ÅRSREDOVISNING 2006

Jeeves

INNEHÅLL

KORT OM JEEVES	3
VD HAR ORDET	4
VERKSAMHET, AFFÄRSIDÉ OCH STRATEGI	6
AFFÄRSMODELL	8
MARKNAD	10
PARTNERS	14
KUNDER	16
ERBJUDANDE	18
PARTNERS	14
KUNDER	16
STYRNING OCH ORGANISATION	22
PROCESSER	24
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	26
RISK OCH KÄNSLIGHETSANALYS	26
AKTIEN	28
EKONOMISK FLERÅRSÖVERSIKT	30
VINSTDISPOSITION	32
RESULTATRÄKNINGAR	33
BALANSRÄKNINGAR	34
FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL	36
KASSAFLÖDESANALYS	37
NOTER	38
REVISIONSBERÄTTELSE	47
STYRELSEN OCH STYRELSENS ARBETSSÄTT	48
LEDNINGSGRUPP	49
HISTORIK	50

Årsstämma

Årsstämman hålls klockan 17.00 tisdag 15 maj 2007 i Jeeves lokaler på Kungsgatan 37, 6 tr, i Stockholm.

Deltagande

Aktieägare som önskar delta i årsstämman ska senast måndag 7 maj vara registrerade i eget namn i den av Värdepapperscentralen (VPC) förda aktieboken och anmäla sitt deltagande till Jeeves Information Systems AB. Se adressuppgifter nedan. Anmälan ska ha inkommit till bolaget senast klockan 16.00 onsdag 9 maj 2007.

Ärenden

På årsstämman behandlas ärenden som enligt aktiebolagslagen och bolagsordningen ska förekomma på ordinarie stämma.

Ekonomiska rapporter 2007

Delårsrapport för första kvartalet 2007	20 april 2007
Delårsrapport för andra kvartalet 2007	25 juli 2007
Delårsrapport för tredje kvartalet 2007	19 oktober 2007

Beställning av ekonomisk information

Ekonomisk information och övrig relevant bolagsinformation publiceras på www.jeeves.se. Information kan även beställas från:
Jeeves Information Systems AB
Box 1042, SE-101 38 Stockholm
Tel: +46 8 587 099 00 Fax: +46 8 587 099 99
info@jeeves.se

Kontaktperson för Investor Relations

Verkställande direktör Bengt-Åke Älgevik
Tel: +46 8 587 099 00, bengt.algevik@jeeves.se

Distributionspolicy

Årsredovisningen 2006 skickas till samtliga aktieägare strax före årsstämman. Årsredovisningen finns även som PDF på www.jeeves.se.

”Jeeves är en snabbväxande leverantör av affärssystem.”

Kort om Jeeves

Snabbväxande leverantör av affärssystem

Jeeves är en snabbväxande svensk leverantör av affärssystem som har etablerat sig på den europeiska marknaden.

Små och medelstora tillväxtbolag

Jeeves två kompletta affärssystem Garp och Jeeves Enterprise riktar sig mot små och medelstora tillväxtbolag med 10-1000 anställda.

Hög affärsnytta till låg ägandekostnad

Jeeves affärssystem karaktäriseras av hög affärsnytta och låg ägandekostnad och är:

- lätta att integrera med andra system.
- lätta att anpassa till kundens unika processer.
- lätta att uppgradera och det går snabbt och enkelt att byta till nya versioner.

Modern plattform med öppen arkitektur

Jeeves affärssystem baseras på en modern teknologiplattform och är genom sin öppenhet en effektiv plattform för webbapplikationer och e-handel. Den unika designen bevarar alla kundanpassningar vid varje versionuppgradering. Teknisk plattform är Microsoft Windows NT/2000/XP/2003 och Microsoft SQL Server.

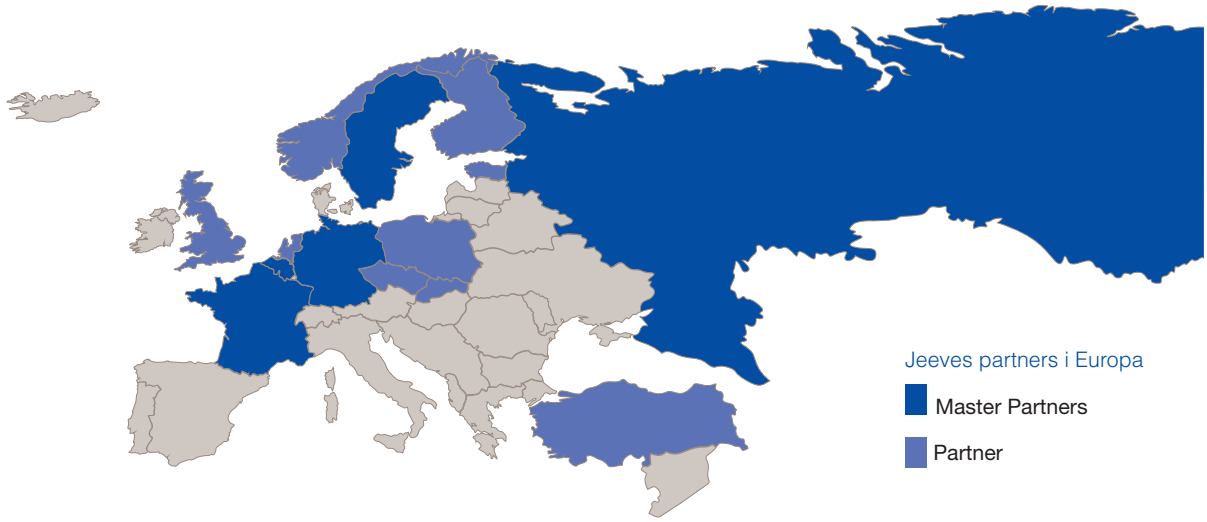
Attraktiv partnermodell

Jeeves affärsmodell bygger på att vi utvecklar och paketerar våra produkter. Ett kvalificerat nätverk av partners står för marknadsföring, försäljning, leverans och support till slutkunder med anpassning till lokala marknader och specifika branscher.

Året i korthet

NYCKELTAL	2006	2005
Omsättning, Mkr	119,6	94,1
Rörelseresultat, Mkr	10,9	12,5
Resultat efter skatt	8,2	9,2
Rörelsemarginal, %	9	13
Vinst per aktie efter skatt, kr	2,7	3,1
Utdelning, kr	1	0,75

- Jeeves omsättning ökade med 28 procent (46).
- Jeeves Enterprise tog under året 127 nya kunder.
- Garp tog under året 65 nya kunder.
- Jeeves ökade den internationella satsningen genom att lansera Master Partner-modellen i Tyskland och Ryssland.
- Den franska marknaden utvecklades positivt. Under 2006 har antalet återförsäljare kopplade till Jeeves franska Master Partner vuxit till 15 stycken och försäljning skett till 13 kunder,
- Jeeves Warehouse Management System (WMS) lanserades i samarbete med Consafe Logistics. WMS är en avancerad applikation för lagerhantering och riktar sig främst till medelstora företag inom distributionsintensiva verksamheter.
- I januari 2007 fick Jeeves ny VD, Bengt-Åke Älgevik, aktieägare och före detta styrelsemedlem.



FORTSATT STARK TILLVÄXT - EUROPA VÅRT NÄSTA FOKUS

Vi är nöjda med att kunna konstatera att Jeeves Information Systems som enda svenska börsnoterade leverantör av affärssystem har kunnat visa positivt resultat under hela 19 kvartal i rad. Det är glädjande att vår kundbas växer. Vi fick i genomsnitt mer än en ny kund varannan dag under 2006. Tillväxten var störst i Sverige, och inom segmentet handels- och industriföretag (50-500 anställda) är Jeeves marknadsledande. Vår uppskattning är att vi vunnit 30-40 procent av affärerna i segmentet i Sverige under 2006. En faktor till att våra kunder väljer Jeeves är att de kan genomföra ett helt Jeevesprojekt till en lägre kostnad än vad en uppgradering av det befintliga systemet skulle kosta. Vi har också varit framgångsrika utanför Sverige, Jeeves visade under 2006 fortsatt ökad tillväxt i flera europeiska länder.

Jeeves - en europeisk aktör

Från att ha varit ett svenskt bolag som säljer till svenska kunder i Sverige och utomlands är Jeeves på god väg att bli en europeisk aktör med internationella kunder. Marknadstillväxten för affärssystem har nu stabiliserats, och Jeeves viktigaste marknad, Europa, har den största värdeutvecklingen med en tillväxttakt på cirka 7,7 procent år 2004-2009 enligt Gartner 2006. Allt fler företag ser över sina investeringar i affärssystem och söker moderna lösningar. Den ökande globaliseringen och högkonjunkturen gör att organisationer växer och omstruktureras och förändringstakten är hög. Jeeves kan tillgodose den växande efterfrågan på moderna och flexibla affärssystem från företag som behöver anpassa sina affärsprocesser för att klara av förändringar i affärsverksamheten.

Vårt nästa mål är att Jeeves ska bli en ledande leverantör av affärssystem på SMB-marknaden i Europa (SMB = små och medelstora företag). På den europeiska ERP-marknaden som helhet ska vi bli en av de femton största. Över tiden är Jeeves målsättning att generera en organisk tillväxt på minst 15-20 procent, alltså i en takt som är betydligt större än marknadstillväxten. För att klara våra högt ställda mål arbetar vi ständigt med att utveckla vår partnerkanal. Vi har en väl genomarbetad strategi som är förankrad i hela organisationen och som ny VD tar jag över ledningen av ett företag med en klar och utstakad färdriktning.

Utvidgat koncept för tillväxt

För att fortsätta vår tillväxt och stärka vår position på utvalda marknader, lanserade och etablerade vi under 2006 det så kallade Master Partnerkonceptet, en ny modell för internationell expansion. Master Partner innebär att vi på viktiga geografiska marknader etablerar en organisation som baserat på lokal marknadskännedom svarar för rekrytering av och stöd till nya partners. De i sin tur fokuserar på att sälja och leverera till slutkunder. I Frankrike inledde vi maj 2005 ett samarbete med vår första Master Partner. Jag vågar redan säga att projektet varit framgångsrikt. Under 2006 har en licensförsäljning till nya kunder på cirka 5 Mkr (kundpris) byggts upp och vi har redan 15 nya partners i landet. 80 procent av dessa har redan sålt sitt första Jeeves Enterprisesystem inom 6 månader. Från och med första kvartalet 2007 börjar Jeeves ta del av de intäkter som genereras. Konceptet för etablering i Frankrike kommer att användas som förebild i arbetet med andra Master Partners på viktiga marknader i Europa som till exempel i Tyskland, Nederländerna, Polen, Storbritannien, Ryssland och Belgien.

