivas. Connecta arbetar aktivt med att ge förutsättningar för välbefinnande, hög prestationsförmåga och hög frisknärvaro. Området hälsa är ständigt under utveckling i Connectas Hälsoforum. Connecta har även en aktivitetsförening med inriktning mot idrott, friluftsliv och kultur. Connectas hälsostrategi innehåller verktyg för medarbetare och chefer. Några av de förebyggande aktiviteter Connecta arbetar med är friskvård, cirkelträning, massage, hälsoundersökningar, samtalsstöd, ergonomigenomgångar, stressutbildningar, Viktväktarna, tobaksavvänjning, hälsofrukostar, flexibel arbetstid och uppföljning av sjukfrånvaro. Connecta har under året fokuserat på det förebyggande arbetet och det har givit resultat. Sjukfrånvaron visar en positiv trend och har sjunkit från föregående år till 3 procent (4).

Jämställdhet och mångfald

Connecta arbetar aktivt med jämställdhet och mångfald utifrån bolagets policy och plan. Under året har en lönekartläggning genomförts för att säkerställa att lönemodellen tillämpas lika för alla. Connecta vill stödja de medarbetare som får barn och har ett system för löneutfyllnad vid föräldraledighet.

Satsningar på traineeprogram

Connecta växer och satsar på ett högkvalitativt traineeprogram för att ytterligare stärka bolaget i fråga om konsultutveckling och leveransförmåga. Connecta har sedan länge väl utarbetade processer för stora kundåtaganden och en väl fungerande metodik för projektarbete. Connecta är redo att rekrytera direkt från högskolan nu när bolaget har tagit sig till en position på marknaden där företagets erfarenhet är värdefull för unga som vill göra en konsultkarriär. Syftet är att utveckla begåvade människor till några av de bästa konsulterna i branschen. De första tolv konsulterna, alla nyutexaminerade toppstudenter från KTH, påbörjade traineeprogrammet på Connecta i november 2005. Programmet är treårigt och Connectaövergripande, det vill säga inte kopplat till nå-

got kompetensområde. Det kombinerar utbildning i teknik, affärsmannaskap och projektmetodik med uppdrag under handledning av Connectas seniora konsulter. Planen är att programmet ska genomföras med halvårsvisa antagningar av grupper om cirka 15 trainees. Målgruppen är primärt nyutexaminerade civilingenjörer från KTH med mycket goda akademiska och personliga meriter. Genom traineeprogrammet kan Connecta lära upp konsulter samtidigt som företaget på sikt får de konsulter som behövs för att på bästa sätt kunna bemanna kunduppdragen och få en större utväxling på hela företagets sammanlagda erfarenhet.

Nyckeltal medarbetare

	2005	2004
Antal anställda vid utgången av året	347	294
Medelantalet anställda under året	320	296
Debiterande konsulter %	85	83
Genomsnittsålder	34	34
Genomsnittlig anställningstid år	3	4
Personalomsättning %	18	12

Den höga personalomsättningen förklaras av den goda konjunkturen och den därmed höga rörligheten på arbetsmarknaden.



Möt en medarbetare:

Elin Wide, 25 år, trainee.

Elin är civilingenjör i elektroteknik med inriktning mot affärsutveckling i samarbete med Handelshögskolan i Stockholm.

– Roligast under 2005 var att få medverka i Connectas nya ambitiösa traineeprogram som började med en ordentlig "inkörning" där vi fick öva oss i vårt personliga ledarskap, lära oss mer om gruppdynamik och konsultyrkets grunder. Vi i traineegruppen har fått ett gediget utbildningsprogram med projektstyrning, programmering och introduktion till affärssystemet SAP. Nu är jag ute på ett uppdrag inom Sales & Marketing hos Sony Ericsson. Det är roligt att så snabbt ha möjlighet att komma ut på uppdrag. Jag började på Connecta för att jag har ett stort intresse för teknik, affärsutveckling och ledarskap. Sedan var självklart engagemanget runt traineeprogrammet en bidragande orsak. Connectas satsning på CRM, produktutveckling, förändringsledning och affärssystem lät som områden jag skulle gilla. Att arbeta som konsult i projektform passar mig bra eftersom jag föredrar att arbeta mot ett specifikt mål.

Finansiella mål

Lönsamhet och tillväxt

Det primära målet för Connecta under de närmaste åren är att leverera god lönsamhet. Connecta har som mål att över en konjunkturcykel uppnå en rörelsemarginal på 10–15 procent. Rörelsemarginalen uppgick 2005 till 10,4 procent. Connecta anser att tillväxt är nödvändigt. Målsättningen är att bolaget ska åtnjuta en organisk tillväxt om mer än 10 procent per år över en konjunkturcykel. Tillväxten kan ske såväl i form av ökat antal konsulter som i ökade intäkter per konsult. Omsättningstillväxten uppgick 2005 till 28,3 procent.

Connectas konsult- och lönomodell är mycket viktig och unikt uppbyggd för Connecta. Modellen integrerar erfarenhet och utbildningsnivåer med ansvar och befogenhet. Connectas konsulter ska erbjudas konkurrenskraftiga löner samtidigt som bolaget har full kontroll på omsättning och marginal. Konsultmodellen är tätt knuten till en enhetlig lönomodell som baseras på en fast grundlön och en prestationsbaserad rörlig lönedel. Connectamodellen skapar starka incitament för den enskilda konsulten och en flexibel kostnadsstruktur för bolaget ifråga om konjunktursäkerhet. På intäktsidan är den mest betydelsefulla faktorn debiteringsgrad. Connectas målsättning är att nå 75 procent debiteringsgrad som ett medeltal över en konjunkturcykel. Under 2005 uppgick debiteringsgraden till 81 procent.

Connectas lönsamhet är också kopplad till antalet kunder. Målsättningen är att bolagets fem största kunder ska stå för 50 procent av bolagets omsättning och att de 20 största kunderna ska stå för 80 procent. Genom ett fokuserat försäljningsarbete med tydliga ansvarsområden, grundlig analys av nyckelkunder och mycket god kännedom om långvariga kunder och deras verksamhet, förväntas bolaget att dels nå de ovan nämnda målen avseende debiteringsgrad, dels nå målen avseende kunddemografi. Som en konsekvens bedöms detta leda till längre uppdrag, högre kundnytta och minskade försäljningskostnader. Under 2005 stod de fem största kunderna för 64 procent av Connectas omsättning och de tjugo största stod för 91 procent av omsättningen.

Connecta strävar efter en personalomsättning mellan 10 och 15 procent. En viss personalomsättning är nödvändig för att få in nya kompetenser och idéer i organisationen. Personalomsättningen uppgick under 2005 till 18 procent. Den höga personalomsättningen förklaras av den goda konjunkturen och därmed höga rörligheten på arbetsmarknaden.

Soliditet

Connecta har som målsättning att soliditeten ska uppgå till lägst 35 procent. Per 31 december 2005 uppgick soliditeten till 46,3 procent.

Utdelningspolicy

Connecta har som ambition att ge aktieägarna en god direktavkastning. Därför ska alla utdelningsbara medel utdelas till aktieägarna så länge behov av operativ likviditet och behov för verksamhetsbefrämjande investeringar är täckta. Styrelsen har beslutat föreslå årsstämman en utdelning på 2,79 kronor per aktie, totalt 29 miljoner kronor, vilket motsvarar 100 procent av resultatet efter skatt.

Valutapolicy

En eventuell exponering i främmande valuta ska begränsas så att bolaget vid en valutaförändring om 10 procent inte gör en förlust överstigande 0,3 miljoner kronor. Valutapositioner ska säkras till den del de inte ryms inom ovanstående.

Säsongsvariationer

Connecta uppvisar i likhet med andra konsultbolag variationer i resultatet under året beroende av antalet tillgängliga arbetstimmar. Sommarmånaderna påverkar intäkterna negativt då tillgängliga timmar sjunker betydligt i samband med semesteruttag. Konsultbranschen är beroende av antalet tillgängliga timmar, vilket även varierar mellan samma månader för olika år beroende på hur exempelvis juledigheten infaller. Ovanstående innebär att det uppstår säsongsvariationer i försäljning och resultat. I tabellen nedan åskådliggörs hur antalet tillgängliga dagar varierar mellan kvartalen under 2005 och 2006.

Period	Justerat antal arbetsdagar 2005*	Justerat antal arbetsdagar 2006*
Kvartal 1	59	63
Kvartal 2	58	55
Kvartal 3	44	43
Kvartal 4	62	62
Totalt	223	221

*Verkligt antal arbetsdagar reducerat med semesteruttag utifrån antagandet att semesteruttaget i genomsnitt uppgår till 30 dagar per anställd samt fördelar sig över året med 5, 15, 75 respektive 5 procent för kvartalen 1-4.

Känslighetsanalys

Connectas nettoomsättning och resultat påverkas främst av två faktorer; debiteringsgraden samt intäkten per konsult och timme. Intäkt per timme påverkas av konsultens kompetens, priskänslighet inom respektive kundsegment och kompetensområde samt i vilken grad Connecta kan återanvända kunskap och strukturkapital. Debiteringsgraden påverkas av förmågan att vid varje tillfälle ha en balans avseende kundefterfrågan och tillgång vilket ställer krav på kontinuerlig kompetensutveckling och god projektstyrning.

Nedan redovisas påverkan på omsättning respektive rörelseresultat på årsbasis vid förändring av dessa variabler.

Variabel	Påverkan på omsättning	Påverkan på rörelseresultatet
+/- 5 procentenheter debiteringsgrad	+/- 7 procent	+/- 12 MSEK
+/- 5 procent intäkt per timme (timpris)	+/- 5 procent	+/- 14 MSEK
+/- 1 arbetsdag per år	+/- 0,4 procent	+/- 0,7 MSEK
+/- 5 procent förändring i lönekostnader	-	+/- 12 MSEK

Redovisade effekter baseras på räkenskaperna 2005 och ska ses som en indikation på effekter vid en isolerad förändring av respektive variabel på kort sikt.

Aktien

Ägarstruktur

Antalet aktier i Connecta AB uppgick den 31 december 2005 till 10 387 355. Aktierna handlas på Stockholmsbörsens O-lista under kortnamnet CNTA. En börspost består av 200 aktier. Antalet aktieägare i Connecta AB uppgick den 31 december 2005 till 2 265.

Kursutveckling och omsättning

Connectas aktie handlas sedan den 30 maj 2005 på Stockholmsbörsens O-lista. Under perioden 30 maj till 31 december 2005 har Connectas aktiekurs stigit från 28,50 kronor till 47,30 kronor, en ökning med 66 procent. Högsta betalkurs under perioden var 49,40 kronor vilken noterades den 27 december och lägsta betalkurs var 27 kronor vilken noterades den 13 juni. Under 2005 handlades totalt 11 749 694 aktier vilket motsvarar ett värde av 452 miljoner kronor. I genomsnitt innebar det 77 301 aktier till ett värde av cirka 3 miljoner kronor per handelsdag. För att kunna erbjuda aktieägarna en god likviditet och kurssättning i aktien har Connecta anlitat Remium Securities som likviditetsgarant.

Aktiekapital

Aktiekapitalet i Connecta uppgår till 5 193 677,50 kronor och är fördelat på 10 387 355 aktier. Det nominella beloppet per aktie är 0,50 kronor. Varje aktie berättigar till en röst och varje röstberättigad får vid årsstämma rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädde aktier. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat.

Aktieägare

Nedanstående tabell visar ägarstrukturen i Connecta baserat på uppgifter från VPC (Värdepapperscentralen) per den 31 december 2005. De tio största aktieägarna svarade för 40,7 procent av kapitalet. Totalt hade Connecta 2 265 aktieägare per ovanstående datum. Andelen aktieägare bosatta i Sverige representerar 84 procent av kapitalet. Svenska juridiska personer ägde vid årsskiftet 19 procent av Connectas aktiekapital.

Tio största aktieägarna

Aktieägare per den 31 december 2005	Antal aktier	Andel av röster och kapital %
Havenhurst Holding AB ¹⁾	1 042 361	10,03
Harford K AB ²⁾	1 040 000	10,01
Deseven Fund 1 S.C. ³⁾	694 047	6,68
Länsförsäkringar Småbolagsfond	503 500	4,85
Carnegie AB	257 500	2,48
Danske Bank International	165 000	1,59
Olle Knaust	149 000	1,43
Carnegie Fond AB/småbolag	129 500	1,25
Banco Teknik & Innovation pension	124 200	1,20
Banco Småbolagsfond	120 000	1,16
	4 225 108	40,68
Övriga	6 162 247	59,32
Totalt antal aktier	10 387 355	100 %

¹⁾ Havenhurst Holding AB ägs av 15 personer som alla ingick i Connectas strategiska ledningsgrupp vid tiden för nyemissionen sommaren 2003.

²⁾ Aktierna i Harford KB ägs av 39 ledande befattningshavare i Connecta AB.

³⁾ Deseven Fund 1 S.C. ägs av Johan Wieslander, Petter NO Lundgren, Philip Runsten, Marcus Bäcklund, Jörgen Larsson och Sten Wranne.

Ägarstruktur

Nedan visas fördelning av aktieinnehav i Connecta, baserat på aktiebok från VPC per den 31 december 2005.

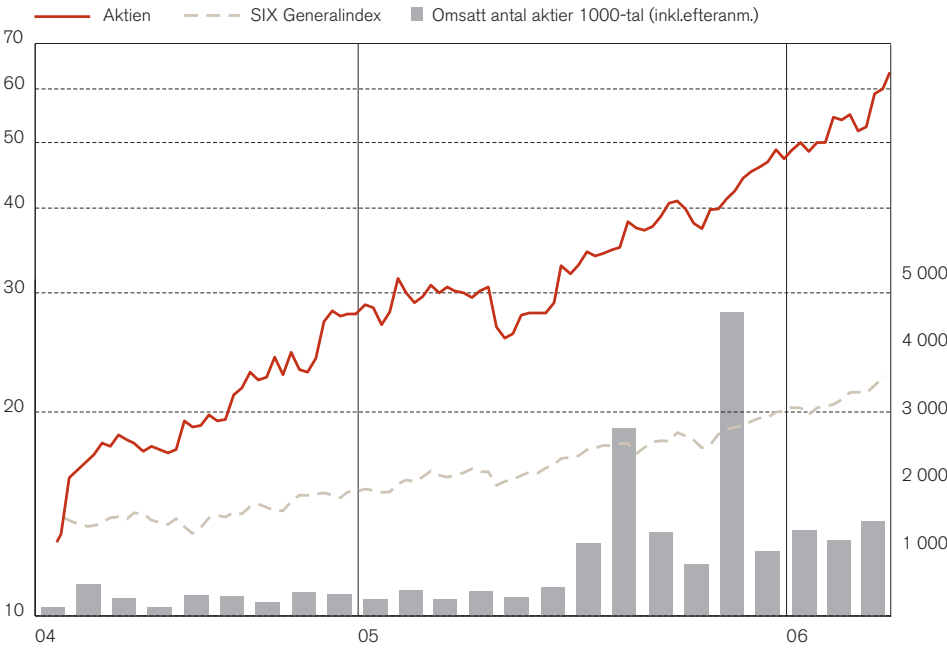
Storleksklasser	Antal aktier	Andel av kapital i %	Antal ägare
1-500	259 616	2,50	738
501-1 000	485 429	4,67	587
1 001-2 500	770 374	7,42	439
2 501-5 000	998 332	9,61	260
5 001-10 000	1 030 851	9,92	129
10 001-	6 842 753	65,88	112
Totalt	10 387 355	100%	2 265

Utestående optionsprogram

Det finns inga utestående optionsprogram.

Bemyndiganden om nyemissioner

Ordinarie bolagsstämman 2005 beslutade enhälligt att förnya styrelsens befintliga bemyndigande, vilket innebär att styrelsen bemyndigas att fram till nästa ordinarie årsstämma vid ett eller flera tillfällen, med eller utan avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, besluta om nyemission av sammanlagt högst 1 000 000 aktier, varje aktie om nominellt 50 öre. Betalning för de nya aktierna föreslås få ske genom apport, kvittning eller kontant betalning.



Förvaltningsberättelse

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören i Connecta AB (publ), orgnr 556610-5705 och med säte i Stockholm, Sverige, får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2005-01-01–2005-12-31.

Connecta är ett management- och IT-konsultbolag som hjälper företag och organisationer att öka sin konkurrenskraft och uppnå önskade resultat genom att kombinera djup IT-kompetens med brett affärskunnande.

Marknad

Connectas bedömning att affärsutvecklings- och effektiviseringsprojekt samt kostnadsreducerande förändringsprogram skulle fortsätta att vara i fokus för bolagets kunder under 2005 har stämt. Priserna har stabiliserats och aktiviteten på marknaden har varit högre jämfört med 2004. Under andra halvåret har efterfrågan av Connectas tjänster överstigit utbudet och bolaget har ökat takten i rekrytering- en för att kunna möta kundernas behov.

Prispressen har dock fortsatt under 2005 och Connecta har ännu inte kunnat säkerställa någon ökning av timpriserna trots att bolaget speciellt under sista kvartalet tvingats tacka nej till kunder beroende på brist på konsulter.

Under året har andelen projekt till fast pris, eller med ett fördefinierat pristak, varit något större än under föregående år. Dessa åtaganden ställer högre krav på projektledning från Connecta, men innebär också att bolaget kan räkna med vissa givna intäkter. Bolaget tillämpar successiv vinstavräkning och gör reserveringar för befarade förluster.

Kunder

Connectas största kunder har under 2005 varit Fora, HP, Ica, Nordea och Sony Ericsson. Dessa stod för 64 procent (61) av Connectas omsättning.

Intresset för Connectas tjänsteutbud har också medfört att ramavtal har tecknats med flera kunder, bland annat med Ericsson, SJ och Tele2. Connecta har dessutom lyckats erhålla nya eller utökade kundförtroenden under året hos bland annat Collectum, Fortum, H&M, SJ, Statoil, Tain och Telia. Orderstocken uppgick vid årets utgång till 170 miljoner kronor (74), vilket motsvarar ca 5 (3) månaders omsättning.

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

Intäkterna för år 2005 uppgick till 401,3 miljoner kronor.

Jämfört med 2004 steg omsättningen med 28,3 procent, vilket innebär en ökning med 88,5 miljoner kronor. Ökningen, 28,3 procent, förklaras dels av ett ökat antal egna konsulter, dels av anlitandet av underkonsulter samt av en högre debiteringsgrad.

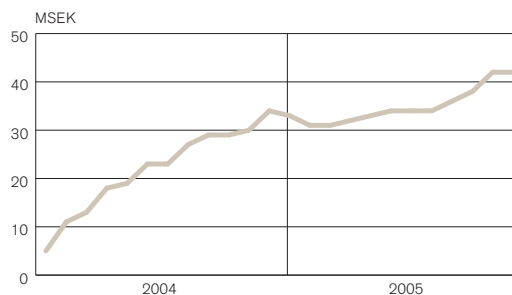
Genomsnittlig omsättning per konsult uppgick för 2005 till 1 498 tusen kronor (1 278), en ökning med 17 procent jämfört med 2004. Denna förbättring är ett resultat av en förbättrad debiteringsgrad. Debiteringsgraden, som definieras som debiterad tid dividerat med tillgänglig tid minskat med uttagen semester för konsulter, uppgick under 2005 till 81,4 procent (76,1), en förbättring med drygt 5 procentenheter jämfört med 2004.

Connectas rörelseresultat under 2005 uppgick till 41,7 miljoner kronor, en förbättring med 7,8 miljoner kronor jämfört med 2004. Rörelsemarginalen var för 2005 10,4 procent, jämfört med 10,8 procent föregående år. Rörelseresultatet har under året belastats med kostnader för Connectas O-listenotering om 2,5 miljoner kronor. Rörelsemarginalen, rensad för kostnaderna för noteringen och intäkter som underkonsulterna bidragit till, ger en rörelsemarginal om 12,6 procent (11,9).

Ökningen av övriga externa kostnader beror i allt väsentligt på kostnader för underkonsulter. Dessa kostnader uppgick till 48,8 miljoner kronor (14,6).

Den fortsatt goda resultatutvecklingen som framgår av nedanstående graf beror till en övervägande del på en ökande debiteringsgrad.

Rörelseresultat rullande tolv månader



Övergångsdatum till International Financial Reporting Standards (IFRS) för Connecta är 1 januari 2004. Skillnad en mellan Connectas tidigare tillämpade principer (Redovisningsrådets rekommendationer) och IFRS är hänförligt till goodwill (se not 4). I grafen ovan har rörelseresultat 2003 justerats för goodwillavskrivningar. Avskrivning på goodwill 2003 uppgår till 9,2 miljoner kronor.

Rörelseresultat

	helår	2005				2004				
		kv 4	kv 3	kv 2	kv 1	helår	kv 4	kv 3	kv 2	kv 1
MSEK	41,7	15,5	8,2	10,5	7,5	33,9	10,2	5,8	7,8	10,1

Balansräkning och kassaflöde

Connectas balansomslutning uppgick till 241,4 miljoner kronor (174,2) vid årets utgång. Det egna kapitalet var 111,7 miljoner kronor (91,3). Soliditeten var den 31 december 2005 46,3 procent (52,4), vilket är en försämring jämfört med 2004 med 6,1 procentenheter. Detta är främst hänförligt till tillväxt i verksamheten.

Anläggningstillgångar

Bolagets anläggningstillgångar uppgick vid årsskiftet till 53,7 miljoner kronor (51,9), varav immateriella tillgångar svarade för 47,3 miljoner kronor (47,4).

Omsättningstillgångar

Bolagets omsättningstillgångar uppgick vid årets slut till 187,7 miljoner kronor (122,3). Kortfristiga fordringar uppgick den 31 december 2005 till 128,7 miljoner kronor (87,5). Likvida medel uppgick per den 31 december 2005 till 59,1 miljoner kronor (34,7). Samtidigt fanns en outnyttjad factoringkredit på 40 miljoner kronor. Bolaget har dessutom tillgång till en checkkredit om 10 miljoner kronor.

Eget kapital och skulder

Eget kapital uppgick vid årsskiftet till 111,7 miljoner kronor (91,3). Räntebärande långfristiga skulder uppgick till 3,9 miljoner kronor (2,1). Kortfristiga skulder uppgick vid årsskiftet till 125,8 miljoner kronor (80,9), varav leverantörsskulder svarade för 23,2 miljoner kronor (11,3) och skatteskulder för 22,0 miljoner kronor (9,8).

Kassaflödet

Kassaflödet från den löpande verksamheten var 34,3 miljoner kronor (15,0). Kassaflödet från investeringsverksamheten var -1,4 miljoner kronor (-15,5). Kassaflödet från finansieringsverksamheten var -8,5 miljoner kronor (0,6). Det totala kassaflödet för 2005 var 24,4 miljoner kronor (0,1). Det positiva kassaflödet under året beror huvudsakligen på den starka resultatutvecklingen.

Medarbetare

Vid utgången av 2005 uppgick antalet anställda till 347 (294) varav 29 procent (28) var kvinnor. Medelantalet anställda under året uppgick till 320 (296). Personalomsättningen uppgick under 2005 till 18 procent (12).

Rekrytering är fortsatt ett prioriterat område för bolaget. Bolagets fokus på expansion under 2005 har varit en av de största satsningarna och kommer att fortsätta att vara det under 2006.

Under 2005 har 116 nya medarbetare (55) anställts varav 109 konsulter (51). Efter årsskiftet har ytterligare 30 konsulter rekryterats.

Moderbolaget

Connectas verksamhet är samlad i moderbolaget. Intäkterna för helåret uppgick till 401,3 miljoner kronor (312,8). Resultat efter finansiella poster var 31,0 miljoner kronor (21,9). Moderbolagets egna kapital uppgick den 31 december 2005 till 89,0 miljoner kronor varav fritt eget kapital var 62,1 miljoner kronor.

Styrelsens arbete

Under 2005 har Connecta AB hållit en ordinarie bolagsstämma och en extra bolagsstämma. Vid ordinarie bolagsstämma beslutades om utdelning med 0,85 kronor per aktie. Vidare valdes en styrelse bestående av Lars Grönberg (ordf.), Gunnel Linnertz, Olle Knaust, Anders Swensson, Johan Wieslander och Göran Westling.

Stämman beslutade att arvode till styrelsen skall utgå med 690 000 kronor, varav ordföranden skall erhålla 230 000 kronor och övriga ledamöter – utom Johan Wieslander som är anställd som VD och därför inte erhåller något arvode – skall erhålla 115 000 kronor vardera och att ersättning till revisor oförändrat skall utgå enligt räkning.

Styrelsen för Connecta AB har under året hållit tio styrelsemöten.

Styrelseförändringar

Vid extra bolagsstämma den 7 oktober 2005 valdes Börje Fors till ny styrelseledamot efter Anders Swensson. Den 25 november 2005 avgick Olle Knaust ur Connectas styrelse. När det gäller styrelsens arbete se bolagsstyrningsrapporten sid 59.

Årsstämma

Connecta håller ordinarie årsstämma den 26 april 2006 i bolagets lokaler. Årsredovisning kommer att finnas tillgänglig på Connectas kontor från och med den 11 april 2006.

Valberedning för Connecta AB inför årsstämma 2006

I enlighet med beslut på Connectas bolagsstämma den 28 april 2005 har en valberedning konstituerats med uppgift att arbeta fram förslag till val av styrelse och arvoden att föreläggas den ordinarie årsstämman 2006. I valberedningen ingår styrelseordförande Lars Grönberg som är sammankallande; Sten Wranne, Johan Wieslander och Claes Ahrel representerar bolagets större aktieägare baserat på de senast kända röstetalen. Claes Ahrel, som representerar Länsförsäkringar, har ersatt Olle Knaust eftersom Fabège sålt hela sitt innehav i Connecta.

IFRS

Från och med den 1 januari 2005 tillämpar Connecta i koncernredovisningen de redovisningsprinciper som gäller enligt International Financial Reporting Standards (IFRS). För att uppnå jämförbarhet över koncernens utveckling och ställning har omräkning skett av jämförelseåret. Effekterna av övergången till IFRS redovisas i not 4.

Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel i moderbolaget:

Balanserad vinst SEK	43 915 445
Årets vinst SEK	18 151 231
Summa	62 066 676
Styrelsen och verkställande direktören föreslår att dessa medel disponeras enligt följande:	
Utdelning till aktieägarna (2,79 per aktie) SEK	28 980 720
Balanseras i ny räkning SEK	33 085 956
Summa	62 066 676

Balans- och resultaträkningen för koncernen och moderbolaget kommer att föreläggas ordinarie årsstämma den 26 april 2006.

Utdelningsbeloppet är beräknat på antalet utestående aktier per 2005-12-31, dvs 10 387 355 aktier.

Styrelsens yttrande avseende föreslagen vinstutdelning**Motivering**

Koncernens eget kapital har beräknats i enlighet med de av EU antagna IFRS-standarderna och tolkningarna av dessa (IFRIC) samt i enlighet med svensk lag genom tillämpning av Redovisningsrådets rekommendation 30 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner). Moderbolagets eget kapital har beräknats i enlighet med svensk lag och med tillämpning av Redovisningsrådets rekommendation 32 (Redovisning för juridiska personer).

Styrelsen finner att full täckning finns för bolagets bundna egna kapital efter den föreslagna vinstutdelningen.