Vår strategi för internationell expansion bygger i grunden på att följa med våra kunder vid utlandsetableringar. På plats i ett annat land leder nya referenser till samarbeten med nya partners som blir återförsäljare av Jeeves produkter. Nästa steg blir etableringen av en Master Partner, som kan nå fler större partners och återförsäljare på den lokala marknaden och befästa Jeeves position som en leverantör anpassad till lokala förhållanden.

För att ytterligare underlätta rekrytering och utveckling av nya partners har Jeeves under 2006 drivit utvecklingen av JIA, Jeeves Implementation Accelerator. JIA är en omfattande uppsättning av Jeeves Enterprise enligt ”best practice” för handel, tillverkning och service med processflöden, rapporter, användarbeskrivningar, utbildningsmaterial, införandemetodik med mera. Med JIA kommer våra partners att kunna driva än mer effektiva kundprojekt samt utveckla fler paketeringar för olika vertikaler. JIA levereras under andra kvartalet 2007. För att underlätta kompetensuppbyggnaden hos nya partners etableras också ett nytt utbildningscentrum under 2007, ”Jeeves Competence Centre”, JCC, som erbjuder kurser och utbildningsprogram.

Framgångsrika byten av affärssystem

När en kund kommer till en av våra partners och vill ha ett nytt affärssystem, kan det liknas vid en hjärtbyte, så centralt är affärssystemet för företag i dag. Just av den anledningen har de flesta företag stor respekt för att byta sitt affärssystem, samtidigt som det också innebär ansenliga investeringar i tid och pengar. Våra partners långa erfarenhet av att utföra byten av affärssystem i kombination med deras omfattande uppsättning av modulära affärsflöden utgör ett attraktivt erbjudande till kund. Vi kan idag visa en lång referenslista av kunder som genomfört framgångsrika byten till Jeeves affärssystem.

En begränsning för tillväxten av många affärssystem är att de är bundna till en viss plattform. Kompatibilitet med flera plattformar skapar nya försäljningsmöjligheter och inte minst flexibilitet. Garp kan redan idag köras på både Windows och Linux och vi räknar med att kunna köra Jeeves Enterprise på Linux-plattform under 2007. I höst kommer också en ny generation av Garp baserad på

> Jeeves är på väg att bli en europeisk aktör med internationella kunder.”
> Bengt-Åke Älgevik, VD

Jeeves Enterprise att lanseras. När det sker har vi en produktlinje som täcker flera plattformar och blir unikt skalbar. Internationella koncerner består ofta av olika enheter med olika plattformar och Jeeves kan med en produktlinje tillgodose dessa koncerners hela behov.

Resultat och förvärv

Under 2006 har vi fortsättningsvis lyckats balansera hög tillväxt med god lönsamhet.

- Jeeves omsättning ökade 28 procent (46), vilket ligger över vårt långsiktiga tillväxtmål på 15-20 procent.
- Rörelsemarginalen var god, 9 procent (13), men dock något under vår målsättning på 10 procent.

I 2006 års rörelsekostnader ingår kostnader av engångsliknande karaktär på 7,4 Mkr som härrör från löpande förluster av det HR-system som avyttrades i december. Övriga kostnader av engångsliknande karaktär var 1,9 Mkr i avgångsvederlag till före detta VD samt kostnader för det viktiga trainee-program vi genomförde under året.

Under 2006 gjordes inga nyförvärv, men vi ser oss om efter intressanta objekt både i Sverige och i andra länder för att kunna växa ytterligare. För Jeeves är det av stor vikt att merparten av intäkterna i de bolag som förvärvas är programvaruintäkter (licenser och underhåll), med andra ord att de bolag som förvärvas passar in i Jeeves affärsmodell. Eftersom många programvarubolag även har utbyggda konsultdelar kan det vara en utmaning att finna lämpliga nyförvärv.

Organisationen redo för tillväxt

Sammanslagningen mellan Jeeves och programvaruföretaget Microcraft, som förvärvades 2005, avslutas under 2007 och våra företag blir en enhet med nya gemensamma processer. Den nya organisationen återspeglas även i ledningsgruppen, där båda bolagen representeras. Jeeves har sedan starten 1992 drivits i liten men effektiv skala när det gäller personal, vilket gör att vi har utvecklat ett smart och kostnadseffektivt sätt att arbeta. Så vill vi fortsätta att utvecklas. Förra året genomförde vi ett trainee-program, som ledde till att 11 personer anställdes. Syftet var att stärka och bygga upp huvudorganisationen. Totalt arbetar nu 104 personer inom koncernen, men vår organisation är inte bara beroende av Jeeves personal utan också av alla de människor som finns hos våra partners. Vi uppskattar att 550 personer arbetar med Jeeves, något som ställer stora krav på kontakt, förståelse och kommunikation i vårt nätverk. Alla delar i nätverket bidrar till Jeeves utveckling och till att våra kunder möter en leverans- och supportorganisation som fungerar väl i alla led.

Framtid

Sammantaget ser jag positivt på Jeeves utveckling. Vi har investerat väl i våra produkter och vår organisation. Vi har också lagt grunden för en effektiv modell för internationell expansion, med ett begränsat risktagande. Jeeves position har stärkts, liksom vår möjlighet att växa med lönsamhet. Jag vill passa på att rikta ett tack till alla Jeeves-medarbetare inom koncernen och till våra partners. Med hjälp av vår kunskap och vårt engagemang går vi vidare mot ännu ett framgångsrikt år!

Stockholm april 2007

Bengt-Åke Älgevik
VD Jeeves Information Systems AB

Affärsidé

”Jeeves vill göra våra kunders affärer smartare genom att tillhandahålla innovativa, flexibla och kostnadseffektiva affärssystem via kompetenta partners.”

Gemensamt för kunderna är viljan att ha ett affärssystem som kan anpassas efter deras verksamhet snarare än att de behöver anpassa sin verksamhet till systemet. Jeeves affärsidé har genom åren visat sig framgångsrik och kommer att betyda mycket för vår framtida expansion.

Vision

”Jeeves ska vara nummer ett i valet av affärssystem.”

Jeeves har i stort sett nått positionen som nummer ett i Sverige inom vårt segment det vill säga små och medelstora företag inom handel, tillverkning, service och tjänster. I Europa finns utrymme att stärka positionen och så kommer att ske, dock inte på bekostnad av resultatet.

Mål

Jeeves långsiktiga mål är att vara en av de ledande affärssystemsleverantörerna i Europa.
De övergripande finansiella målen är:

- en årlig (organisk) tillväxt på minst 15-20 procent
- en rörelsemarginal på minst 10 procent

Måluppfyllelse

Jeeves tillväxt de senaste fem åren har i genomsnitt varit 35 procent per år. Rörelsemarginal har under samma period i genomsnitt varit 11 procent.

Strategier

Jeeves har sedan starten 1992 konsekvent arbetat efter fem viktiga strategier.

Tillväxt

Tillväxt ska ske organiskt genom ökad försäljning på befintliga och nya marknader, samt genom förvärv för att ytterligare stärka marknadspositionen. I framtiden kommer den internationella expansionen öka i betydelse för tillväxten.

Lönsamhet går före tillväxt

Målet, 10 procents rörelsemarginal, ska uppnås trots stora investeringar i produkter och marknadsexpansion.

Marknadsbearbetning via partners

Marknadsbearbetning, försäljning och leverans sker enbart via kompetenta och erfarna partners. För Jeeves är det viktigt att både partners och slutkunder ser Jeeves som nummer ett i valet av affärssystem. Vår partnermodell är en av de viktigaste faktorerna bakom Jeeves framgång.

Moderna produkter

Jeeves erbjuder en smart teknisk arkitektur och bred funktionalitet, vilket möjliggör flexibla lösningar och anpassningar. Jeeves arbetar konsekvent med att skapa produkter med mycket hög teknisk innovationsgrad, samt stark och mogen funktionalitet. Jeeves affärssystem är enkla att uppgradera till nya versioner och bygger på en öppen, integrationsvänlig arkitektur.

Engagerade medarbetare

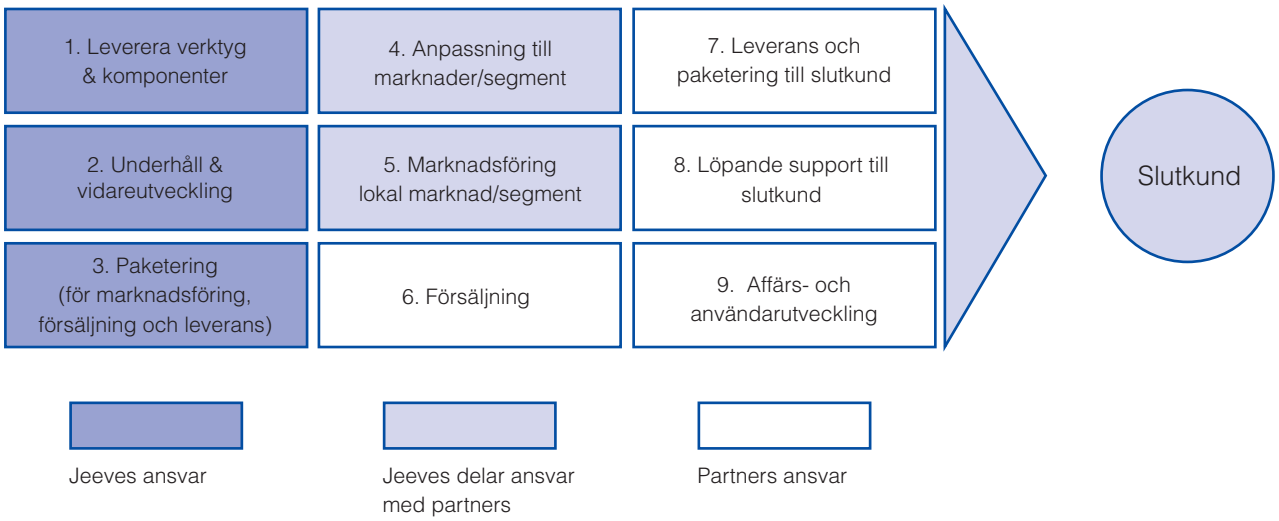
Engagerade, kreativa och kompetenta medarbetare stärker Jeeves som företag och samarbetspartner. Jeeves affärsmodell är beroende av att vi kan utveckla starka relationer med våra olika samarbetpartners. Engagemang och entusiasm hos våra medarbetare är en förutsättning för att lyckas. Jeeves erbjuder användarvänliga produkter baserade på högteknologi. Det kräver också stor kompetens, kreativitet och erfarenhet av våra medarbetare.