Styrelsen finner även att den föreslagna utdelningen till aktieägarna är försvarlig med hänsyn till de bedömningskriterier som anges i ABL 17 kap 3§ 2-3 st. Styrelsen vill därvid framhålla följande:

Verksamhetens art, omfattning och risker

Styrelsen bedömer att bolagets och koncernens eget kapital efter den föreslagna vinstutdelningen kommer att vara tillräckligt stort i relation till verksamhetens art, omfattning och

risker. Styrelsen beaktar i sammanhanget bland annat bolagets och koncernens soliditet, historiska utveckling, budgeterade utveckling, investeringsplaner samt konjunkturen.

Konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt

Konsolideringsbehov

Styrelsen har företagit en allsidig bedömning av bolagets och koncernens ekonomiska ställning och dess möjligheter att infria sina åtaganden. Föreslagen utdelning utgör 33 procent av bolagets eget kapital och 26 procent av koncernens eget kapital. Det uttalade målet för koncernens kapitalstruktur med en soliditet om lägst 35 procent uppfylls även efter den föreslagna utdelningen. Mot denna bakgrund anser styrelsen att bolaget och koncernen har goda förutsättningar att tillvarata framtida affärsmöjligheter och även tåla eventuella förluster. Planerade investeringar har beaktats vid bestämmande av den föreslagna vinstutdelningen. Vinstutdelningen kommer heller inte att negativt påverka bolagets och koncernens förmåga att göra ytterligare affärsmässigt motiverade investeringar enligt antagna planer.

Likviditet

Den föreslagna vinstutdelningen bedöms inte påverka bolagets och koncernens förmåga att i rätt tid infria sina betalningsförpliktelser. Bolaget och koncernen har god tillgång till likviditetsreserver i form av både kort- och långfristiga krediter.

Ställning i övrigt

Styrelsen har övervägt alla övriga kända förhållanden som kan ha betydelse för bolagets och koncernens ekonomiska ställning och som inte beaktats inom ramen för det ovan anförda. Därvid har ingen omständighet framkommit som gör att den föreslagna utdelningen inte framstår som försvarlig.

Årsredovisning och koncernredovisningen har, som framgår ovan, godkänts för utfärdande av styrelsen den 6 april 2006. Koncernens resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 26 april 2006.

Stockholm den 6 april 2006

Lars Grönberg
Ordförande

Börje Fors

Gunnel Linnertz

Göran Westling

Johan Wieslander
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 6 april 2006.

Deloitte AB

Svante Forsberg
Auktoriserad revisor

Koncernens resultaträkning

KSEK	Not	2005	2004
Rörelsens intäkter			
Intäkter	5	401 305	312 819
Summa intäkter		401 305	312 819
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	6,7	-38 070	-40 668
Personalkostnader	8,9	-270 338	-221 811
Kostnader för underkonsulter		-48 778	-14 643
Av- och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar	10	-2 457	-1 719
Summa rörelsens kostnader		-359 643	-278 841
Rörelseresultat		41 662	33 978
Ränteintäkter		637	812
Räntekostnader		-226	-175
Övriga finansiella poster		-284	-769
Resultat efter finansiella poster		41 789	33 846
Skatt	12	-12 842	-9 166
Årets resultat		28 947	24 680
Hänförligt till:			
Innehavare av andelar i moderföretag		28 947	22 254
Minoritetsintresse		-	2 426
Data per aktie			
Resultat per aktie före utspädning SEK	30	2,79	2,03
Resultat per aktie vid full utspädning SEK	30	2,79	2,03
Eget kapital per aktie SEK		10,75	8,79
Eget kapital per aktie vid full utspädning SEK		10,75	8,79
Likvida medel per aktie SEK		5,68	3,34
Antal aktier vid periodens slut		10 387 355	10 387 355
Antal aktier vid full utspädning		10 387 355	10 387 355

Koncernens balansräkning

KSEK	Not	2005-12-31	2004-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Goodwill	13	46 600	46 600
Övriga immateriella tillgångar	14	647	812
Materiella anläggningstillgångar	15	5 171	2 851
Uppskjuten skattefordran	12	1 259	1 692
Summa anläggningstillgångar		53 677	51 955
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	32	112 823	59 137
Övriga fordringar		315	390
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	15 548	28 053
Likvida medel	31	59 062	34 685
Summa omsättningstillgångar		187 748	122 265
Summa tillgångar		241 425	174 220
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	17	5 194	5 194
Övrigt tillskjutet eget kapital		61 714	61 399
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		44 788	22 244
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		111 696	88 837
Minoritetsintresse		-	2 426
Summa eget kapital		111 696	91 263
Långfristiga skulder			
Skulder för finansiella leasingavtal	18	3 908	2 068
Summa långfristiga skulder		3 908	2 068
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		23 167	11 257
Skatteskulder		22 004	9 760
Övriga skulder	19	21 806	15 024
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	58 844	44 848
Summa kortfristiga skulder		125 821	80 889
Summa eget kapital och skulder		241 425	174 220
Skulder		129 729	82 957
varav räntebärande		3 908	2 068
varav ej räntebärande		125 821	80 889
Ställda säkerheter		-	-
Eventualförpliktelser	21		

Förändring i koncernens eget kapital

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserade vinstmedel	Totalt eget kapital hänförligt till moderföretagets ägare	Minoritets-intresse	Totalt eget kapital
Ingående balans per 1 januari 2004	100	-	-10	90	-	90
Nyemission	400	-	-	400	-	400
Apportemission	4 694	61 399	-	66 093	-	66 093
Årets resultat	-	-	22 254	22 254	2 426	24 680
Utgående balans per 31 december 2004	5 194	61 399	22 244	88 837	2 426	91 263

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserade vinstmedel	Totalt eget kapital hänförligt till moderföretagets ägare	Minoritets-intresse	Totalt eget kapital
Ingående balans per 1 januari 2005	5 194	61 399	22 244	88 837	2 426	91 263
Effekt vid ändrad koncernstruktur	-	-	2 426	2 426	-2 426	0
Återbetalning av moms i samband med kapitalanskaffning	-	315	-	315	-	315
Utdelning	-	-	-8 829	-8 829	-	-8 829
Årets resultat	-	-	28 947	28 947	-	28 947
Utgående balans per 31 december 2005	5 194	61 714	44 788	111 696	0	111 696

Koncernens kassaflödesanalys

KSEK	Not	2005	2004
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		41 662	33 978
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	22	1 584	1 716
		43 246	35 694
Erhållen ränta		637	812
Erlagd ränta		-510	-944
Betald inkomstskatt		-34	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		43 339	35 562
Förändringar i rörelsekapital			
Kundfordringar (ökning)		-53 686	-15 900
Kortfristiga fordringar (minskning)		12 580	-5 917
Kortfristiga skulder (ökning)		32 030	1 259
Kassaflöde från den löpande verksamheten		34 263	15 004
Investeringsverksamheten			
Kassaflöde i samband med omstruktureringen av ägarbilden		-	-15 125
Förvärv av immateriella tillgångar		-1 388	-402
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-	-7
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		16	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-1 372	-15 534
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		315	-
Förändring av långfristiga fordringar, räntebärande		-	600
Utbetald utdelning		-8 829	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-8 514	600
Årets kassaflöde		24 377	70
Likvida medel vid årets början		34 685	34 615
Likvida medel vid årets slut	31	59 062	34 685

Moderbolagets resultaträkning

KSEK	Not	2005	2004
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	5	401 305	312 819
Summa intäkter		401 305	312 819
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	6,7	-39 050	-41 616
Personalkostnader	8,9	-270 338	-221 811
Kostnader för underkonsulter		-48 778	-14 643
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	10	-12 398	-12 826
Summa rörelsens kostnader		-370 564	-290 896
Rörelseresultat		30 741	21 923
Ränteintäkter		637	812
Räntekostnader		-101	-45
Övriga finansiella poster		-284	-769
Resultat efter finansiella poster		30 993	21 921
Bokslutsdispositioner	11	-	1 467
Skatt på årets resultat	12	-12 842	-9 577
Årets resultat		18 151	13 811

Moderbolagets balansräkning

KSEK	Not	2005-12-31	2004-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Goodwill	13	18 460	29 275
Övriga immateriella tillgångar	14	647	812
Summa immateriella anläggningstillgångar		19 107	30 087
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	15	59	106
Summa materiella anläggningstillgångar		59	106
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	23	5 600	5 500
Uppskjuten skattefordran	12	1 259	1 692
Summa finansiella anläggningstillgångar		6 859	7 192
Summa anläggningstillgångar		26 025	37 385
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		112 823	59 137
Övriga fordringar		315	390
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	15 548	28 053
Summa kortfristiga fordringar		128 686	87 580
Kassa och bank	31	58 980	34 685
Summa omsättningstillgångar		187 666	122 265
Summa tillgångar		213 691	159 650

Forts.

Moderbolagets balansräkning

KSEK	Not	2005-12-31	2004-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	17	5 194	5 194
Överkursfond		-	61 399
Reservfond		21 714	-
Summa bundet eget kapital		26 908	66 593
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst		43 916	-1 066
Årets resultat		18 151	13 811
Summa fritt eget kapital		62 067	12 745
Summa eget kapital		88 975	79 338
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		23 167	11 257
Aktuella skatteskulder		22 004	9 760
Övriga skulder	19	20 602	14 347
Skulder till koncernföretag		104	104
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	58 839	44 844
Summa kortfristiga skulder		124 716	80 312
Summa eget kapital och skulder		213 691	159 650
Skulder		124 716	80 312
varav räntebärande		-	-
varav ej räntebärande		124 716	80 312
Poster inom linjen			
Ställda säkerheter		-	-
Ansvarsförbindelser	21		

Förändring i moderbolagets eget kapital

	Aktiekapital	Överkursfond	Reservfond	Balanserade vinstmedel	Totalt
Ingående balans 1 januari 2004	100	-	-	-10	90
Nyemission	400	-	-	-	400
Apportemission	4 694	61 399	-	-	66 093
Fusionsdifferens	-	-	-	-1 056	-1 056
Årets resultat	-	-	-	13 811	13 811
Utgående balans 31 december 2004	5 194	61 399	-	12 745	79 338

	Aktiekapital	Överkursfond	Reservfond	Balanserade vinstmedel	Totalt
Ingående balans 1 januari 2005	5 194	61 399	-	12 745	79 338
Nedsättning av överkursfonden	-	-40 000	-	40 000	0
Omföring enligt övergångsbestämmelser i årsredovisningslagen	-	-21 714	21 714	-	0
Återbetalning av moms i samband med kapitalanskaffning	-	315	-	-	315
Utbetald utdelning	-	-	-	-8 829	-8 829
Årets resultat	-	-	-	18 151	18 151
Utgående balans 31 december 2005	5 194	0	21 714	62 067	88 975

Moderbolagets kassaflödesanalys

	Not	2005	2004
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		30 741	21 923
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	22	12 398	13 641
		43 139	35 564
Erhållen ränta		637	812
Erlagd ränta		-385	-814
Betald inkomstskatt		-34	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		43 357	35 562
Förändringar i rörelsekapital			
Kundfordringar (ökning)		-53 686	-15 900
Kortfristiga fordringar (minskning)		12 580	-5 917
Kortfristiga skulder (ökning)		32 030	1 259
Kassaflöde från den löpande verksamheten		34 281	15 004
Investeringsverksamheten			
Kassaflöde i samband med omstruktureringen av ägarbilden		-	-15 125
Förvärv av dotterbolag	25	-1 140	-
Förvärv av immateriella tillgångar		-348	-402
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-	-7
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		16	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-1 472	-15 534
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		315	-
Förändring av långfristiga fordringar, räntebärande		-	600
Utbetald utdelning		-8 829	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-8 514	600
Årets kassaflöde		24 295	70
Likvida medel vid årets början		34 685	34 615
Likvida medel vid årets slut	31	58 980	34 685

Noter

NOT 1. ALLMÄN INFORMATION

Connecta AB (publ) med organisationsnummer 556610-5705 är ett aktiebolag registrerat i Sverige. Företagets säte är Stockholm. Connecta AB:s (publ) aktie är noterad på Stockholmsbörsens O-lista. Bolaget lyder inte under koden för bolagsstyrning. Företagets större aktieägare presenteras på sidan 27.

Connecta AB är ett management- och IT-konsultbolag som hjälper företag och organisationer att öka sin konkurrenskraft och uppnå önskade resultat genom att kombinera djup IT-kompetens med brett affärskunnande. Företagets verksamhet beskrivs i årsredovisningen på sidan 6–7.

NOT 2. VÄSENTLIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med de av EU godkända International Financial Reporting Standards (IFRS) samt tolkningar av International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) per den 31 december 2005. Övergångsdatum för redovisning enligt IFRS är den 1 januari 2004 vilket innebär att jämförelsesiffrorna för 2004 är omräknade enligt de nya principerna. Vidare tillämpar koncernen även Redovisningsrådets rekommendation RR 30 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner), vilken specificerar de tillägg till IFRS upplysningar som krävs enligt bestämmelserna i årsredovisningslagen.

De finansiella rapporterna har upprättats baserat på historiska anskaffningsvärden.

Moderföretagets redovisningsprinciper följer koncernens med de undantag och tillägg som framgår i Redovisningsrådets rekommendation RR 32 (Redovisning för juridiska personer). Redovisningsprinciperna för moderföretaget framgår under rubriken ”Moderföretagets redovisningsprinciper”.

Nedan beskrivs de mer väsentliga redovisningsprinciper som har tillämpats. Dessa principer har tillämpats konsekvent för presenterade år, såvida inte annat anges.

Koncernredovisningen

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget samt bolag i vilka moderbolaget, direkt eller indirekt, innehar mer än 50 procent än rösterna. Förvärvade bolag redovisas enligt förvärvsmetoden och ingår i koncernredovisningen från och

med förvärvstidpunkten. Avyttrade bolag ingår i koncernredovisningen intill dagen för avyttringen. Om det koncernmässiga anskaffningsvärdet för förvärvade aktier överstiger det i förvärvsanalysen upptagna marknadsvärdet av bolagets nettotillgångar, upptas skillnaden som koncernmässig goodwill. Goodwill hänförlig till förvärvade bolag redovisas som immateriella anläggningstillgångar.

Segmentrapportering

Verksamheten utgörs av ett primärt segment, konsulttjänster. Konsulttjänsternas karaktär är likartade oavsett bransch och geografisk placering. Tillgångar och anställda går inte att separera utifrån branschfördelning. Connecta utvecklar inga egna produkter. Intäkter, resultat och övriga upplysningar för Connectas primära rörelsegren, konsulttjänster, framgår av koncernens totala resultat- och balansräkning samt noter till dessa.

Intäktsredovisning

Bolagets intäkter utgörs av konsultintäkter. Intäkterna redovisas i den omfattning det är troligt att de ekonomiska fördelarna kommer att erhållas och intäkterna kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Tjänster som utförs mot löpande räkning intäktsförs i den takt arbetet utförs. Det innebär att såväl intäkter som kostnader redovisas i den period då de intjänas respektive förbrukas. Arbeten till fast pris intäktsförs i förhållande till respektive uppdrags färdigställandegrad på balansdagen. Som grund för fastställelsegrad ligger kostnad för nedlagt arbete i förhållande till totalt prognostiserad kostnad. Vid beräkning av kostnader används normalt antal timmar som approximation. Om avtalets färdigställandegrad inte kan beräknas på ett tillförlitligt sätt redovisas intäkter som motsvarar återvinningsbara kostnader.

Vid bokslutstillfället ännu ej fakturerade tjänster redovisas som upplupna intäkter. Om fakturerat belopp överstiger värdet på upparbetade intäkter redovisas skillnaden som kortfristig skuld. Avsättning görs för befarade förluster.

Leasing

Leasingavtal klassificeras som finansiella leasingavtal när ekonomiska fördelar och risker förknippat med ägandet av den leasade tillgången överförs till Connecta. Övriga lea-

singavtal klassificeras som operationella.

Tillgångar hänförliga till finansiella leasingavtal redovisas som anläggningstillgång i balansräkningen till det lägsta av dess verkliga värde eller nuvärdet av minimileaseavgifterna. Förpliktelsen att till leasegivaren betala leasingavgifter redovisas som skuld i balansräkningen. Leasingbetalningar fördelas mellan ränta och amortering av skulden. Räntan fördelas över leasingperioden så att varje redovisningsperiod belastas med ett belopp som motsvarar en fast räntesats på den under respektive period redovisade skulden.

Leasingavgifter för operationella leasingavtal kostnadsförs linjärt över leasingperioden.

Ersättningar till anställda

Pensioner

Connectas medarbetare omfattas inte av några kollektiva pensionsplaner. Connectas pensionsplaner är avgiftsbestämda och premierna kostnadsförs löpande.

Uppsägningslöner

Ersättning vid uppsägning utgår när en anställds anställning sagts upp före normal pensionstidpunkt eller då en anställd accepterar frivillig avgång från anställning i utbyte mot sådana ersättningar. Koncernen redovisar avgångsvederlag när den bevisligen är förpliktad endera att säga upp anställda enligt en detaljerad formell plan utan möjlighet till återkallande, eller att lämna ersättningar vid uppsägning som resultat av ett erbjudande som gjorts för att uppmuntra till frivillig avgång från anställning.

Rörliga löner

Rörlig lön till ledande befattningshavare redovisas i not 9.

Koncernen tillämpar dessutom rörlig lön för befattningshavare med sådana arbetsuppgifter där resultatet av den anställdes arbetsinsats har en mätbar påverkan på koncernens rörelseresultat. Kostnad för rörlig lön resultatförs löpande och finns reserverad i koncernbalansräkningen.

Klassificeringar av tillgångar och skulder

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än 12 månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom 12 månader räknat från balansdagen.

Anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar (not 15) samt immateriella anläggningstillgångar (not 14) med bestämbar nyttjandeperiod redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och ackumulerade nedskrivningar. I de fall dessa anläggningstillgångar består av väsentliga komponenter med olika nyttjandeperioder redovisas dessa som om de vore separata anläggningstillgångar.

Avskrivningar baseras på tillgångarnas anskaffningsvärde med avdrag för beräknat restvärde vid nyttjandeperiodens slut och redovisas linjärt över tillgångarnas bedömda nyttjandeperiod. Nyttjandeperioder och restvärden är föremål för årliga omprövningar.

Bedömda nyttjandeperioder är enligt följande:

Inventarier	5 år
Immateriella tillgångar	5 år

Datorutrustning som används i konsultverksamheten bedöms ha en nyttjandeperiod som inte överstiger ett år och kostnadsförs därför i sin helhet vid anskaffningstidpunkten.

Goodwill

Goodwill redovisas i balansräkningen som en immateriell tillgång till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill har allokerats till kassagenererande enheter och prövas årligen för eventuellt nedskrivningsbehov. Prövning av nedskrivningsbehov sker dock oftare om det finns indikationer på att en värdeminskning kan ha inträffat under året. Om det vid ett förvärv visar sig att verkligt värde på förvärvade tillgångar, skulder och ansvarsförbindelser överstiger anskaffningsvärdet redovisas överskottet omedelbart som en intäkt i resultaträkningen.

Nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar

Vid varje rapporttillfälle görs en bedömning om någon indikation på värdenedgång föreligger avseende koncernens anläggningstillgångar. Föreligger någon indikation på värdenedgång görs en nedskrivningsprövning genom att beräkna tillgångens återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högsta av tillgångens nettoförsäljningsvärde och nyttjandevärde.

En nedskrivning redovisas i resultaträkningen i de fall återvinningsvärdet understiger tillgångens bokförda värde. Gjorda nedskrivningar återförs om förändringar skett i de antaganden som ledde fram till den ursprungliga nedskrivningen. Återföring av gjord nedskrivning görs inte så att

det redovisade värdet överstiger vad som skulle ha redovisats, efter avdrag för planenliga avskrivningar, om någon nedskrivning inte gjorts. En återföring av gjorda nedskrivningar redovisas i resultaträkningen.

Finansiella instrument

Connectas finansiella instrument består främst av kundfordringar, leverantörsskulder och likvida medel. Connecta har inga finansiella derivatinstrument.

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part till instrumentets avtalsmässiga villkor. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller bolaget förlorar kontrollen över dem. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen.

Vid varje rapporttillfälle utvärderar företaget om det finns objektiva indikationer på att en finansiell tillgång är i behov av nedskrivning.

Kundfordringar

Kundfordringar redovisas netto efter reservering för befara- de kundförluster. Kundfordringarnas förväntade löptid är kort och därför redovisas kundfordringar till nominellt belopp utan diskontering enligt metoden för upplupet anskaffningsvärde. En reservering för befara- de kundförluster på kundfordringar görs när det finns objektiva grunder att anta att koncernen inte kommer att kunna erhålla alla belopp som är förfallna enligt fordringarnas ursprungliga villkor. Reserveringens storlek utgörs av skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och värdet av bedömda framtida kassaflöden. Det reserverade beloppet redovisas i resultaträkningen.

Likvida medel

I likvida medel ingår kassa, banktillgodohavanden och övriga kortfristiga placeringar med förfallodag inom tre månader. Tillgodohavanden under kassa och bank redovisas till dess nominella belopp och kortfristiga placeringar till dess verkliga värde med värdeförändringar redovisade i resultaträkningen.

Leverantörsskulder

Leverantörsskulders förväntade löptid är kort och därför redovisas skulden till nominellt belopp utan diskontering enligt metoden för upplupet anskaffningsvärde.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den kurs som gäller på transaktionsdagen. Monetära fordringar och skulder som är uttryckta i utländska valutor redovisas i balansräkningen till den kurs som gäller på balansdagen. Alla kursdifferenser redovisas i rörelseresultatet.

Skatt

Koncernens totala skatt består av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Aktuell skatt för perioden baseras på periodens resultat justerat för skattemässigt icke avdragsgilla kostnader och icke skattepliktiga intäkter. Den aktuella skatten beräknas utifrån de på balansdagen beslutade skattesatserna.

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

Uppskjuten skatteskuld redovisas i balansräkningen för alla skattepliktiga temporära differenser utom då den uppskjutna skatteskulden avser goodwill eller avser en tillgång eller skuld i en transaktion som inte är ett företagsförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisad eller skattepliktig vinst eller förlust.

Uppskjutna skattefordringar redovisas för alla avdragsgilla temporära differenser och outnyttjade underskottsavdrag, i den utsträckning det är sannolikt att framtida skattepliktiga vinster kommer att finnas tillgängliga och mot vilka de temporära differenserna eller outnyttjade underskottsavdragen kan komma att utnyttjas.

De uppskjutna skattefordringarnas redovisade värde provas vid varje balansdag och minskas i den utsträckning som det inte längre är sannolikt att tillräckligt stor beskattningsbar vinst kommer att finnas tillgänglig för att utnyttja hela eller delar av de uppskjutna skattefordringarna.

Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder beräknas med hjälp av de skattesatser som förväntas gälla för den period då fordringarna avräknas eller skulderna regleras, baserat på de skattesatser (och den skattelagstiftning) som föreligger på balansdagen.

Avsättningar

Avsättningar definieras som skulder som är ovissa med avseende på belopp eller tidpunkt då de kommer att regleras. En avsättning redovisas i balansräkningen när det finns ett åtagande (legalt eller informellt) som följd av en inträffad händelse. 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. Om koncernen räknar med att erhålla en gottgörelse motsvarande en avsättning som gjorts, till exempel genom ett försäkringsavtal, redovisas gottgörelsen som en tillgång i balansräkningen, men detta sker först då gottgörelsen är i det närmaste säker. Om effekten av tidsvärdet för den framtida betalningen bedöms som väsentligt fastställs avsättningens värde genom att det förväntade framtida kassaflödet nuvärdeberäknas med en diskonteringsfaktor före skatt som avspeglar marknadens aktuella värdering av tidsvärdet och de eventuella risker som hänförs till förpliktelsen. I de fall nuvärdeberäkning sker redovisas den successiva ökning av det avsatta beloppet, som nuvärdeberäkningen medför, som en räntekostnad i resultaträkningen.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen visar in- och utbetalningar. Indirekt metod har använts för den löpande verksamheten.

Moderföretagets redovisningsprinciper

Moderföretaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer RR 3 2:05 Redovisning för juridiska personer samt tillämpliga uttalanden från Akutgruppen. RR 3 2:05 innebär att moderföretaget i årsredovisningen för den juridiska personen skall tillämpa samtliga av EU godkända IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen och tryggandelagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag och tillägg som skall göras från IFRS. Skillnaderna mellan koncernens och moderföretagets redovisningsprinciper framgår nedan:

Aktier i dotterföretag

I moderföretaget redovisas aktier i dotterföretag till anskaffningsvärdet med avdrag för ackumulerade nedskrivningar.

Immateriella tillgångar

Goodwill redovisas till anskaffningsvärdet och skrivs av enligt plan över den bedömda nyttjandeperioden som uppgår till 5 år.

Leasing

Samtliga leasingavtal redovisas enligt reglerna om operationell leasing.

NOT 3. VÄSENTLIGA UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Upprättande av bokslut och tillämpning av redovisningsprinciper baseras ofta på ledningens bedömningar eller på uppskattningar och antaganden som anses vara rimliga. Bedömningarna baseras på historiska erfarenheter samt andra faktorer som bedöms vara rimliga under rådande omständigheter. Faktiskt utfall kan skilja sig från dessa bedömningar om andra antaganden görs eller om andra förutsättningar föreligger.

Prövning av nedskrivningsbehov av goodwill

För att bedöma om ett nedskrivningsbehov föreligger avseende goodwill behöver värdet på den kassagenererande enheten som goodwillen är allokerad till estimeras. För att få fram värdet på den kassagenererande enheten prognostiseras det framtida kassaflödet, och nuvärdet av det framtida kassaflödet beräknas med hjälp av en framtiden diskonteringsfaktor. Osäkerheten ligger i användandet av prognostiserade framtida kassaflöden samt de räntesatser som ligger till grund för diskonteringsfaktorn som används vid nuvärdesberäkningen. En redogörelse för de antaganden som använts finns i not 13.

NOT 4. ÖVERGÅNG TILL INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS)

Från och med den 1 januari 2005 upprättar Connecta sin koncernredovisning enligt International Financial Reporting Standards (IFRS). Eftersom IFRS kräver omräkning av ett jämförelseår är datum för övergången till IFRS den 1 januari 2004.

De områden som medfört effekter på resultat och ställning vid övergången till IFRS är främst IFRS 3 Rörelseförvärv. Connecta valde att tillämpa undantagsregeln i IFRS 1 och tillämpar därmed IFRS 3 för förvärv genomförda från och med den 1 januari 2004. IFRS 3 innebär att avskrivningar på goodwill upphörde från och med den 1 januari 2004 och goodwillavskrivningar som redovisats som kostnad 2004 enligt Connectas tidigare redovisningsprinciper återläggs i jämförelsetal för 2004. Det innebär att resultatet för 2004 förbättrades och eget kapital per 2004-12-31 ökade med 11,9 miljoner kronor.

Goodwill är från den 1 januari 2004 föremål för årliga nedskrivningsprövningar oavsett om det finns någon indikation på att goodwillvärdet behöver skrivas ned eller ej. Detta är en skillnad mot Connectas tidigare redovisningsprinciper där goodwill skrivits av löpande och nedskrivningsprövning endast skett vid indikation om att ett nedskrivningsbehov föreligger.