”

För Jeeves är det viktigt att både partners och slutkunder ser Jeeves som nummer ett i valet av affärssystem.”

Jeeves affärsmodell skapar värde för våra kunder och våra partners såväl som för Jeeves. Värde skapas i varje steg av värdekedjan - från produktutveckling till försäljning, leverans och support. Arbetet fördelas i ett nätverk av leverantörer som fokuserar på sin del i värdekedjan och gör det var och en är bäst på!

Jeeves och våra partners roller i värdekedjan



Jeeves fokuserar på programvaran, underhåll och vidareutveckling (steg 1-2). Vi arbetar också aktivt med paketering och övergripande marknadsföring (3) av våra produkter. Våra partners, som besitter kunskapen om kunder och lokala förhållanden, har huvudansvaret för marknadsanpassning och marknadsföring riktad mot lokala marknader eller vissa marknadssegment (4-5). För att öka värdekedjans effektivitet ger Jeeves sina partners ett visst stöd i genomförandet av lokala marknadsanpassningar och marknadsföring. Stora delar av slutkundens värde skapas av Jeeves partners som står för försäljning (6), leverans och paketering till slutkund (7) samt löpande support (8) och affärs- och användarutveckling (9). (För Garp erbjuder Jeeves en central support till kund (8).)

Av det totala värde som genereras, står själva affärssystemet och Jeeves andel för cirka 10 procent (steg 1-3). Våra partners står för 90 procent (steg 4-9).

Jeeves affärsmodell har varit grunden för vår marknadsstrategi och den har successivt utvecklats och förstärkts sedan starten 1992. Under år 2006 förstärkte Jeeves modellen ytterligare genom införandet av en Master Partner-modell. På marknader där Jeeves vill växa och ta en signifikant marknadsandel används en modell som bygger på en värdeadderande distributör, en så kallad Master Partner, som representant. En Master Partner har till uppgift att för en viss internationell marknad bygga upp och stödja ett partnernätverk. Master Partnern tar därmed över Jeeves ansvar för underhåll samt delar av steg 3-5 i värdekedjan. Lokala partners ansvarar för steg 6-9.

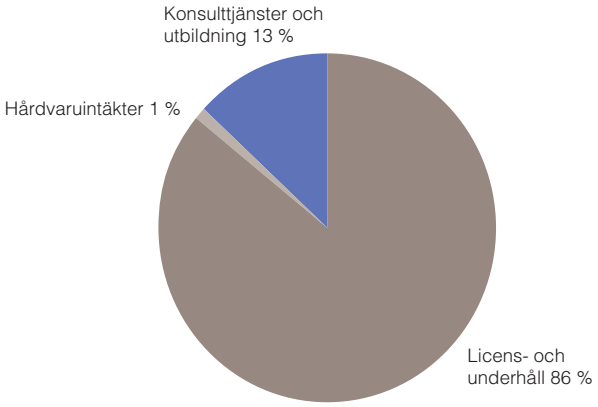
> Vi gör det vi är bäst på. Resten lämnar vi åt andra, som i sin tur är bäst på det som de gör. Det är en modell som gynnar alla – det är vi övertygande om.”

Intäkter

Den största delen av Jeeves intäkter är underhållsintäkter (ettåriga avtal för nya versioner och support). För underhållet erhåller Jeeves normalt 70-80 procent av intäkterna medan resterande andel delas mellan partner och eventuell Master Partner.

Vår affärsmodell tillåter oss att skala upp försäljning av licenser utan speciellt stora investeringar i marknadsföring och försäljning. Expansion kräver också relativt små investeringar i personal för att stödja leverans av systemet. För att bibehålla tillväxttakten är de licensintäkter som genereras av stor betydelse. Eftersom intäkterna i allt högre grad genereras från fler geografiska marknader och fler partners, minskar bolagets risk och beroende av enskilda partners.

Jeeves arbetar också strategiskt med att utveckla värdeadderande tjänster som våra partners har behov av att få tillgång till för en effektiv kompetensutveckling, försäljning och leverans.



Fördelning av intäkter 2006

Modellen skapar potential

Jeeves arbetar långsiktigt med distributionskanalen och eftersträvar effektiv marknadstäckning via tydliga segment för partners, som därmed får förutsättningar för långsiktiga investeringar och god lönsamhet. Arbetssättet ger partners god utvecklingspotential, men ställer också stora krav på engagemang och aktivitet kring våra produkter. Alla Jeeves Partners arbetar med både försäljning och leverans vilket innebär att kunden alltid får en stark koppling mellan försäljning, leveransansvar och supportansvar. Modellen har flera fördelar:

- **Låg affärsrisk** — Jeeves stora kundbas innebär en stabil intäktsgrund i form av intäkter för underhåll och uppgraderingar. Vi har goda möjligheter till snabb tillväxt med begränsade investeringar. Vår stabilitet innebär trygghet för våra kunder och partners. Modellen innebär även att våra partners får tillgång till ett modernt och innovativt system till begränsade kostnader.
- **Hög kompetens i varje led** — Graden av specialisering är hög i varje led. Partners är dessutom ofta specialiserade på specifika kundsegment, vilket gör att slutkunderna får en effektiv leverans samt kvalificerad rådgivning och support.
- **Effektiv produktutveckling** — Jeeves kan koncentrera sig på att utveckla tekniskt avancerade produkter till en begränsad kostnad. Fokuseringen, tillsammans med systemens tekniska uppbyggnad, gör att Jeeves genererar stor funktionalitet i relation till nedlagd utvecklingstid.
- **Begränsat personalbehov** — Jeeves affärsmodell, tillsammans med en effektiv produktutveckling, innebär att Jeeves egen organisation är relativt sett liten. Den begränsade egna personalstyrkan medför bland annat stor flexibilitet och handlingskraft.

Stark konjunktur och ökad globalisering påverkar efterfrågan på affärssystem positivt. Kunderna söker nya och flexibla system som lätt kan anpassas efter deras kritiska affärsprocesser.

Marknaden för affärssystem

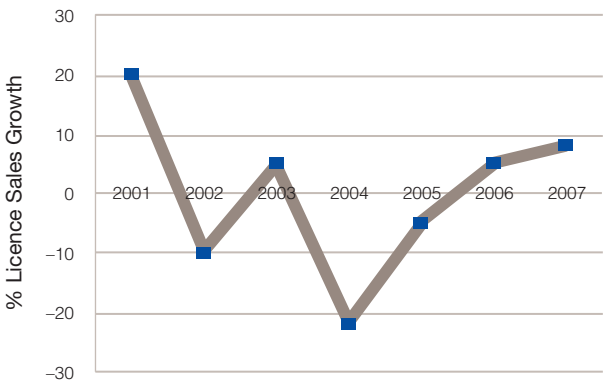
Marknaden för affärssystem omfattar försäljning av licenser, underhåll, hårdvara samt intäkter för konsult- och utbildningsinsatser. Kunderna är i princip alla företag, eftersom de flesta verksamheter har behov av ett affärssystem. Generellt delas marknaden in i tre segment:

1. Large Enterprises (> 1000 anställda) – stora internationella företag
2. Medium Enterprises (50-999 anställda) – större nationella företag ofta med internationella dotterbolag
3. Small Enterprises (< 50 anställda) - mindre lokala kunder

Jeeves försäljning riktar sig mot företag i SMB-segmentet, det vill säga små och medelstora företag. Marknaden för affärssystem är mogen och de flesta västeuropeiska kunder har stor erfarenhet av att upphandla affärssystem. Utvecklingen har gått från att ha varit teknik- och produktdriven till att istället drivas av krav på affärsnytta och stöd för specifika affärsprocesser. Faktorer som användbarhet, integrationsmöjlighet med andra system, långsiktig produktutveckling och ägandekostnad blir allt viktigare i valet av affärssystem. Även stabilitet hos leverantören och service till slutanvändare får allt större betydelse.

God konjunktur skapar efterfrågan

Marknadstillväxten för affärssystem har historiskt svängt kraftigt beroende på olika faktorer, som till exempel millennieskiftet och teknikskiften. Nu har tillväxten stabiliserats på en högre nivå. Jeeves viktigaste marknad, Europa, har den största värdeutvecklingen och visar en tillväxttakt på cirka 7,7 procent under år 2004 – 2009 enligt Gartner. Den högkonjunktur som råder gynnar efterfrågan på affärssystem. Företagens affärsprocesser måste anpassas för att klara ökad efterfrågan och förändringar i affärsverksamheten, vilket ställer krav på mer moderna och flexibla affärssystem. Den ökade globaliseringen leder till att organisationer omstruktureras, vilket också påverkar behovet av affärssystem. Alla företag drivs mot högre effektivitet och produktivitet. Ett bra affärssystem är ofta en viktig del i att klara detta.



Från att ha varit instabil har tillväxten för försäljning av affärssystem stabiliserats. Jeeves viktigaste marknad Europa har den största värdeutvecklingen och har en tillväxttakt på ca 7.7% per år 2004 – 2009. (Gartner "Forecast: ERP Software, Worldwide 2005 - 2009 update")

Affärssystemet blir allt mer affärskritiskt

Valet av affärssystem är en affärskritisk fråga för varje företag. Försäljningsprocessen är ofta lång och inköpsbeslut fattas på hög nivå. Kundernas krav på leverantörerna ökar och Jeeves ser flera viktiga faktorer som påverkar beslutsfattarna i valet av affärssystem.

Möjlighet till analys och planering

Möjligheten att utnyttja affärssystemet för analys och planering är nödvändigt för att företagsledningar ska kunna identifiera och ta tillvara sina företags utvecklingsmöjligheter. Affärssystemet är kritiskt för expanderande bolags möjligheter att växa framgångsrikt.

Standardisering och kundanpassning

Moderna affärssystem tillåter såväl standardisering som kundanpassning. För att ge kunden konkurrenskraft och möjliggöra differentiering måste affärssystemet anpassas efter kundens unika affärsprocesser, samtidigt som man i mindre affärskritiska områden strävar efter att standardisera och förenkla för att hålla kostnaderna nere.

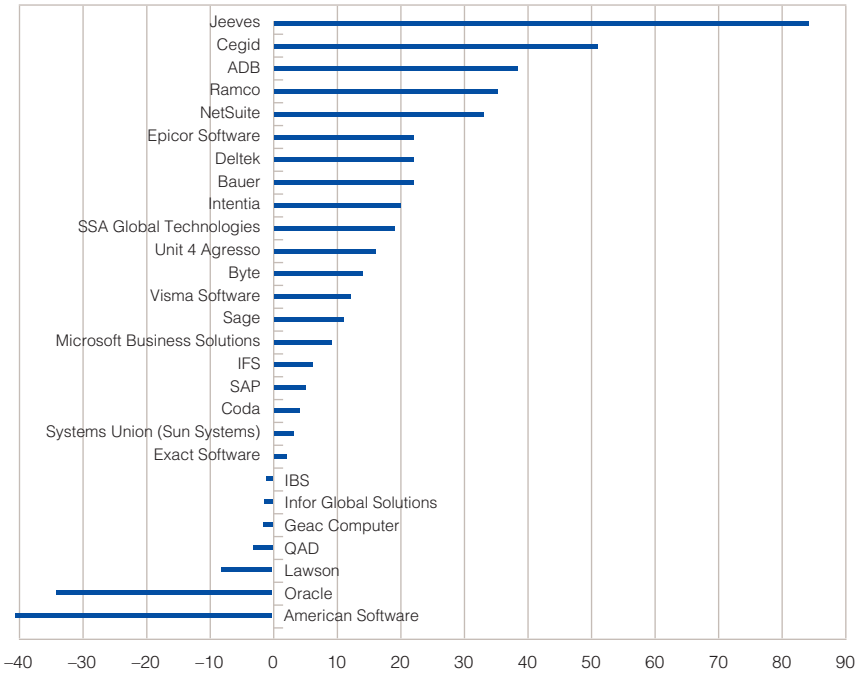
Tillåta utveckling

Ett affärssystem måste enkelt, och till en låg kostnad, kunna utvecklas för att tillgodose ändrade verksamhetskrav . Äldre affärssystem begränsar ofta företags handlingsfrihet då systemet, snarare än de faktiska användarbehoven, tenderar att styra affärsprocessen. I en utveckling där kundbehov styr hur företag förändrar sina affärsprocesser blir affärssystemets förmåga till utveckling och anpassning en allt viktigare konkurrensfaktor.

Konkurrenssituation

Världsmarknaden för affärssystem är fragmenterad med ett stort antal leverantörer. De kan delas in i breda leverantörer som erbjuder affärssystem som täcker flertalet av ett företags funktionsområden, till exempel lagerhantering, inköp, produktion, försäljning, finans och HR (Human Resources). Här finns leverantörer som SAP, Oracle och Microsoft samt leverantörer som Jeeves och Lawson. Mer nischade leverantörer inriktar sig mot speciella funktionsområden som till exempel CRM (Customer Relationship Management), eller SCM (Supply Chain).

> Alla företag drivs mot högre effektivitet och produktivitet. Ett bra affärssystem är en viktig del i att klara detta.”



Gartner visar i en undersökning 2006 att Jeeves är den affärssystemleverantör som växer snabbast i Europa. (Gartner, ”Forecast: ERP Software, Worldwide 2005 - 2009 update”)

Europa

SAP, Microsoft, Sage och Oracle är de dominerande aktörerna i Europa. Jeeves placerar sig bland de 25 största leverantörerna av affärssystem och är, enligt Gartner, den snabbast växande leverantören av affärssystem i Europa.

Hård konkurrens i segmentet medelstora företag

I segmentet medelstora företag finns ett stort antal konkurrenter. SAP och Oracle, som tidigare riktat sin försäljning till stora företag, har de senaste åren utvecklat sina erbjudanden för att också kunna attrahera medelstora företag. Även Microsoft är starka med affärssystemen Dynamics Nav och Dynamics Ax. Det pågår sedan flera år tillbaka en tydlig konsolidering i marknaden med uppköp och fusioner. Bland annat har SAP, Oracle och Microsoft växt genom att köpa konkurrenter. Vid sidan av de stora leverantörerna finns en rad starka leverantörer både på internationell nivå och på de olika lokala marknaderna.

Olika affärsmodeller

För att vidareutvecklas och växa blir affärssystemsleverantörer allt mer beroende av att snabbt kunna tillgodose kundens behov av service, anpassning och utveckling. Det påverkar branschen i alla led när det gäller teknikanvändning som produktutveckling, marknadsstrategi och genomförande. Det förekommer ett flertal olika affärsmodeller på marknaden för affärssystem. Traditionellt har affärssystemleverantörerna i huvudsak arbetat med direkta affärsmodeller. Leverantören har då den direkta kontakten och relationen till kunden och kontrollerar större delar av värdekedjan såsom teknisk utveckling, produktutveckling, marknadsföring och försäljning, installation och support. Arbetssättet kräver stora investeringar och kundens krav på anpassning och utveckling kan bli omfattande och kostsamma eftersom det kan handla om olika typer av kunder på många olika marknader.

Allt fler leverantörer väljer i stället att i olika former och omfattning utveckla så kallade kanalstrategier där de samverkar med partners som säljer, levererar och underhåller affärssystem. Det ökar möjligheten att skapa högre effektivitet och ett starkare kunderbjudande, samtidigt som affärsrisken fördelas mellan fler leverantörer. Konkurrenter som IBS, IFS och Lawson arbetar i allt större utsträckning på detta sätt. Många leverantörer strävar efter att gå ännu längre och införa helt renodlade partnermodeller, men det kräver stora investeringar och förändringar kring produkt och organisation.

Jeeves har sedan starten renodlat detta arbetssätt och byggt upp ett nätverk av partners som fullt ut tar ansvar i kontakten med kunderna för marknadsföring, försäljning, leverans och support. Jeeves fokuserar på utveckling, paketering och gemensamma marknadsföringsinsatser.

Jeeves målgrupp - små och medelstora bolag

Jeeves två affärssystem, Garp och Jeeves Enterprise, riktar sig till SMB-segmentet. Garp vänder sig mot de mindre företagen (10-50 anställda) och Jeeves Enterprise passar medelstora företag (50-1000 anställda). Kunderna finns främst inom den tillverkande industrin samt handels- och tjänstesektorn.

Kunderna är växande företag

I SMB-segmentet finns många tillväxtföretag som söker system som lätt kan anpassas till affärsprocesserna och förändrade affärskrav. Viktiga kriterier för dessa företag i valet av affärssystem är att finna en långsiktig och flexibel lösning med en stabil leverantör. Kunderna är ofta priskänsliga och söker system med en låg ägandekostnad.

Jeeves positionering

Dagens affärssystemkunder besitter en stor kompetens kring affärssystem. Efterfrågan på affärssystem har förändrats och kunderna söker lösningar som kan tillgodose deras krav på ständig förändring och anpassning till individuella behov. I en konjunktur där många företag väljer att byta affärssystem har Jeeves erbjudande med flexibla och kostnadseffektiva affärssystem fått genomslag på marknaden i form av allt fler kunder.

> Från att vara en ledande svensk leverantör går Jeeves mot att vara en europeisk leverantör av affärssystem.”

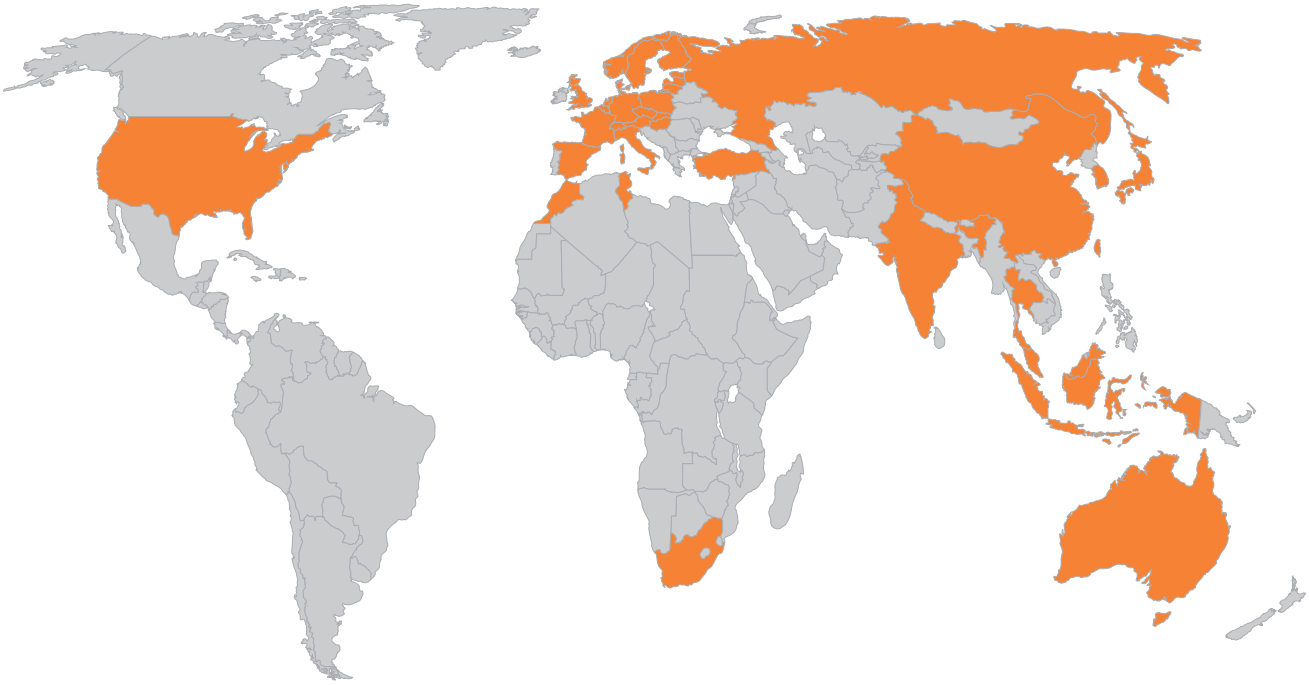
JEEVES TILLVÄXTMARKNADER		
2006 - 2007		**2008 - 2009**
Sverige	Finland	Storbritannien
Frankrike	Slovakien	Italien
Tyskland	Tjeckien	Spanien
Polen		Danmark
Ryssland		Norge
Nederländerna		USA
Belgien		Baltikum

Internationell expansion

Jeeves har en stark utgångspunkt i den svenska marknaden, där Jeeves framgångsrikt attraherat växande företag med sitt affärssystemskoncept. I takt med att kunderna blivit allt större företag, med mer komplexa processer och ofta en global verksamhet, har Jeeves Enterprise utvecklats och lokaliserats till fler internationella marknader, framförallt i Centraleuropa. Omsättningen från den inhemska marknaden dominerar fortfarande, men intäkterna från den internationella verksamheten kommer att öka i betydelse i takt med att utländska investeringar ger avkastning. Under 2006 har vi, baserat på vårt nya Master Partner-koncept, intensifierat vår satsning för att etablera Jeeves som en stark europeisk leverantör i SMB-segmentet. Under 2006 bidrog Master Partner-konceptet till ett genombrott på den franska marknaden med etablering av 15 nya partners och nyförsäljning till ett tiotal kunder. Master Partners har också etablerats i Ryssland och Tyskland.