IFRS 3 innebär också att redovisning av rörelseförvärv från och med den 1 januari 2004 är föremål för en mer noggrann fördelning av köpeskillingen på identifierbara tillgångar, skulder och eventualförpliktelser. Framför allt så kräver de nya reglerna en mer detaljerad allokering av köpeskillingen på immateriella tillgångar jämfört med Connectas tidigare redovisningsprinciper.

Under 2004 genomfördes en omstrukturering av ägarbilden vilken innebar att Connecta AB (tidigare Nanook Investment AB, org nummer 556610-5705) via nyemissioner förvärvade gamla Connecta (org nummer 556540-3457) som sedan fusionerades per den 30 juni 2004. I samband med omstruktureringen uppstod en goodwill uppgående till 27 miljoner kronor. En genomgång av omstruktureringen enligt reglerna i IFRS 3 innebär inte någon justering av förvärvsanalysen och någon allokering av goodwillvärdet på övriga immateriella tillgångar har därför inte gjorts.

Förutom IFRS 3 finns det inte några andra IFRS/IAS-standarder som enligt Connectas bedömning påverkar koncernens redovisning.

Enligt IAS 27 Koncernredovisning och separata finansiella rapporter skall minoritetsintresse i balansräkningen särredovisas i eget kapital. I resultaträkningen fördelas periodens resultat enligt IAS 1 Utformning av finansiella rapporter på resultat hänförligt till minoritetsintresse och resultat hänförligt till innehavare av andelar i moderföretaget.

Effekter vid övergång till IFRS

I nedanstående tabeller presenteras och kvantifieras effekter vid övergång till IFRS. På övergångsdagen 1 januari 2004 har det inte uppstått några skillnader mellan IFRS och Connectas tidigare redovisningsprinciper.

Effekter på ingående balans (1 januari) 2005

Införandet av IAS 39 den 1 januari 2005 innebär att vissa finansiella tillgångar och samtliga derivatinstrument ska värderas till verkligt värde medan finansiella skulder värderas till upplupet anskaffningsvärde. Den löpande redovisningen av de finansiella instrumentens värdeförändringar bestäms av den initiala kategoriseringen av respektive finansiellt instrument. Införandet av IAS 39 per den 1 januari 2005 har inte medfört några effekter på eget kapital 2005-01-01 eller på resultat och ställning.

Påverkan på kassaflödet

Det föreligger ingen skillnad mellan kassaflödesanalysen enligt IFRS och kassaflödesanalysen enligt Connectas tidigare redovisningsprinciper.

Effekten av tillämpningen av IFRS på koncernens resultaträkning för 2004

KSEK	Tidigare tillämpade redovisningsprinciper	Effekt övergång IFRS	Enligt IFRS redovisningsprinciper
Rörelsens intäkter			
Intäkter	312 819		312 819
Summa intäkter	312 819		312 819
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-40 668		-40 668
Personalkostnader	-221 811		-221 811
Kostnader för underkonsulter	-14 643		-14 643
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar	1 -13 644	11 925	-1 719
Summa rörelsens kostnader	-290 766		-278 841
Rörelseresultat	22 053		33 978
Resultat från finansiella poster			
Ränteintäkter och liknande resultatposter	812		812
Räntekostnader och liknande resultatposter	-944		-944
Resultat efter finansiella poster	21 921		33 846
Skatt	-9 166		-9 166
Minoritetens andel av årets resultat	2 -2 426	2 426	0
ÅRETS RESULTAT	10 329		24 680
Hänförligt till:			
Innehavare av andelar i moderföretag			22 254
Minoritetsintresse			2 426

Effekten av tillämpningen av IFRS på koncernens balansräkning per 2004-12-31

	Not	Tidigare redovisnings- principer	Effekt övergång IFRS	Enligt IFRS redovisnings- principer
TILLGÅNGAR KSEK				
Anläggningstillgångar				
Goodwill	1	34 675	11 925	46 600
Övriga immateriella tillgångar		812		812
Materiella anläggningstillgångar		2 851		2 851
Uppskjuten skattefordran		1 692		1 692
Summa anläggningstillgångar		40 030	11 925	51 955
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar		59 137		59 137
Övriga fordringar		390		390
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		28 053		28 053
		87 580		87 580
Likvida medel		34 685		34 685
Summa omsättningstillgångar		122 265		122 265
SUMMA TILLGÅNGAR		162 295	11 925	174 220

	Not	Tidigare redovisnings- principer	Effekt över- gång IFRS	Enligt IFRS redovisnings- principer
EGET KAPITAL OCH SKULDER KSEK				
Eget kapital				
Aktiekapital		5 194		5 194
Övrigt tillskjutet eget kapital		61 399		61 399
Balanserat vinstmedel inklusive årets resultat	1,2	10 319	11 925	22 244
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		76 912		88 837
Minoritetsintresse		-	2 426	2 426
Summa eget kapital		76 912	14 351	91 263
Långfristiga skulder				
Övriga skulder		2 068		2 068
		2 068		2 068
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder		11 257		11 257
Skatteskulder		9 760		9 760
Övriga skulder		15 024		15 024
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2	47 274	-2 426	44 848
		83 315	-2 426	80 889
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		162 295	11 925	174 220

Not 1. Återläggning av planenliga avskrivningar av goodwill för perioden januari–december 2004 uppgår till 11 925 tusen kronor.

Not 2. Omklassificering av minoritetsintresse.

	Not	04-01-01	04-12-31	05-01-01
FÖRÄNDRING I KONCERNENS EGET KAPITAL KSEK				
Eget kapital enligt tidigare tillämpade principer		100	76 912	76 912
Återläggning goodwill-avskrivningar	1	-	11 925	11 925
Omklassificering av minoritetsintresse	2	-	2 426	2 426
Eget kapital enligt IFRS		100	91 263	91 263

Not 1. Återläggning av planenliga avskrivningar av goodwill för perioden januari–december 2004 uppgår till 11 925 tusen kronor.

Not 2. Omklassificering av minoritetsintresse.

NOT 5. INTÄKTERS FÖRDELNING PÅ GEOGRAFISKA MARKNADER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2005	2004	2005	2004
Sverige	391 392	306 345	391 392	306 345
Övriga marknader	9 913	6 474	9 913	6 474
Summa	401 305	312 819	401 305	312 819

NOT 6. ERSÄTTNING TILL REVISORERNA

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2005	2004	2005	2004
Revisionsuppdrag				
Deloitte AB	581	449	581	449
Summa revisionsuppdrag	581	449	581	449
Övriga uppdrag				
Deloitte AB	948	981	948	981
Summa övriga uppdrag	948	981	948	981
Summa	1 529	1 430	1 529	1 430

Med revisionsuppdrag avses granskningen av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisorer att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförande av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är övriga uppdrag.

NOT 7. OPERATIONELL LEASING

Operationella leasingavtal omfattar inventarier, datautrustning, lokaler med mera. Årets kostnad för operationella leasingavtal uppgår till KSEK 7 247 (KSEK 7 700).

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	05-12-31	04-12-31	05-12-31	04-12-31
Framtida minimileaseavgifter har följande förfallopunkter:				
Förfaller till betalning inom 1 år	7 271	7 266	7 271	7 266
Förfaller till betalning senare än 1 år men inom 5 år	28 563	268	28 563	268
Förfaller till betalning senare än 5 år	-	-	-	-
Summa	35 834	7 534	35 834	7 534

NOT 8. MEDELTA ANSTÄLLDA

	2005	2004	2005	2004
	Antal anställda	Varav kvinnor	Antal anställda	Varav kvinnor
Moderbolaget	320	29 %	296	28 %
Dotterföretag	-	-	-	-
Koncernen totalt	320	29 %	296	28 %

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2005	2004	2005	2004
Fördelning ledande befattningar per balansdagen				
Kvinnor:				
Styrelseledamöter	1	-	1	-
Andra personer i företagsledning inkl VD	1	1	1	1
Män:				
Styrelseledamöter	4	5	4	5
Andra personer i företagsledning inkl VD	8	7	8	7

NOT 9. LÖNER, ERSÄTTNINGAR, SOCIALA KOSTNADER OCH SJUKFRÄNVARO

KSEK	2005	2004	2005	2004
	Löner och ersättningar	Soc.kostn (varav pens. kostnader*)	Löner och ersättningar	Soc.kostn (varav pens. kostnader*)
Moderbolaget	174 767	77 102	151 695	65 834
		(16 446)		(12 951)
Koncernen totalt	174 767	77 102	151 695	65 834
		(16 446)		(12 951)

*Kostnad för avgiftsbestämda pensioner.

Löner och ersättningar fördelade mellan styrelseledamöter och VD samt övriga anställda

KSEK	2005	2004	2005	2004
	Styrelse och VD (varav tantiem o.d)	Övriga anställda	Styrelse och VD (varav tantiem o.d)	Övriga anställda
Moderbolaget	3 122	171 645	1 800	149 895
	(0)		(0)	
Totalt i moderbolaget	3 122	171 645	1 800	149 895
	(0)		(0)	
Koncernen totalt	3 122	171 645	1 800	149 895
	(0)		(0)	

Ersättningar till ledande befattningshavare

Principer

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt bolagsstämans beslut. Något särskilt arvode har ej utgått till kommittéarbete.

Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, rörlig ersättning, övriga förmåner och pensioner.

Med andra ledande befattningshavare avses de åtta personer som tillsammans med verkställande direktören utgör koncernledningen.

För koncernledningens sammansättning, se sid 62.

Fördelning mellan grundlön och rörlig ersättning är proportionell till vederbörandes ansvar och befogenheter.

För VD är den rörliga ersättningen maximerad till 43 procent av grundlönen. För andra ledande befattningshavare är den rörliga ersättningen maximerad till 20–40 procent av grundlönen.

Den rörliga ersättningen till VD och koncernledningen är kopplad till Connectas lönsamhet och individuellt uppsatta mål.

För VD baserades den rörliga ersättningen för 2005 till två tredjedelar på koncernens rörelseresultat och till en tredjedel på individuella mål uppställda av styrelsen. Den rörliga ersättningen för 2005 motsvarade 29 procent av grundlönen.

För andra ledande befattningshavare baserades den rörliga ersättningen för 2005 till en tredjedel på koncernens rörelseresultat, till en tredjedel på det egna anvarsområdets utfall och till en tredjedel på individuella mål. Den rörliga ersättningen för andra ledande befattningshavare motsvarade 35 procent av grundlönen.

Ersättningar och övriga förmåner

2005					
KSEK	Grundlön/ styrelse- arvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pension- kostnad	Summa
Styrelsens ordförande	230	-	-	-	230
Övriga styrelseledamöter	460	-	-	-	460
Verkställande direktören	1 813	709	-	559	3 081
Andra ledande befatt- ningshavare	7 587	4 350	-	2 325	14 262
Summa	10 090	5 059	-	2 884	18 033

2004					
KSEK	Grundlön/ styrelse- arvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pension- kostnad	Summa
Styrelsens ordförande	200	-	-	-	200
Övriga styrelseledamöter	400	-	-	-	400
Verkställande direktören	930	270	-	99	1 299
Andra ledande befatt- ningshavare	8 098	2 867	-	1 641	12 606
Summa	9 628	3 137	-	1 740	14 505

Pensioner

Koncernen har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. Pensionskostnad avser den kostnad som påverkat årets resultat.

Pensionsåldern för verkställande direktören är 60 år. Pensionspremien får maximalt uppgå till 27 procent av den pensionsgrundande lönen. Med pensionsgrundande lön avses grundlönen. Pensionsålder för andra ledande befattningshavare är 60–65 år. Pensionspremien för andra ledande befattningshavare är individuellt avtalade och får maximalt uppgå till 20–25 procent av den pensionsgrundande lönen. Med pensionsgrundande lön avses grundlön.

Avgångsvederlag

Vid uppsägning från bolagets sida är verkställande direktören berättigad till, utöver lön under sex månaders uppsägningstid, avgångsvederlag motsvarande sex månadslöner samt pensionsförmåner under motsvarande tidsperiod. Avgångsvederlaget avräknas ej mot andra inkomster.

Vid uppsägning från verkställande direktörens sida utgår inget avgångsvederlag.

För andra ledande befattningshavare gäller en uppsägningstid om 3–6 månader. Avtal om avgångsvederlag saknas för andra ledande befattningshavare.

Beredning- och beslutsprocess

Ersättningar till verkställande direktören för verksamhetsåret 2005 har beslutats av styrelsens ordförande. Ersättningar till övriga ledande befattningshavare har beslutats av verkställande direktören efter samråd med styrelsens ordförande.

Upplysningar om sjukfrånvaro %	MODERBOLAGET	
	2005	2004
Total sjukfrånvaro*	3	4
Långtidssjukfrånvaro **	48	62
Sjukfrånvaro för kvinnor	6	6
Sjukfrånvaro för män	2	4
Sjukfrånvaro anställda under 29 år	1	1
Sjukfrånvaro anställda 30–49 år	3	4
Sjukfrånvaro anställda 50 år och äldre	3	8

*Den totala sjukfrånvaron anges i procent av de anställdas sammanlagda ordinarie arbetstid.

** Långtidssjukfrånvaro avser frånvaro under en sammanhängande tid av 60 dagar eller mer. Den anges i procent av den totala sjukfrånvaron.