Under 2007 ligger fokus på att utveckla befintliga Master Partners och förstärka positionen på de marknader där de är verksamma. Samtidigt sker expansion på ytterligare europeiska marknader med hjälp av den traditionella partnermodellen med återförsäljare.

Jeeves kunder finns i stora delar av världen



I Jeevessfären finns drygt 550 engagerade medarbetare i lokalt förankrade partnerföretag som snabbt och med stor kompetens kan leverera och anpassa våra produkter efter kundens särskilda behov.

Jeeves Partner och Garp Center

Jeeves arbetar med ett nätverk av dedikerade återförsäljare. För Jeeves Enterprise finns återförsäljare i Sverige och Europa samt i Nordamerika, Australien och delar av Asien. Affärssystemet Garp marknadsförs genom så kallade Garp Centers, huvudsakligen på den svenska marknaden.

Partners - de verkliga specialisterna

Med hjälp av våra partners kan Jeeves uppnå en hög grad av specialisering i varje del av värdekedjan. Över 80 procent av våra partners har mer än fyra års erfarenhet av våra affärssystem samtidigt som de är specialiserade på vissa branscher och de kritiska affärsvillkor som finns där. Det ger våra kunder möjlighet att utnyttja beprövade och framgångsrika branschlösningar.

Jeeves erbjudande till partners

Jeeves partners har en betydelsefull roll i vår framgång. Vi arbetar därför kontinuerligt med att utveckla och paketera vårt erbjudande till partners. Vårt partnerprogram är attraktivt och erbjuder:

- en tydligt och långsiktigt marknadsområde,
- kvalitetsprodukter med lönsamhetspotential,
- stöd i uppbyggnadskede samt kontinuerlig affärs- och kompetensutveckling,
- tillgång till en försäljnings- och implementationsmiljö,
- tillgång till ett starkt varumärke.

Att bli Jeeves partner

Vi förväntar oss i gengäld att våra partners fokuserar på:

- Jeeves som en betydelsefull leverantör av affärssystem,
- att driva nyförsäljning,
- att aktivt utveckla och bearbeta vår gemensamma kundbas,
- leverans av helhetslösningar baserade på vårt affärssystem,
- kundens affärsprocesser och de krav dessa ställer på affärssystemet.

Våra Partnermodeller

Jeeves har arbetat med partners under lång tid. Baserat på denna erfarenhet och vårt internationella marknadsfokus introducerade vi 2006 två modeller, Jeeves Partner och Jeeves Master Partner för vårt partnersamarbete. Initiativet syftar till att stärka vår etablering internationellt. Modellerna tillämpas olika beroende på marknadens betydelse för Jeeves.

Jeeves Partner

Vår traditionella partnermodell ”Jeeves Partner” används på marknader där vi ännu inte har tillväxtplaner utan tar hand om befintliga eller nya kunder som oftast tillkommit via försäljning i andra länder. Modellen används också där vi ser en god, men begränsad tillväxtpotential, som inte motiverar etablering av en Jeeves Master Partner. En Jeeves Partner får stöd från Jeeves i Sverige. På sin lokala marknad ska en Jeeves Partner kunna marknadsföra, sälja och leverera produkter samt stödja och utveckla slutkunder och kunna lägga till funktionalitet och paketera lösningar för specifika målgrupper,

Jeeves Master Partner

Jeeves Master Partner-modell används i strategiskt viktiga länder, där vår målsättning är att ha mer än en procent marknadsandel av licensförsäljningen. En så kallad Jeeves Master Partner, en distributör, rekryteras i det aktuella landet. Jeeves Master Partner bygger upp ett eget nätverk av återförsäljare som de ansvarar för att stödja. Vid sidan av produktutveckling ikläder sig Jeeves Master Partner dessutom de roller som Jeeves Information Systems tar på den svenska marknaden.

En Master Partner kan antingen vara helt fristående från oss och agera under eget namn eller vara ägd/delägd av Jeeves och verka under vårt namn.

”Våra partners är nyckeln till vår framtida tillväxt.”

Partners – kritiska för tillväxt

Våra partners är idag nyckeln till vår framtida tillväxt. De är aktiva på marknaden, rekryterar kunder och för en nära dialog med dem. En av Jeeves viktigaste framgångsfaktorer på den internationella marknaden är förmågan att snabbt rekrytera och utbilda nya partners. För att utvidga antalet partners och stärka banden med existerande partners arbetar Jeeves aktivt på många plan:

Produktutveckling - våra partners och kunder har inflytande på Jeeves produktutveckling bland annat via produktråd och vår användarförening (Garp).

Jeeves Partner Program - partnerprogram för att effektivt komma igång med att sälja, implementera och underhålla kunder.

Jeeves Partner Assistance - stöd för partners kring implementation och support.

Jeeves Marketing Office - arbetar för att stärka Jeeves varumärke samt aktiv kundprospektering i de länder där Jeeves är aktivt.

Jeeves Competence Centre - kompetensutveckling av konsulter och slutkunder i syfte att öka kunskapen kring Jeeves.

Jeeves Industry Solutions Program - underlättar för våra partners att utveckla och marknadsföra industrilösningar baserade på våra produkter. Det ökar kundnyttan och försäljningen av våra produkter.

Jeeves Implementation Accelerator, JIA - är en omfattande uppsättning av Jeeves Enterprise enligt ”best practice” för handel, tillverkning och service med processflöden, rapporter, användarbeskrivningar, utbildningsmaterial, införandemetodik med mera. Med JIA kommer våra partners att kunna driva än mer effektiva kundprojekt samt utveckla fler paketeringar för olika vertikaler. JIA levereras under kvartal 2, 2007.

Jeeves och Jeeves partners har nära relationer i det löpande samarbetet. Därutöver anordnar Jeeves regelbundet olika aktiviteter till exempel partnerkonferenser och marknadsmöten som stimulerar samarbetet mellan Jeeves och partners och emellan partners.

Jeeves ger sina kunder stöd i deras utveckling och tillväxt med hjälp av god kännedom om kundens specifika behov och anpassade lösningar.

Små och stora tillväxtföretag

Jeeves kunder finns i segmentet 5-1000 användare. Det är ett brett segment som omfattar flera olika kundgrupper med skilda behov;

- små kunder (5-25 användare). Kundgruppen har behov av kompetenta affärssystem med paketerade flöden och kort införandeprocess. IT är en strategisk förutsättning för konkurrenskraftighet.
- medelstora kunder (25-500 användare). Kunderna är ofta koncerner med mindre dotterbolag som behöver optimerade affärsflöden till låg ägandekostnad.
- medelstora dotterbolag (25-500 användare). Dotterbolagen söker flexibla system som optimerar verksamheten samtidigt som de kan integreras i koncernens verksamhet.
- stora kunder och organisationer (>500 användare). Kunderna använder ofta olika affärssystem eller applikationer för olika processer. De har behov av flexibla och enkla system som kan anpassas och integreras och stödja snabb implementering på flera enheter.

Nya kunder 2006

	Garp	Jeeves Enterprise
Totalt	65	127
Varav internationella kunder	6	51

Installerad bas*

	Garp	Jeeves Enterprise
Installerad bas 31 december, 2006	1972	1783

* Installerad bas innebär antal installerade system. Kunder kan ha flera system.

Två kompletterande affärssystem

För att tillgodose de olika marknadssegmentens behov erbjuder Jeeves två kompletterande affärssystem, Jeeves Enterprise och Garp, som på ett kompetent sätt tar till vara de olika kundgruppernas intressen.

Jeeves Enterprise för medelstora och stora företag

Jeeves Enterprise har funnits på marknaden i tretton år och de flesta kunderna finns fortfarande i Sverige. Andelen internationella kunder ökar i takt med lyckade partneretableringar utomlands. De flesta företag som väljer Jeeves Enterprise är andra eller tredje generationens köpare av affärssystem. Företagen är främst medelstora koncerner och dotterbolag med höga krav på att systemet ska vara flexibelt och att det enkelt ska kunna anpassas efter deras affärsprocesser, nu och i framtiden. Systemet måste också enkelt kunna integreras med andra system. En Jeeves Enterprise-kund har som krav att kunna leva med systemet under en lång tid och till en låg ägandekostnad över tiden.

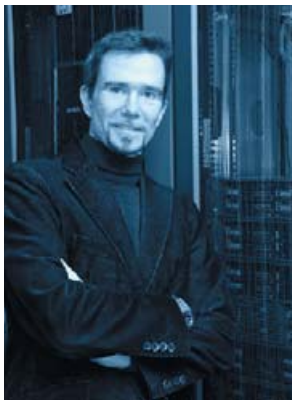
Garp för mindre företag

Garps äldsta kund har använt systemet i 22 år. Försäljningen sker aktivt i Sverige och Norge. Garp vänder sig mot mindre företag som ofta har en uttalad ambition att växa och utveckla sina affärer. De söker en lösning baserad på ett standardsystem som kan anpassas utifrån deras egna behov. Kunderna har höga krav på att snabbt komma igång och de vill kunna göra snabba uppdateringar och ha närhet till support och service.

Lojala kunder

Jeeves flexibitet, uppgraderbarhet och låga ägandekostnad har skapat en stark kundlojalitet. Det gäller för såväl Jeeves Enterprise som Garp. Sedan bolaget bildades har endast ett fåtal kunder lämnat Jeeves. På samma sätt har Garp ett stort antal kunder som funnits med sedan starten. När kunder lämnar Jeeves Enterprise eller Garp är det oftast som en följd av ändrade förutsättningar i form av förvärv, samgående eller nedläggning.

”Våra kunder är lojala - många har varit med oss i över tjugo år.”



”Löjligt billigt”

MATHIAS RISTL / IVT

Småländska IVT utvecklar värmepumpar. Företaget har över 30 års erfarenhet av teknisk utveckling och är störst i Europa på värmepumpar. Under de senaste åren har IVT expanderat kraftigt, vilket inneburit ett ökat antal anställda, ökad produktion och omsättning. Man räknar med att tillväxten fortsätter i snabb takt.

”Tillväxten ställer höga krav på vårt affärssystem”, säger Mathias Ristl, IT-chef på IVT. ”Vi har använt Jeeves i sju år och under den tiden har vi vuxit i och med systemet. Det bästa med Jeeves Enterprise är att systemet är flexibelt och att det går enkelt och snabbt att uppgradera. Jämför man med de andra större systemen är Jeeves dessutom löjligt billigt!”

Kortfakta IVT

System: Jeeves Enterprise
Användare sedan: 1999
Antal användare: cirka 200
Nyckelfunktioner: “helheten betyder mest”

”Öppet och lätt att integrera”

LARS WIKING / THOMAS CONCRETE GROUP

Thomas Concrete Group har försett marknaden med färdig betong i över 50 år. Koncernen har dotterbolag i flera länder och har över 1 500 anställda. I Sverige har man använt Jeeves i många år och under 2006 påbörjades implementeringen av systemet även i det tyska dotterbolaget. Under 2007 planeras en lansering av Jeeves Enterprise i det polska dotterbolaget. Ett par av de svenska intressebolagen använder sig av lösningar i Garp som har gränssnitt mot Jeeves Enterprise.

”Vi är mycket nöjda med Jeeves. Den stora fördelen är att systemet är öppet och lätt att integrera med andra system” säger Lars Wiking, IT-chef på Thomas Concrete Group. ”Det är inte mycket handknackning som behövs. Vi samlar all affärsstrategisk data för hela vår verksamhet på ett ställe. En kraftfull databas och ett system som är stabilt gör att vi alltid kan ha bra koll på verksamheten.”

Kortfakta Thomas Concrete Group

System: Jeeves Enterprise
Användare sedan: 1999
Antal användare: cirka 150
Nyckelfunktioner: Kundregister kopplat till UC, Statistik och MPS

”Vi har vuxit tillsammans”

PATRICK HANSSON / RÖHNISCH

Röhnisch tillverkar och säljer träningskläder för tjejer. Företaget finns i 16 länder i Europa samt i Australien och Nya Zeeland. Konfektion ställer krav på en väl fungerande varianthantering, dvs. hantering av storlekar, färger och modeller. Under åren med Garp har Röhnisch vuxit, köpt bolag och etablerats internationellt. Nya lösningar i systemet har lagts till efterhand. Ett mobilt ordersystem där säljarna lägger order i sina bärbara datorer och sedan mejlar direkt in i affärssystemet är ett exempel.

”Vår expansion hade aldrig varit möjlig utan Garp”, säger Patrick Hansson, IT-chef på Röhnisch. ”Systemet har hängt med i utvecklingen, vi har vuxit tillsammans. Upplägget med varianter, hanteringen av externa säljare och den information som vi får ut ur systemet är oslagbar. Det är stabilt, och fungerar klockrent”,

Kortfakta Röhnisch

System: Garp
Användare sedan: 1995
Antal användare: 25
Nyckelfunktioner: varianthantering, mobilt ordersystem, koppling till Sportretail

Jeeves ger sina kunder ett komplett erbjudande baserat på en flexibel och modern produkt i kombination med ett konkurrenskraftigt tjänsteerbjudande. Tillsammans med våra partners ger vi kunden tillgång till en kompetent och effektiv leverans- och supportorganisation.

Flexibla lösningar

Kundernas behov är centrala i Jeeves erbjudande och i all utveckling av nya tjänster. Våra affärssystem ska ge kunderna möjlighet att kontinuerligt kunna vidareutveckla och anpassa sina företag. Vi fokuserar på att Jeeves produkter ska vara:

Lätta att integrera

Ett affärssystem ska leva länge och under sin livstid kommunicera med en rad olika system och produkter, till exempel i andra dotterbolag eller i sin omgivning. Jeeves affärslogik ligger i en relationsdatabas, Microsoft SQL Server, och Jeeves använder en öppen programkod. Detta möjliggör en effektiv integration med i stort sett alla de mest använda produkterna på marknaden.

Lätta att anpassa

Jeeves uppbyggnad gör det mycket enkelt att göra kundunika anpassningar. Vår affärslogik hanteras och exekveras av en relationsdatabas och systemets arkitektur är uppbyggd på ett sådant sätt att anpassningar av systemet är lätta att genomföra. I många fall kan kunden till och med själv göra ändringar och annars finns partners nära för att ge stöd. Att modifiera är enkelt, vilket gör att det inte blir dyrt att anpassa systemet. Kunden har därmed råd att skapa ett system som verkligen uppfyller de faktiska behoven.

Lätta att uppgradera

Jeeves tillåter snabba och kostnadseffektiva uppgraderingar till nya versioner av affärssystemet. I många andra affärssystem medför genomförandet av en uppgradering mycket arbete med att uppgradera anpassningar gjorda i den gamla versionen. Anledningen till att Jeeves är lätt att uppgradera är att gjorda anpassningar hanteras av ett separat referensbibliotek som inte berörs vid en uppgradering.

Stor affärsnytta till låg ägandekostnad

Summan av ovanstående egenskaper gör att Jeeves lösningar har en mycket låg total ägandekostnad (TCO, Total Cost of Ownership). Våra kunder behöver bara lägga en bråkdel av den tid och de pengar som de tidigare lagt på ner på systemanpassningar och uppgraderingar. Dessutom har kunderna alltid ett modernt system som stödjer och följer med i företagets utveckling.

Närvaro och utveckling

Närhet till kund

Jeeves Partners och Garp Centers lokala närvaro ger nära relationer till kunderna och god förståelse för deras situation, vilket ger förutsättningar för en effektiv supportfunktion. Närheten skapar även förutsättningar för att partners och kunder tillsammans kan skapa unika anpassningar av våra produkter.

Ständigt nytänkande

I och med att partners implementerar och sköter support kan Jeeves fokusera på utveckling av systemet. Jeeves målsättning är att våra kunder alltid ska ha ett modernt affärssystem som ständigt vidareutvecklas. Jeeves levererar tillsammans med sina partners en hög grad av innovation i såväl teknik som hur affärssystemet tillämpas hos slutkund. Systemets uppbyggnad gör att ny funktionalitet och nya applikationer lätt kan skapas och appliceras. Produktutveckling av affärssystemen Jeeves Enterprise och Garp sker utifrån industri, kundstorlek och marknad. Delar av Jeeves produktutveckling ska vara kundfinansierad. Den ska också vara väl förankrad hos både partners och kunder, eftersom det ger en känsla för vilken funktionalitet som är viktig för kunderna. Jeeves uppmuntrar och stödjer partners att ta fram branschlösningar baserade på Jeeves Enterprise och Garp.

Modern teknologi

Våra produkter ska baseras på modern teknologi och vi strävar efter att de på sikt ska kunna appliceras oberoende av vilken plattform kunden valt.

Modern och öppen teknologi

Vi använder moderna och standardiserade teknologier i våra produkter. Exempel på sådana är Web services, Java och .net för att underlätta Jeeves integration med andra system. Arkitekturen i Jeeves Enterprise är öppen, vilket gör att integration enkelt kan göras direkt mot databasen. För att hålla en hög utvecklingstakt används programvarukomponenter från Open Source. Det innebär att tekniska tillämpningar kan utvecklas gemensamt med företag och organisationer i så kallade ”communities”. Stor vikt läggs också vid att skapa användaraccess via flera kanaler till exempel internet, mobil teknologi och arbetsstationer.

Plattformsoberoende eftersträvas

På plattformssidan ligger fokus på Microsoft och IBM, eftersom de levererar stabila och standardiserade plattformar som kan användas på billig och tillförlitlig hårdvara. För såväl Jeeves Enterprise som Garp strävar vi mot ett plattformsoberoende. Garp kan redan idag köras på både Linux och Windows. En lansering av Jeeves Enterprise på Linux planeras under 2007.

> Erbjudandet med hög flexibilitet till låg ägandekostnad ställer krav på Jeeves produktutveckling. Vi ska vara innovativa och kunna leverera smarta och användbara lösningar.”

Produkter anpassade för internationalisering

Jeeves Enterprise internationaliseras och anpassas successivt för att möta nya internationella marknaders krav och behov. Beroende på efterfrågan anpassas Jeeves till marknaden genom översättning eller lokalisering. Översättning innebär att alla texter i affärssystemet översätts till det aktuella språket. Ett lokaliserat system är fullständigt anpassat att klara landets krav och behov. Jeeves Enterprise paketeras på flera nivåer för att slutligen tas till marknaden.

1. I grunden sker en baspaketering i form av Jeeves Implementation Accelerator där en standardiserad databas levererar körklara flöden, roller och rapporter.
2. Ovanpå detta läggs landsunika lokaliseringar och Jeeves Partners egna paketeringar såsom branschlösningar.
3. Slutligen anpassas systemet unikt för varje kund och användare under implementationsprojektet.

Som ett led i att göra system som är bättre anpassade för specifika kundsegment, kommer en särskild paketering för små kunder, 5-15 användare, att börja levereras under 2007.

Ny funktionalitet blir snabbt tillgänglig

All produktutveckling sker via en time-box modell, vilket ger tydlighet i när olika produktreleaser lanseras och vilken funktionalitet de innehåller. Varje produktlinje har ett utvecklingsspår och ett underhållsspår. I utvecklingspåret får kunden snabbt tillgång till ny funktionalitet medan underhållspåret är mer konservativt och endast innehåller rättningar. Det skapar möjlighet för våra kunder att välja mellan att ha tillgång till Jeeves Enterprise senaste funktioner eller att arbeta i underhållsspåret där uppgraderingarna kommer senare, men då är väl beprövade.

Leverantörer och andra samarbetspartners

Jeeves arbetar idag tillsammans med olika leverantörer och samarbetspartners för att utveckla kostnadseffektiva och konkurrenskraftiga lösningar. Med hjälp av kompetenta samarbetspartners kan Jeeves komma snabbare till marknaden med ett komplett affärssystemserbjudande. Några exempel på viktiga samarbetspartners är Consafe Logistics för lagerhantering, QlicTech för Business Intelligence, Mercur för ekonomirapportering, budgetering och prognosticering samt Tacton för produktkonfigurering.