NOT 10. AV- OCH NEDSKRIVNINGAR AV MATERIELLA OCH IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2005	2004	2005	2004
Avskrivningar av goodwill	-	-	-10 814	-9 925
Avskrivningar av övriga immateriella tillgångar	-513	-818	-513	-818
Nedskrivningar av övriga immateriella tillgångar	-1 040	-	-	-
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-	-	-1 040	-2 000
Avskrivningar av inventarier	-904	-901	-31	-83
Summa	-2 457	-1 719	-12 398	-12 826

NOT 11. BOKSLUTSDISPOSITIONER

KSEK	MODERBOLAGET	
	2005	2004
Förändring av periodiseringsfond	-	1 467
Summa	-	1 467

NOT 12. SKATT

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2005	2004	2005	2004
Aktuell skatt	-12 409	-9 179	-12 298	-9 179
Uppskjuten skatt	-433	13	-544	-397
Redovisad skatt	-12 842	-9 166	-12 842	-9 577

En avstämning mellan skattekostnaden avseende resultat före skatt beräknad enligt gällande inkomstskattesats och koncernens respektive moderbolagets effektiva skattekostnad för 2005 och 2004 ser ut på följande sätt:

Redovisat resultat före skatt	41 789	33 846	30 993	23 388
Skatt enligt gällande skattesats 28 %	-11 701	-9 477	-8 678	-6 550
Skatteeffekt av:				
Icke skattepliktiga intäkter	333	773	333	775
Ej avdragsgilla kostnader	-1 042	-66	-745	-66
Avskrivning goodwill	-	-	-3 029	-2 780
Nedskrivning aktier i dotterbolag	-	-	-291	-560
Skilnad mellan bokföringsmässiga och skattemässiga avskrivningar	-433	-397	-433	-397
Redovisad skatt	-12 842	-9 166	-12 842	-9 577
Uppskjuten skatt				
Uppskjuten skattefordran är hänförlig till:				
Inventarier	1 259	1 692	1 259	1 692
Bokfört värde	1 259	1 692	1 259	1 692

NOT 13. GOODWILL

KSEK	KONCERNEN	
	05-12-31	04-12-31
Ingående anskaffningsvärden	46 600	19 566
Goodwill uppkommen under året	-	27 034
Bokfört värde vid årets slut	46 600	46 600
Goodwill fördelas på koncernens kassagenererande enheter identifierade per rörelsegren:		
Connecta	46 600	46 600
	46 600	46 600

Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill sker årligen samt då indikationer på att nedskrivningsbehov föreligger. Återvinningsbart belopp för kassagenererande enheter fastställs baserat på beräkningar av nyttjandevärden. Dessa beräkningar utgår från uppskattade framtida kassaflöden baserade på finansiella budgetar som godkänts av ledningen och som täcker en femårsperiod. Kassaflöden bortom femårsperioden extrapoleras med hjälp av en bedömd tillväxttakt om 2 procent. Vad det gäller nedskrivningstest har detta gjorts på den lägsta nivå där separerbara kassaflöden identifierats.

Väsentliga antaganden som använts för beräkningar av nyttjandevärden:

Bruttomarginal	41 %
Tillväxttakt	2 %
Diskonteringsränta	12 %

Ledningen har fastställt den budgeterade bruttomarginalen baserat på tidigare resultat och sina förväntningar på marknadsutvecklingen. Den vägda genomsnittliga tillväxttakt som används överensstämmer med de prognoser som finns i branschrapporter. Diskonteringsräntan som används anges före skatt och återspeglar de risker som gäller för konsoltrörelsen.

MODERBOLAGET		
KSEK	05-12-31	04-12-31
Ingående anskaffningsvärden	53 753	26 719
Goodwill uppkommen under året	-	27 034
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	53 753	53 753
Ingående avskrivningar enligt plan	-24 478	-14 553
Årets avskrivning enligt plan	-10 815	-9 925
Utgående ackumulerade avskrivningar	-35 293	-24 478
Bokfört värde vid årets slut	18 460	29 275

NOT 14. ÖVRIGA IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	05-12-31	04-12-31	05-12-31	04-12-31
Ingående anskaffningsvärden	3 404	3 001	3 404	3 001
Inköp	1 387	403	347	403
Försäljning	-	-	-	-
Utgående anskaffningsvärden	4 791	3 404	3 751	3 404
Ingående avskrivningar enligt plan	-2 592	-1 773	-2 592	-1 773
Försäljningar	-	-	-	-
Nedskrivning	-1 040	-	-	-
Årets avskrivning enligt plan	-512	-818	-512	-818
Utgående avskrivningar	-4 144	-2 592	-3 104	-2 592
Bokfört värde vid årets slut	647	812	647	812

Bokfört värde avser i huvudsak aktiverade utgifter för ekonomisystem.

NOT 15. MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	05-12-31	04-12-31	05-12-31	04-12-31
Inventarier				
Ingående anskaffningsvärden	12 015	13 264	8 380	8 373
Inköp	4 146	1 798	-	7
Försäljning/utrangeringar	-3 030	-3 047	-1 425	-
Utgående anskaffningsvärden	13 131	12 015	6 955	8 380
Ingående avskrivningar enligt plan	-9 164	-8 833	-8 274	-8 192
Försäljningar/utrangeringar	2 107	569	1 408	-
Årets avskrivning enligt plan	-903	-900	-30	-82
Utgående avskrivningar	-7 960	-9 164	-6 896	-8 274
Bokfört värde vid årets slut	5 171	2 851	59	106

FORTS NOT 15

Inventarier som innehas under finansiell leasing

KSEK	KONCERNEN	
	05-12-31	04-12-31
Ingående anskaffningsvärden	3 635	4 891
Inköp	4 146	1 791
Försäljning/utrangeringar	-1 605	-3 047
Utgående anskaffningsvärden	6 176	3 635
Ingående avskrivningar enligt plan	-890	-641
Försäljningar/utrangeringar	699	569
Årets avskrivning enligt plan	-873	-818
Utgående avskrivningar	-1 064	-890
Bokfört värde vid årets slut	5 112	2 745
Totalt utgående planenligt restvärde	5 112	2 745
Totala kostnader för finansiell leasing	-998	-948

NOT 16. FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	05-12-31	04-12-31	05-12-31	04-12-31
Upparbetad ej fakturerad intäkt	5 645	22 505	5 645	22 505
Förutbetalda hyror	741	1 778	741	1 778
Förutbetalda försäkringar	1 371	1 379	1 371	1 379
Övriga poster	7 791	2 391	7 791	2 391
Summa	15 548	28 053	15 548	28 053

NOT 17. AKTIEKAPITALET'S FÖRÄNDRING

Registeringsdatum hos Bolagsverket	Transaktion	Aktiebelopp i SEK Förändring	Totalt	Antal aktier Förändring	Totalt	Nominellt SEK/aktie
01-05-03	Bolaget grundas	100 000	100 000	1 000	1 000	100,00
04-01-15	Split 1:200	-	100 000	199 000	200 000	0,50
04-01-15	Nyemission	400 000	500 000	800 000	1 000 000	0,50
04-02-04	Apportemission	3 062 177,50	3 562 177,50	6 124 355	7 124 355	0,50
04-04-13	Apportemission	1 631 500	5 193 677,50	3 263 000	10 387 355	0,50

Aktiekapitalet var 2005-12-31 fördelat på 10 387 355 aktier med en röst per aktie och ett nominellt värde om 0,5 kronor per aktie. Det förekommer inga restriktioner vad avser utdelning eller andra typer av återbetalning av kapital.

NOT 18. SKULDER FÖR FINANSIELLA LEASINGAVTAL

KSEK	KONCERNEN			
	05-12-31	04-12-31		
Skulder för leasingavtal	3 908	2 068		
Summa	3 908	2 068		
	Minimi-leaseavgifter 05-12-31	Minimi-leaseavgifter 04-12-31	Nuvärdet av minimi-leaseavgift 05-12-31	Nuvärdet av minimi-leaseavgift 04-12-31
Förfaller till betalning inom 1 år	1 204	677	1 169	657
Förfaller till betalning senare än 1 år men inom 5 år	3 908	2 068	3 630	1 979
Förfaller till betalning senare än 5 år	-	-	-	-
Summa	5 112	2 745	4 799	2 636

Koncernens finansiella leasingavtal omfattas av bilar och redovisas som anläggningstillgångar, se not 15. Leasingavtalen löper på 3 år. Variabla avgifter som ingår i periodens resultat uppgår till 125 (130). Nuvärdet av minimi-leaseavgifter baseras på diskonterade skulder för leasingavtal med användning av en räntesats som baseras på låneräntan på 3 procent.

NOT 19. ÖVRIGA SKULDER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	05-12-31	04-12-31	05-12-31	04-12-31
Personalens källskatt	5 959	4 567	5 959	4 567
Leasingskulder	1 204	677	-	-
Moms	13 680	9 033	13 680	9 033
Övriga poster	963	747	963	747
Summa	21 806	15 024	20 602	14 347

NOT 20. UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	05-12-31	04-12-31	05-12-31	04-12-31
Upplupna personalkostnader inkl sociala avgifter	46 491	33 005	46 491	33 005
Övriga poster	12 353	11 843	12 348	11 839
Summa	58 844	44 848	58 839	44 844

NOT 21. EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Under tredje kvartalet 2004 har "gamla Connecta AB" (org nr 556540-3457) stämts av konkursförvaltaren för delar av Adcore Tech-koncernen.

Stämningsansökan avser till största delen anspråk på köpeskilling i samband med att det stämda bolaget hösten 2001 förvärvade inkräm från bolag ingående i Adcore Tech-koncernen. Företagsledningen bedömer att stämningsansökan inte får några väsentliga finansiella konsekvenser för bolaget, varför belopp ej avsatts i räkenskaperna för denna stämning.

I juni 2000 påbörjades en tvångsinlösenprocess mellan Klövern och minoritetsaktieägarna i Adcore Stockholm AB (fd Connecta AB).

Minoritetsägarnas representant begärde i tvångsinlösenprocessen ca 380 kronor per aktie. Det finns ca 100 000 utestående minoritetsaktier.

I december 2001 beslutade Klöverns styrelse att tvångsinlösenprocessen skulle återkallas. Bakgrunden till beslutet var att aktierna i Adcore Stockholm AB avyttrades den 6 december 2001 till ett konsortium utanför Klövernkoncernen.

Enligt avtal mellan Klövern och Connecta skall Klövern svara för utfallet upp till 10 miljoner kronor av ett eventuellt tvångsinlösenbelopp medan resterande belopp skall bäras av Connecta. Detta innebär att Connecta, om inte tingsrätten ändrar skiljenämndens dom, är skyldig att betala 15,3 miljoner kronor samt rättegångskostnader. Connecta har inte gjort någon avsättning för detta belopp. Styrelsen omprövar kontinuerligt sitt ställningstagande i samråd med bolagets juridiska rådgivare.

NOT 22. POSTER SOM EJ INGÅR I KASSAFLÖDET

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2005	2004	2005	2004
Avskrivningar och nedskrivningar på anläggningstillgångar	-1 584	-900	-544	-900
Avskrivningar på goodwill	-	-	-10 814	-9 925
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-	-	-1 040	-2 000
Övriga poster	-	-816	-	-816
Summa	-1 584	-1 716	-12 398	-13 641

NOT 23. ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

KSEK			05-12-31	04-12-31		
Ingående anskaffningsvärde			10 000	10 000		
Inköp			1 140			
Försäljning			-	-		
Utgående akumulerade anskaffningsvärden			11 140	10 000		
Ingående nedskrivningar			-4 500	-2 500		
Årets nedskrivningar			-1 040	-2 000		
Utgående akumulerade nedskrivningar			-5 540	-4 500		
Utgående bokfört värde			5 600	5 500		
Företagets namn	Org.nr	Säte	Antal andelar	Kapitalandel %	Bokfört värde 2005	Bokfört värde 2004
Dotterbolag						
Adcore AB	556624-3209	Stockholm	1 000	100%	5 500	5 500
Connecta Satsning 1 AB	556669-0789	Stockholm	1 000	100%	100	-

Kapitalandel överensstämmer med rösträttsandel.

NOT 24. UTDELNING PER AKTIE

Utdelningen som fastställdes på bolagsstämma den 28 april 2005 uppgick till 8 829 252 kr (0,85 kr per aktie). Denna utdelning betalades ut i maj 2005. Vid bolagsstämman den 26 april 2006 kommer en utdelning avseende år 2005 om 2,79 kronor per aktie, totalt 28 980 720 kronor, att föreslås.

NOT 25. RÖRELSEFÖRVARV

Den 3 januari 2005 förvärvade koncernen 100 % av aktiekapitalet i Connecta Satsning 1 AB. De tillgångar, skulder och eventalförpliktelser som ingick i förväret uppgår till följande:

KSEK	Redovisat värde före förväret	Verkligt värde justering	Verkligt värde
Immateriella tillgångar	0	1 040	1 040
Likvida medel	100	-	100
Förvärvade nettotillgångar	100	1 040	
Total köpeskilling			1 140

Kontant reglerad köpeskilling	1 140
Avgår likvida medel i förvärvade dotterföretag	-100
Förändring av koncernens likvida medel vid förvärv	1 040

Det justerade värdet på immateriella tillgångar är hänförligt till den förvärvade verksamhetens kundstock och kundkontakter.

NOT 26. TRANSAKTIONER MED NÄRSTÄENDE

Det föreligger inga väsentliga avtalsrelationer eller transaktioner mellan Connecta AB och dess närstående.

Ersättningar och villkor i anställningsavtal för ledande befattningshavare och enskilda styrelseledamöter framgår i not 9.

Connecta AB har inte lämnat garantier eller borgensförbindelser till eller till förmån för styrelseledamöterna eller ledande befattningshavare.

Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har under innehavande räkenskapsår eller föregående räkenskapsår haft någon direkt eller indirekt delaktighet i affärstransaktioner med bolaget, som är eller var ovanlig till sin karaktär eller avseende på villkoren och som i något avseende kvarstår oreglerad eller oavslutad.

Inga inköp och ingen försäljning har skett mellan moderbolag och dotterbolag eller mellan dotterbolagen.