Nya samarbeten 2006

Partneravtal med KSD EdiCom

Jeeves Enterprise kommer att integreras med KSD EdiComs applikation för transport- och tullhantering. Det ger kunderna en kraftfull funktionalitet inom området logistik för hantering av transportdokument, transportplanering samt processer för transporter mellan länder som kräver tullhandlingar.

Partneravtal med Strålfors

Jeeves Information Systems har inlett ett samarbete med Strålfors för att integrera Strålfors betalkortslösning, AurigaKort, med Jeeves Enterprise kassamodul.

Två kompletterande erbjudanden

Jeeves erbjuder två kompletta affärssystem, Jeeves Enterprise och Garp. Affärssystemen kompletterar varandra. Garp fokuserar på mindre kunder med 5- 50 anställda, medan Jeeves Enterprise inriktar sig på företag med 50-1000 anställda. Jeeves Enterprise och Garp är utvecklade med fokus på företag inom handel, distribution, tillverkning och service.

GARP	
Basfakta	Garp är ett komplett affärsystem för små till medelstora tillväxtföretag, främst inom tillverkning och handel. Antal installationer: 1 972 företag
Fördelar	• Garp finns både för Windows och Linux • kännetecknas av ett stort antal optimerade affärsflöden, från kund- och leverantörsrelationer, logistik, produktion till årsbokslut. • korta startsträckor och en snabb återbetalning på investeringen • anpassningar till systemet följer med vid uppgradering
Produktutveckling 2006	Reklamationshantering –finns för försäljning, inköp och tillverkning, och innebär en smidig hantering av de flöden som är kopplade till reklamationer. Reklamationshanteringen är integrerad med ordersystemet. Anläggningsregister – en efterfrågad modul, som bidrar till bättre kontroll över anläggningstillgångar. Varje händelse på en inventarie, såsom inköp, avskrivning eller avyttring, generar en historikpost och följs enkelt genom hela sin ”livslängd”. Anläggningsregistret integrerar med Garps redovisning, vilket leder till en kraftig ökad spårbarhet. Nya lösningar inom butiksdataområdet – Garps butikskassa har byggts ut med stöd för PIN-auktorisation, för att hantera kortköp tillsammans med PIN-kod. PIN-kodshanteringen används tillsammans med Stålfors programvara Auriga. Kunden drar själv sitt betalkort i PIN-dosan och anger sin kod för att godkänna köpet. Även stöd för tillgodokvitto- och presentkortshantering har införts. Nya lösningar inom prislistehantering – Garps prislistehantering har utökats med möjlighet att importera prislistor samt kundofferter från Excel till Garp. Efter export av priser till Excel kan de enkelt räknas om och därefter importeras tillbaka till Garp mot samma eller annan kunds respektive prislista. Även uppdatering av priser har effektiviserats. Möjlighet finns att koppla in filter för selektering och uppdatering av priser per prisalternativ eller datum.

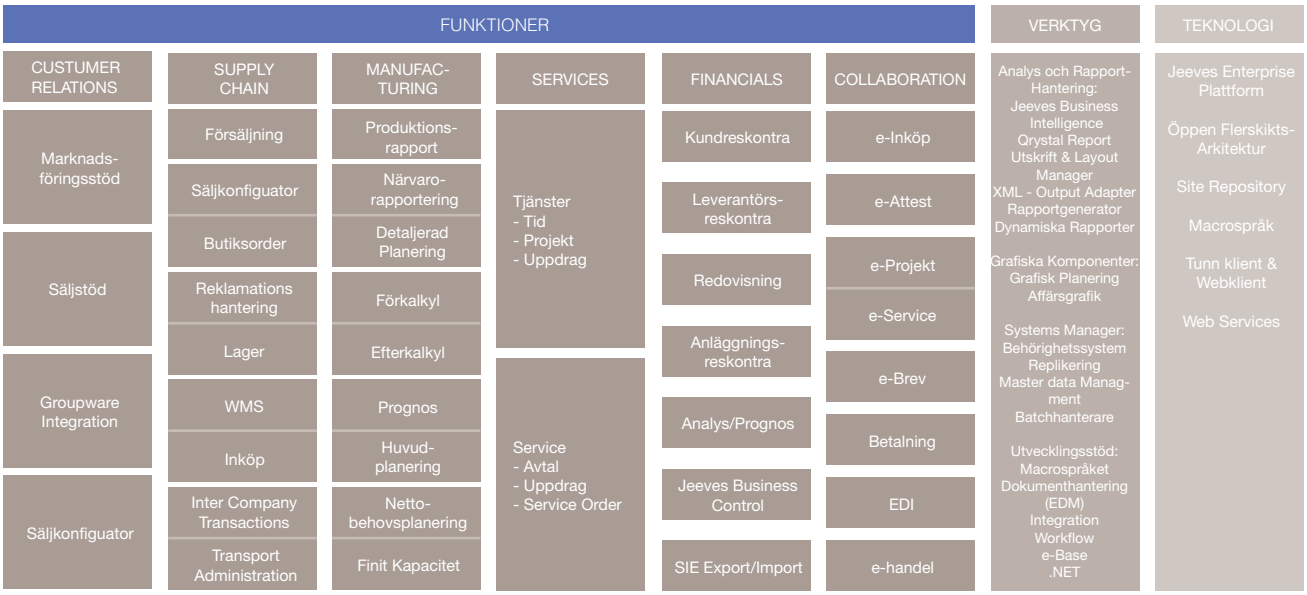
FUNKTIONER						VERKTYG	PLATTFORM
E-BUSINESS	FÖRSÄLJNING	INKÖP	LAGER	MPS	EKONOMI	Rapport-generatorer Hjälp Objektmodell Integration Behörighets-system Streckkods-hantering	Windows Linux Unix
B2B	OLF	Inköp	Flerlager	Kalkyl	Kund-reskontra		
B2C	Säljstöd	Inköpsstöd	Paketartikel	Material-planering	Leverantörs-reskontra		
B2S	Prislistor	Prognos	Automat-leveranser	Produktions-planering	Redovisning		
Handdator-lösningar	Variant-hantering	Netto/brutto-behov	Kontroll-lager	Grafiska översikter	OCR		
	Butiksdata	Leverantörs-bedömning	Spårbarhet	Tidrapporter	Projekt-redovisning		
	Reklamations-hantering	Reklamations-hantering		Reklamations-hantering	Anläggnings-reskontra		

Bilden visar affärssystemet Garps övergripande funktioner och tillgängliga verktyg. Garp finns också tillgängligt på Windowsplattformen samt för Linux och Unix.

> Jeeves ger sina kunder ett komplett erbjudande baserat på flexibla och moderna produkter i kombination med ett konkurrenskraftigt tjänsterbjudande.”

JEEVES ENTERPRISE

Basfakta	Jeeves Enterprise är ett komplett affärssystem främst för medelstora tillväxtbolag inom handel, distribution, tillverkande industri samt tjänsteintensiva företag. Antal installationer: 1 783
Fördelar	• lätta att integrera med andra system. • lätta att anpassa till kundens unika processer. • lätta att uppgradera och det går snabbt och enkelt att byta till nya versioner.
Produktutveckling 2006	Jeeves Implementation Acceletators (JIA) - ett effektivt stöd till nya partners för att snabbt komma igång att sälja affärssystemet samt förkorta implementationsperioderna. JIA innehåller en sälj- och demonstrationsmiljö samt en väl beprövad implementationsmodell. Den paketerar standardprocesser för företag och ger därmed stöd för snabbare implementering av de verksamhetsunika processerna in i affärssystemet. Nästa version av JIA är beräknad till juni 2007. Jeeves Warehouse Management System (WMS) - en modul för optimering och styrning av lagerverksamheten i realtid. Systemet förstärker kontrollen och ger överblick över hela lagerhanteringsprocessen. Systemet ger ökad effektivitet och kvalitet. Jeeves Intercompany Transactions (ICT) - ICT riktar sig till de större företagen och skapar funktionalitet för att göra en överskådlig helhet av företagens verksamhetsscheman i flera dimensioner i form av olika divisioner, marknader, försäljningskanaler, produktionsenheter och dotterbolag. ICT minskar lagerkostnad, förkortar ledtider och minskar administrationen samtidigt som servicenivån höjs. Förbättrat användargränssnitt - Jeeves användargränssnitt har anammat utseende från Outlook och har fullt stöd för OLE automation och Office Smart Clients. Användaren kan använda Office-produkterna via Jeeves Enterprise, eller Jeeves Enterprise via Office. Gränssnittet innehåller även förbättrat stöd för rollbaserade menyer och program, samt stöd för utökad användarsamverkan med nya funktioner för chat, mail, VoiceIP via Skype och en förstärkt intern användarsupport.



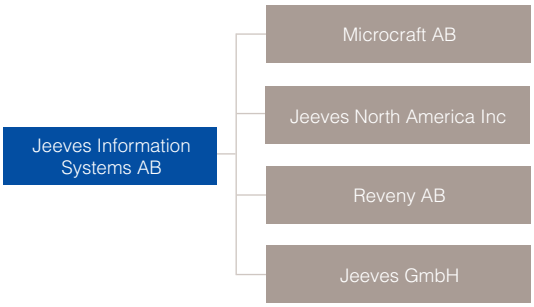
Bilden visar affärssystemet Jeeves Enterprise övergripande funktioner och tillgängliga verktyg.

Jeeves affärsmodell har stor påverkan på hur vi arbetar med styrning. Jeeves styrning och prioritering kan delas upp i två delar, intern styrning samt marknadspåverkan tillsammans med partners.

Intern styrning

Formell organisation

Den formella organisationen är uppdelad i olika bolag enligt nedan.



En omorganisation genomfördes i början av 2007 i syfte att skapa koncerngemensamma processer. Med processer som sträcker sig över bolagsgränserna har en effektiv gemensam och skalbar organisation skapats.

I och med introduktionen av processorganisationen är Microcraft, som förvärvades år 2005, fullt integrerad med den övriga verksamheten. Vi har skapat en organisation för framtida tillväxt och utveckling. Moderbolagets struktur och tydlighet har på ett positivt sätt förenats med Microcrafts medarbetarfokus. Den nya organisationen återspeglas även av ledningsgruppens sammansättning med representanter från båda bolagen.

Balanserat styrkort

Den interna styrningen baseras på tydlighet och prioritering av verksamheten. Till stöd för det arbetet används balanserade styrkort, där respektive medarbetares mål kopplas till koncernens övergripande mål. Hela ramverket för vår interna styrning och prioritering beskrivs i figuren nedan.