NOT 27. HÄNDELSE EFTER BALANSDAGEN

Connecta har startat ett resultatandelssystem (pressmeddelande 2006-02-09) som omfattar samtliga medarbetare. Syftet är att förbättra incitamenten för medarbetarna och ytterligare höja engagemanget för bolaget.

Årsredovisningen fastställdes av styrelsen och godkändes för utgivning den 6 april 2006.

NOT 28. FINANSIELLA INSTRUMENT OCH FINANSIELL RISKHANTERING

Connecta AB är genom sin verksamhet exponerad för ränte-, kredit-, likviditets- samt valutarisk. Hantering av dessa risker regleras i koncernens finanspolicy som är fastställd av styrelsen. Koncernens finansiella instrument utgörs av checkräkningskredit, factoringkredit och likvida medel. Huvudsyftet med dessa finansiella instrument är att finansiera koncernens verksamhet. Dessutom finns kundfordringar och leverantörsskulder som löpande uppstår i verksamheten. Verksamhetens natur gör att de finansiella riskerna är låga. Finansiella transaktioner inom Connecta AB utgör endast stöd för den löpande verksamheten och inga transaktioner sker i spekulations syfte.

Ränterisk
Koncernens exponering mot förändring i räntenivåer uppstår främst i placering av likvida medel, upplåning via checkräkningskredit och factoringkredit samt till följd av finansiella leasingavtal av inventarier. Räntebindning vid koncernens upplåning får inte överstiga 12 månader. Finansiella leasingavtal får inte tecknas för en längre period än 3 år. Enligt finanspolicyn får Connecta AB ej använda derivatinstrument för att hantera ränterisk. Per 2005-12-31 var Connecta endast exponerat för ränterisk avseende likvida medel och finansiell leasing.

Kreditrisk
Koncernens kundstock består av större företag och organisationer i Sverige. Koncernens fem största kunder står för cirka 65 procent av omsättningen. Alla kundfordringar övervakas löpande och koncernens exponering mot osäkra fordringar är obetydlig. Om en fordran bedöms som osäker sker avsättning i redovisningen.

Kreditrisk avseende övriga finansiella tillgångar, främst likvida medel, utgörs av risken för att motparten ej kan fullgöra sina åtaganden. Maximal kreditrisk motsvaras av det bokförda värdet på de finansiella tillgångarna. Förutom placering i form av inlåning i bank får placering endast göras i kortfristiga räntebärande papper emitterade av svenska staten med räntebindningstid upp till tolv månader.

Likviditetsrisk
Enligt finanspolicyn skall koncernen vid varje tidpunkt ha tillräckliga medel för att dels kunna möta tillfälliga likviditetspåfrestande, dels kunna hantera uppkommande investeringsbehov. Denna beredskap får koncernen genom sin egen likviditet, genom långfristig upplåning eller genom fasta kreditlöften. Denna risk är begränsad genom att Connecta per 2005-12-31 har tillgängliga likvida medel om cirka 109 miljoner kronor. Under året har varken checkkredit eller factoringkredit utnyttjats.

Valutarisk
Enligt företagets valutapolicy skall en eventuell exponering i främmande valuta begränsas så att bolaget, vid en valutaförändring om 10 procent, inte gör en förlust överstigande 0,3 miljoner kronor. För räkenskapsåret 2005 uppgick Connectas fakturering i främmande valutor till cirka 0,3 procent av koncernens fakturering. Valutarisken bedöms vara begränsad och det förekommer inga innehav av derivatinstrument per 2005-12-31.

NOT 29. VERKLIGT VÄRDE FÖR FINANSIELLA INSTRUMENT

Inga finansiella tillgångar eller skulder redovisas till ett värde som väsentligt avviker från verkligt värde.

NOT 30. RESULTAT PER AKTIE

Före utspädning		
Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att det resultat som är hänförligt till moderföretagets aktieägare divideras med ett vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier under perioden.		
	2005	2004
Resultat som är hänförligt till moderföretagets aktieägare (KSEK)	28 947	22 254
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier	10 387	10 965
Resultat per aktie före utspädning (kronor per aktie)	2,79	2,03
Resultat per aktie efter utspädning		
	2005	2004
Resultat som är hänförligt till moderföretagets aktieägare (KSEK)	28 947	22 254
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier	10 387	10 965
Resultat per aktie efter utspädning (kronor per aktie)	2,79	2,03

NOT 31. LIKVIDA MEDEL

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	05-12-31	04-12-31	05-12-31	04-12-31
Kassa och bank	59 062	34 685	58 980	34 685
Summa likvida medel	59 062	34 685	58 980	34 685

NOT 32. KUNDFORDRINGAR

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	05-12-31	04-12-31	05-12-31	04-12-31
Kundfordringar	112 844	59 158	112 844	59 158
Reserv osäkra fordringar	-21	-21	-21	-21
Summa kundfordringar	112 823	59 137	112 823	59 137

Reserv osäkra kundfordringar

KSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	05-12-31	04-12-31	05-12-31	04-12-31
Reserv osäkra fordringar vid årets början	-21	-	-21	-
Nettoökning av reserv	-	-21	-	-21
Summa reserv osäkra fordringar	-21	-21	-21	-21

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Connecta AB (publ) Organisationsnummer 556610-5705

VI HAR GRANSKAT årsredovisningen och koncernredovisningen på sidorna 30–54, bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Connecta AB (publ) för räkenskapsåret 2005. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

REVISIONEN HAR UTFÖRTS i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

ÅRSREDOVISNINGEN HAR UPPRÄTTATS i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

VI TILLSTYRKER ATT årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 6 april 2006

Deloitte AB

Svante Forsberg
Auktoriserad revisor

Flerårsöversikt, koncernen

MSEK	2005*	2004*	2003	2002
Resultaträkning i sammandrag				
Intäkter	401,3	312,8	270,9	361,7
Rörelsens kostnader	-359,6	-278,9	-270,8	-387,1
Jämförelsestörande poster	-	-	-	-17,2
Rörelseresultat före goodwillavskrivningar	41,7	33,9	0,2	-42,5
Goodwillavskrivningar	-	-	-9,2	-7,8
Rörelseresultat	41,7	33,9	-9,0	-50,4
Finansnetto	0,1	-0,1	-1,1	-5,9
Resultat efter finansnetto	41,8	33,8	-10,1	-56,3
Skatt	-12,9	-9,1	-10,8	12,5
Årets resultat	28,9	24,7	-20,9	-43,8
Hänförligt till:				
Innehavare av andelar i moderföretag	28,9	22,3		
Minoritetsintresse	-	2,4		

MSEK	2005-12-31 *	2004-12-31*	2003-12-31	2002-12-31
Balansräkning i sammandrag				
Immateriella tillgångar	47,3	47,4	20,8	30,8
Materiella anläggningstillgångar	5,1	2,9	5,0	15,8
Uppskjuten skattefordran	1,3	1,7	2,1	12,5
Summa anläggningstillgångar	53,7	52	27,9	59,2
Kundfordringar	112,8	59,1	43,2	66,1
Övriga omsättningstillgångar	15,9	28,4	22,5	6,5
Likvida medel	59,1	34,7	34,1	34,3
Summa omsättningstillgångar	187,8	122,2	99,9	106,9
Summa tillgångar	241,5	174,2	127,8	166,0
Eget kapital	111,7	91,2	53,4	46,2
Avsättningar	-	-	1,5	3,6
Räntebärande långfristiga skulder	3,9	2,1	3,4	10,1
Summa långfristiga skulder	3,9	2,1	4,9	13,7
Leverantörsskulder	23,2	11,2	7,8	14,4
Övriga skulder	102,7	69,7	61,7	91,7
Summa kortfristiga skulder	125,9	80,9	69,5	106,1
Summa eget kapital och skulder	241,5	174,2	127,8	166,0

	2005*	2004*	2003	2002
Nyckeltal				
Lönsamhet				
Rörelsemarginal %	10,4	10,8	neg	neg
Vinstmarginal %	7,2	7,9	neg	neg
Avkastning på genomsnittligt sysselsatt kapital %	28,5	28,1	neg	neg
Avkastning på genomsnittligt eget kapital %	29,3	32,4	neg	neg
Finansiell ställning				
Soliditet %	46,3	52,4	41,8	27,8
Skuldsättningsgrad, ggr	0,03	0,02	0,09	0,30
Kassaflöde från den löpande verksamheten efter förändringen av rörelsekapital, MSEK	34,3	15,0	3,9	-43,8
Antal medarbetare				
Antal anställda vid årets slut	347	294	286	392
Medelantal anställda	320	296	317	494
Data per aktie				
Resultat per aktie före utspädning, SEK	2,79	2,03	neg	neg
Resultat per aktie vid full utspädning, SEK	2,79	2,03	neg	neg
Eget kapital per aktie, SEK	10,75	8,79	4,62	20,03
Eget kapital per aktie vid full utspädning, SEK	10,75	8,79	4,62	16,86
Föreslagen utdelning per aktie	2,79	0,85	0,00	0,00
Likvida medel per aktie, SEK	5,68	3,34	2,96	14,86
Börskurs vid periodens slut, SEK	47,30	e/t	e/t	e/t
Antal aktier vid periodens slut	10 387 355	10 387 355	11 542 081	2 307 689
Antal aktier vid full utspädning	10 387 355	10 387 355	11 542 081	2 307 689

* Räkenskaperna för 2004 och 2005 är redovisade enligt IFRS

2005 och 2004 avser Connecta AB orgnr 556610-5705, medan 2003 och 2002 avser gamla Connecta AB.

Koncernens kvartalsdata och nyckeltal

MSEK	2005*				2004*			
	Kv4	Kv3	Kv2	Kv1	Kv4	Kv3	Kv2	Kv1
Intäkter	119,1	85,9	103,0	93,3	84,1	65,3	78,6	84,8
Rörelsens kostnader	-103,6	-77,7	-92,5	-85,8	-73,9	-59,5	-70,8	-74,7
Rörelseresultat	15,5	8,2	10,5	7,5	10,2	5,8	7,8	10,1
Finansnetto	-0,1	0,0	0,1	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0
Resultat efter finansnetto	15,4	8,2	10,6	7,6	10,1	5,8	7,8	10,1
Skatt	-5,1	-2,5	-3,1	-2,2	-2,1	-1,8	-2,3	-2,9
Periodens resultat	10,3	5,7	7,5	5,4	8,0	4,0	5,5	7,2
Hänförligt till:								
Innehavare av andelar i moderföretag	10,3	5,7	7,5	5,4	8,0	4,0	5,1	5,2
Minoritetsintresse	-	-	-	-	-	-	0,4	2,0
	2005*				2004*			
Nyckeltal	Kv4	Kv3	Kv2	Kv1	Kv4	Kv3	Kv2	Kv1
Omsättning per konsult, rullande 12 månader (KSEK)	1498	1429	1375	1297	1278	1265	1257	1201
Antal konsulter, medeltal	291	270	262	251	245	247	247	240
Debiteringsgrad, %	85	80	80	80	77	71	78	77

*Kvartalsdata för 2004 och 2005 är beräknat enligt IFRS.

Bolagsstyrningsrapport

Connecta AB (publ), 556610-5705, är ett börsnoterat bolag. Connecta är sedan den 30 maj 2005 noterat på O-listan vid Stockholmsbörsen. Bolaget lyder inte under koden för bolagsstyrning.

Bolagsordning

Utöver lagstiftning, regler och rekommendationer utgör bolagets bolagsordning ett centralt dokument som bland annat fastställer bolagets firma, var styrelsen har sitt säte, bolagets verksamhetsinriktning samt uppgifter rörande aktiekapitalet. Inför årsstämman 2006 föreslår styrelsen ett antal ändringar i bolagsordningen med anledning av att en ny aktiebolagslag trätt i kraft 1 januari 2006. För bolagsordningen i sin helhet, se Connectas hemsida.

Årsstämma

Connectas högsta beslutande organ är årsstämman, vid vilken varje aktieägare har rätt att delta, personligen eller genom ombud. Vid den ordinarie årsstämman som hålls inom sex månader efter räkenskapsårets utgång fastställs resultat- och balansräkningar, beslutas om utdelning, styrelse och revisorer väljs samt deras arvoden bestäms. Stämman fattar även beslut i lagstadgade ärenden samt beslut rörande förslag från styrelsen och aktieägare.

Årsstämma 2006

Nästa ordinarie årsstämma för aktieägarna i Connecta AB hålls den 26 april 2006 kl 15.00 i bolagets lokaler på Mäster Samuelsgatan 60 i Stockholm.

Bolagsstämman 2005

Ordinarie bolagsstämma för aktieägare i Connecta AB hölls den 28 april 2005 i Stockholm.

Följande beslut fattades:

- Fastställande av årsredovisning och beviljande av ansvarsfrihet för styrelseledamöter och VD
- Beslut om utdelning till aktieägarna lämnas med 0,85 kr per aktie
- Fastställande av arvoden åt styrelse och revisorer

Arvode till styrelsen skall utgå med 690 000 kronor, varav ordföranden skall erhålla 230 000 kronor och övriga ledamöter – utom Johan Wieslander som är anställd som VD – skall erhålla 115 000 kronor vardera och att ersättning till

revisor oförändrat skall utgå enligt räkning.

Styrelsen ska bestå av sex (6) ordinarie styrelseledamöter utan suppleanter. Gunnel Linnertz valdes till ny styrelseledamot. Lars Grönberg, Olle Knaust, Anders Swensson, Johan Wieslander och Göran Westling omvaldes till ordinarie ledamöter. Av ledamöterna är Gunnel Linnertz, Lars Grönberg och Göran Westling oberoende från bolaget och större ägare.

- Nedsättning av överkursfonden med 40 000 000 kronor från 61 399 259 kronor till 21 399 259 kronor. Nedsättningsbeloppet om 40 000 000 kronor skall överföras till fritt eget kapital, för avsättning till fri fond att användas enligt beslut av bolagsstämma. Verkställighet av beslutet erfordrar rättens tillstånd, och bolagsstämmans beslut är villkorat av att sådant tillstånd lämnas.
- Förnyelse av styrelsens befintliga bemyndigande, innebärande att styrelsen bemyndigas att, fram till nästa ordinarie bolagsstämma, vid ett eller flera tillfällen, med eller utan avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, besluta om nyemission av sammanlagt högst 1 000 000 aktier, varje aktie om nominellt 50 öre. Betalning för de nya aktierna föreslås få ske genom apport, kvittning eller kontant betalning.

Valberedningen

Stämman beslutade om följande principer för utseende av valberedning inför ordinarie bolagsstämman 2006: Valberedningen skall utses årligen och skall bestå av minst tre ledamöter, varav en skall vara styrelsens ordförande och de övriga skall representera bolagets större aktieägare. Styrelsens ordförande skall vara sammankallande i valberedningen.

Namnen på de personer som skall ingå i valberedningen skall offentliggöras i september. Om ledamot lämnar valberedningen innan dess arbete är slutfört skall denne ersättas av annan representant för den ägare vars representant lämnade valberedningen. För de fall väsentlig förändring i ägarstrukturen sker skall också valberedningens sammansättning ändras i enlighet därmed.

Styrelsen och dess arbete

Connectas styrelse skall enligt bolagsordningen bestå av mellan tre och tio ledamöter med högst tio suppleanter. Styrelsens arbete styrs av en årligen fastställd arbetsordning som reglerar den inbördes arbetsfördelningen, beslutsordningen inom bolaget, firmateckning, styrelsens mötesordning samt ordförandens arbetsuppgifter. Styrelsen har fastställt en särskild VD-instruktion som ingår i bolagets arbetsordning och är ägnad att säkerställa behovet av information och en lämplig arbetsordning mellan styrelsen och verkställande direktören.

Styrelsen övervakar verkställande direktörens arbete, ansvarar för att organisation, ledning och riktlinjer för förvaltning av bolagets medel är ändamålsenligt uppbyggda. Styrelsen ansvarar vidare för utveckling och uppföljning av bolagets strategier genom planer och mål, större investeringar, tillsättning och ersättningar i ledningen samt löpande uppföljning av verksamheten under året. Styrelsen har också en årlig genomgång med bolagets revisor om verksamheten.

Styrelsens ordförande

Efter årsstämman konstituerade sig styrelsen och valde då Lars Grönberg till ordförande. Ordförande leder styrelsens arbete så att detta sker enligt aktiebolagslagen och andra relevanta lagar. Denne följer verksamheten i dialog med VD och ansvarar för att övriga ledamöter får den information som är nödvändig för hög kvalitet i diskussion och beslut. Ordförande företräder bolaget i ägarfrågor.

Styrelsearbetet

Styrelsen har under året haft tio ordinarie möten varav tre var per capsulam-möten. Bland de ärenden som styrelsen har behandlat kan nämnas bolagets strategi, mål, affärsplan, marknad och externa rapportering.

Närvaro vid möten 2005

Lars Grönberg: 100 %

Johan Wieslander: 100 %

Olle Knaust: 90 %

Anders Swensson: 90 %

Göran Westling: 90 %

Gunnel Linnertz: 100 %

Börje Fors: 100 %

Revisorer

På bolagsstämman 2003 utsågs revisionsfirman Deloitte till revisorer med auktoriserade revisor Svante Forsberg som huvudansvarig för revisionen för perioden fram till bolagsstämman 2007. Vid sidan av Connecta har han revisionsuppdrag i följande större företag: ACSC AB, Anticimex AB, Fabega AB samt Försäkringsaktiebolaget Skandia. Utöver att vara revisor för Harford K AB har Svante Forsberg inga uppdrag i bolag vilka är närstående till Connectas större ägare eller verkställande direktör. Deloitte har under de senaste åren, utöver revision, också bistått Connecta i revisionsnära uppdrag främst relaterade till prospekt-, skatte- och redovisningsfrågor.

Revisorerna rapporterade personligen sina observationer och presenterade samtidigt sin syn på kvaliteten på den interna kontrollen inom Connecta på styrelsemötet i februari 2006.

Rapportering

Styrelsen följer den ekonomiska rapporteringens kvalitet som erhållits från verkställande direktören. VD har i uppdrag, tillsammans med ekonomichefen, att granska all extern ekonomisk rapportering inklusive bokslutsrapporter, delårsrapporter, årsredovisning, pressmeddelanden med ekonomiskt innehåll samt presentationsmaterial i samband med möten med media, ägare och finansiella institutioner.

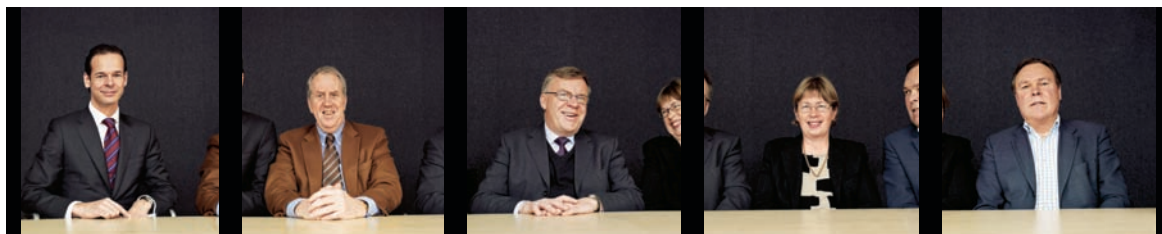
Bolagsledning

Verkställande direktören leder verksamheten inom de ramar styrelsen har lagt fast. Denne tar fram nödvändigt informations- och beslutsunderlag inför styrelsemöten, föredrar ärendena och motiverar förslag till beslut. Verkställande direktören leder ledningens arbete och fattar beslut i samråd med övriga i ledningen. Ledningsgruppen består av nio personer som har regelbundna möten en gång i veckan. Styrelsen träffar samtliga personer i ledningsgruppen minst en gång per år.

Ersättning

Ersättning till verkställande direktören och de åtta övriga personerna i ledningsgruppen utgörs av grundlön, rörlig lön, övriga förmåner och pensioner. Se not 9.

Styrelse



Johan Wieslander

Ledamot
Född 1960
Verkställande direktör
Ledamot sedan 2004
Innehav i Connecta:
indirekt ägande via bolagen
Havenhurst Holding AB,
Harford K AB,
Deseven Fund 1 SC.
Övriga styrelseuppdrag:
Deseven International AB,
J&J Wieslander AB, Adcore
AB och Connecta Satsning
1 AB.

Börje Fors

Ledamot
Född 1943
Ledamot sedan 2005
Innehav i Connecta: 0 aktier
Från 2001 VD och
koncernchef Kooperativa
Förbundet.
Övriga Styrelseuppdrag:
Ledamot i Folksam Liv AB
och Wedins AB.

Lars Grönberg

Ordförande
Född 1949
Ledamot sedan 2003
Innehav i Connecta: 165 000
aktier
Övriga styrelseuppdrag:
Ordförande i Precise
Biometrics AB, Cambio
Health Care Systems AB,
Bindomatic AB, ActIT AB,
Matkompaniet AB, Business
Value International AB, Narva
Project AB, Riksnet AB och
Epcot AS.
Ledamot i XL-Print Syd
AB, Teracom AB och Info
Komp AB.

Gunnel Linnertz

Ledamot
Född 1945
Ledamot sedan 2005
Innehav i Connecta: 3 000
aktier
Övriga styrelseuppdrag: Vice
styrelseordförande i Bliwa
Livförsäkring och Bliwa
Sakförsäkring AB
och styrelseledamot i MSC
Konsult AB.

Göran Westling

Ledamot
Född 1949
Ledamot sedan 2004
Innehav i Connecta: 0 aktier
Övriga styrelseuppdrag:
Ordförande i Dropit AB,
Innowest Konsult AB,
Inveritas Holding AB, och
Tritech Technology AB.
Ledamot i Gulalinen AB och
Scientific Golfer Sweden AB.

Ledande befattningshavare



Johan Wieslander
Född 1960
Verkställande direktör
Anställd sedan 2002
Innehav i Connecta:
indirekt ägande via bolagen
Havenhurst Holding AB,
Harford K AB och Deseven
Fund 1 SC.



Johan Pettersson
Född 1971
Kompetensområdeschef
Development
Anställd sedan 1999
Innehav i Connecta: indirekt
ägande via Harford K AB.



Angelika Jaklinder
Född 1965
Ekonomichef
Anställd sedan 1993
Innehav i Connecta: 12 010
aktier och indirekt ägande
via Harford K AB.



Jens Täfte
Född 1970
Kompetensområdeschef
Management
Anställd sedan 2005
Innehav i Connecta: 17 800
aktier.



Petter L Lundgren
Född 1968
Kompetensområdeschef
Technology
Anställd sedan 1999
Innehav i Connecta: indirekt
ägande via bolagen Havenhurst
Holding AB och Harford K AB.



Per Appelgren
Född 1967
Försäljningschef
Anställd sedan 2001
Innehav i Connecta:
indirekt ägande via bolagen
Havenhurst Holding AB och
Harford K AB.



Christer Nilsson
Född 1960
Konsult
Anställd sedan 2000
Innehav i Connecta:
indirekt ägande via bolagen
Havenhurst Holding AB och
Harford K AB.



Per Agélii
Född 1966
Kompetensområdeschef
Enterprise Applications
Anställd sedan 2002
Innehav i Connecta:
indirekt ägande via bolagen
Havenhurst Holding AB och
Harford K AB.



Petter NO Lundgren
Född 1966
Vice verkställande direktör
Anställd sedan 2002
Innehav i Connecta:
indirekt ägande via bolagen
Havenhurst Holding AB,
Harford K AB och Deseven
Fund 1 SC



Revisor
Svante Forsberg
Född 1952
Auktoriserad revisor
Deloitte AB
Revisor i Connecta
sedan 2003

Stab



Stefan Siepen
IT



Vesna Ekedahl
Controller



Lina Olsson
HR



**Beatrice
Olsson Fahlberg**
Support



Angelika Jaklinder
Ekonomi



Christiane Belfrage
Information

Information om årsstämma

Connecta AB (publ.) håller ordinarie årsstämma torsdagen den 26 april 2006 kl 15.00 i bolagets lokaler, Mäster Samuelsgatan 60, Stockholm.

Aktieägare som önskar delta i stämman skall dels vara införd som aktieägare i den utskrift av aktieboken som görs av VPC AB avseende förhållandena tio dagar före årsstämman, dels anmäla sin avsikt att delta i årsstämman senast fredagen den 21 april 2006 kl 16.00 till bolaget under adress: Connecta AB (publ.), Box 3216, 103 64 Stockholm, per fax 08-635 80 02, eller per e-post; carina.hardsjo@connecta.se. Vid anmälan bör uppges namn, adress, telefonnummer, personnummer eller organisationsnummer, aktieinnehav samt i förekommande fall uppgift om ställföreträdare, ombud och antal biträden. Till anmälan skall i förekommande fall bifogas behörighetshandlingar.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier, måste för att få delta i stämman låta omregistrera aktierna i eget namn så att vederbörande är registrerad i aktieboken avseende förhållandena tio dagar före stämman. Detta innebär att underrättelse till förvaltaren härom måste ske i god tid före torsdagen den 20 april 2006.

Kallelse med dagordning och det huvudsakliga innehållet i styrelsens förslag till beslut publiceras i Post- och Inrikes Tidningar samt i Svenska Dagbladet tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman.

Definitioner

Rörelseresultat före goodwillavskrivningar

Rörelseresultat före goodwillavskrivningar i förhållande till årets intäkter.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat i förhållande till årets intäkter.

Vinstmarginal

Årets resultat i förhållande till årets intäkter.

Soliditet

Eget kapital i förhållande till balansomslutning.

Skuldsättningsgrad

Räntebärande skulder och avsättningar i förhållande till eget kapital.

Sysselsatt kapital

Totalt kapital med avdrag för icke räntebärande skulder och övriga avsättningar. Genomsnittligt sysselsatt kapital beräknas som sysselsatt kapital vid årets början samt sysselsatt kapital vid varje kvartalsutgång plus sysselsatt kapital vid årets slut dividerat med fem.

Avkastning på genomsnittligt sysselsatt kapital

Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital.

Avkastning på genomsnittligt eget kapital

Årets resultat i förhållande till genomsnittligt eget kapital. Genomsnittligt eget kapital beräknas som eget kapital vid årets början samt eget kapital vid varje kvartalsutgång plus eget kapital vid årets slut dividerat med fem.

Resultat per aktie

Årets resultat i förhållande till genomsnittligt antal aktier.

Resultat per aktie efter utspädning

Årets resultat i förhållande till genomsnittligt antal aktier justerat för eventuell utspädningseffekt.

Eget kapital per aktie

Eget kapital i förhållande till antal utestående aktier.

Likvida medel per aktie

Likvida medel i förhållande till antal utestående aktier.

Personalomsättning

Antal personer som har slutat exklusive av bolaget initierade avgångar i förhållande till genomsnittligt antal medarbetare under året.

Kontaktuppgifter



Andreas Ekeling och Åsa Holmgren tar emot i Connectas telefon och reception.

Connecta AB
Box 3216
SE-103 64 Stockholm

www.connecta.se

Besöksadress: Mäster Samuelsgatan 60

Tel. +46 8 635 80 00
Fax. +46 8 635 80 02

Övergripande information om Connecta
info@connecta.se

Presskontakt
Christiane Belfrage
Tel. +46 8 635 80 51
christiane.belfrage@connecta.se