Projektledning

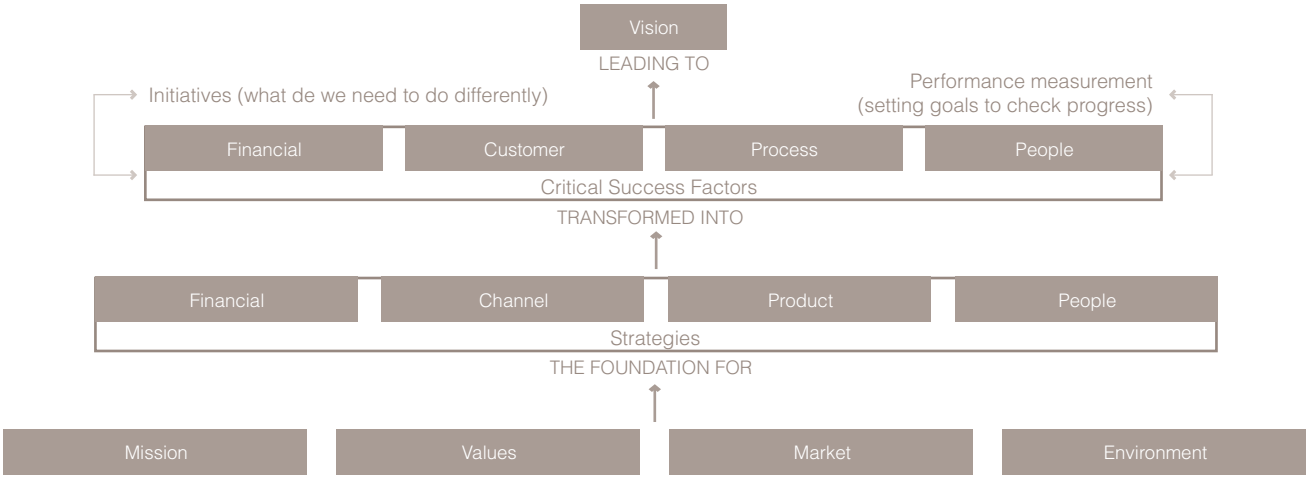
Produktutvecklingen hos Jeeves sker i projektform. Styrningen sker via respektive projektledare och en övergripande projektstyrgrupp. Den senare beslutar om resurser och prioriteringar mellan olika projekt.

Marknadspåverkan tillsammans med partners

Samarbetet med våra partners är betydelsefullt då de arbetar närmast våra slutkunder. Marknadsbearbetning och styrning sker i nära samarbete med våra partners och innefattar huvudsakligen:

- affärsplanering och uppföljning
- marknadsföring och varumärkesbyggande
- produktprioritering
- säljstöd
- prospekthantering

De formella delarna av detta utgörs av formella partneravtal med ansvar och åtaganden mellan Jeeves och partners. Gemensamma marknadsråd och produktråd genomför regelbundna möten för planering och uppföljning av affärsverksamheten.



> ”Jeeves är ett kunskapsföretag där medarbetarnas mångåriga erfarenhet och kompetens starkt bidragit till företagets framgångar.”

Målmedvetenhet och engagemang hos vår personal bidrar till att Jeeves blir ett växande företag. Nytt och kreativt tänkande gör oss till en samarbetspartner som ständigt utvecklar och levererar innovativa lösningar till våra kunder.

Företagskultur och ledarskap

Sedan Jeeves startade har det funnits en entreprenörsanda som drivit företaget framåt. Det råder öppenhet och det finns en positiv attityd i koncernen. Arbetsmoralen är hög och medarbetarna ”brinner” för att ständigt förbättra våra produkter och vårt erbjudande.

Jeeves ledarskap präglas av platt organisation med en öppen dialog mellan chef och medarbetare. Alla medarbetare deltar i utvecklingssamtal med närmaste chef. I samband med det diskuteras bland annat mål och utbildningsbehov.

När Jeeves har vuxit har strukturen i företaget utvecklats, dock inte på bekostnad av den kreativitet som karaktäriserar Jeeves. Våra arbetsprocesser har förstärkts bland annat genom en vidareförädlingen av kvalitetssystemet.

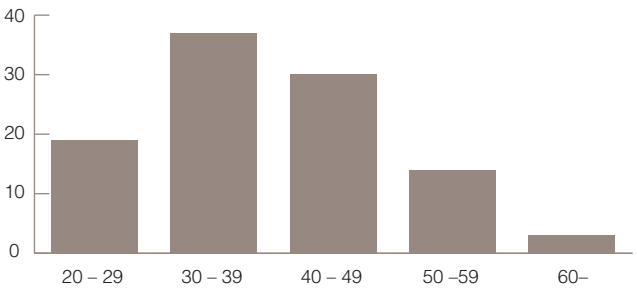
Jeeves är ett kunskapsföretag där medarbetarnas mångåriga erfarenhet och höga kompetens starkt har bidragit till företagets framgångar. Flera av medarbetarna har också arbetat med och har erfarenhet av andra affärssystem.

Ökat antal medarbetare 2006

För att klara av att öka försäljningen anställdes under året 14 personer. Fyra personer slutade. Ökningen av antalet anställda är delvis kopplad till Jeeves traineeprogram, se nedan. Sjukfrånvaron var något lägre än under 2005. Inga allvarliga incidenter har inträffat under verksamhetsåret.

Huvuddelen av medarbetarna är akademiker. Genomsnittlig kostnad för utbildning per medarbetare var cirka 84 tkr. Förädlingsvärdet per anställd har ökat under 2006 till cirka 783 tkr.

Medarbetare per åldersgrupp



Den övervägande delen av Jeeves anställda har flera års arbetslivserfarenhet, vilket är viktigt i arbetet med affärssystem.

Traineeprogram

Under 2006 genomförde Jeeves ett traineeprogram i syfte att säkerställa att Jeeves klarar av expansionstakten och det förestående generationsskiftet inom koncernen. Elva nyutexaminerade studenter genomgick ett sexmånaders program. Utbildningen omfattade såväl specifika kunskaper om affärssystemen som generella databas- och programmeringskurser. Traineeprogrammet var framgångsrikt och samtliga traineer tillsvidareanställdes i september 2006.

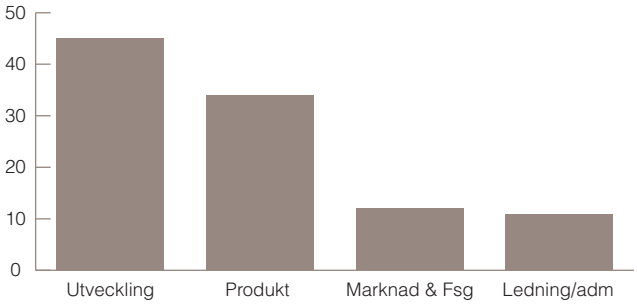
Incitamentsprogram

Under 2006 fortsatte Jeeves bonusprogram kopplat till resultatet. Styrelsen vill låta medarbetarna ta del av ett bra resultat. Bonusen uppnåddes inom samtliga bolag i koncernen.

Statisistik - medarbetare	2006	2005
Totalt antal anställda (31 december)	104	94
Antal kvinnor	30	29
Antal män	74	65
Totalt antal anställda (genomsnitt)	102	81
Antal kvinnor	31	22
Antal män	71	59
Medelålder	40 år	37 år
Sjukfrånvaro, alla anställda*	2,4 %	2,7 %
Sjukfrånvaro, kvinnor	2,4 %	6,7 %
Sjukfrånvaro, män	2,3 %	1,4 %
Sjukfrånvaro per åldersgrupp:		
–20–29 år	2,6 %	1,4 %
–30–49 år	1,5 %	3,5 %
–50–65 år	6,0 %	0,1 %
Förädlingsvärde per anställd	783 tkr	730 tkr
Utbildningskostnad per anställd	84 tkr	23 tkr

* 0,5 person långtidssjukskriven

Medarbetare per funktion



Fördelningen per funktion återspeglar Jeeves affärsmodell.

Jeeves mest centrala processer är produktutveckling, partnersamarbete och support. Därför lägger vi alltid stor vikt vid att stärka dem.

Produktutveckling

Jeeves produktutveckling drivs i projektform och grunden utgörs av marknadens och kundernas behov. Det senare inkluderar även de utvecklingsbehov som Jeeves får kännedom om via supportprocessen. Koncernen mäter regelbundet kvaliteten i produkten genom att genomföra enkätundersökningar riktade till både partners och kunder. Jeeves har även ett kvalitetsråd med partnerrepresentanter.

Under 2006 investerade Jeeveskoncernen 34,8 Mkr i produktutveckling, vilket gör att företaget sedan starten 1992 sammanlagt har satsat 260 Mkr. Utöver detta har våra partners sammantaget investerat motsvarande belopp på att utveckla tilläggsfunktionalitet och branschlösningar.

Partnersamarbete

Vi väljer marknader och partners som ligger i linje med vår produktposition och prioriterade marknadssegment. Identifieringen av nya marknader utgår från riktlinjer som anges i affärsplanen, som fokuserar tre år framåt. Partnerrekryterande åtgärder utomlands genomförs när Jeeves har en produkt som är fullständigt eller nästan fullständigt anpassad till det aktuella landets förhållanden. Vid val av partner ställs krav, främst vad gäller kompetens, storlek och affärsmål. Efter tecknandet av ett partneravtal genomförs sedan utbildning och en gemensam affärsplan upprättas. Ett omfattande stöd från Jeeves är nödvändigt i uppstartsarbetet. Efter en tid med flera genomförda installationer hos slutkunder bedöms partnern kunna stå på egna ben. Därifrån och framåt ges i första hand marknadsstöd från Jeeves.

Support

Supportorganisationerna för Jeeves Enterprise och Garp skiljer sig åt som en följd av systemens olika beskaffenhet. Garp är ett standardsystem, med till största delen fördefinierad funktionalitet. Jeeves Enterprise är ett mer omfattande system som anpassas till respektive verksamhet, vilket innebär att varje uppsättning av Jeeves Enterprise är unik. För att kunna besvara en fråga om Jeeves Enterprise krävs därmed kunskap om hur systemet är uppsatt hos just den specifika kunden.

Support Jeeves Enterprise

Jeeves Enterprise kunder får support av partners, som i sin tur får stöd av Jeeves. De behandlar felrapporter eller frågeställningar kring utnyttjandet av befintlig funktionalitet. I Jeeves Enterprise support tas dessutom många utvecklingsförslag emot. Fem personer arbetar idag direkt med denna hantering. Antal rapporterade fel i relation till antal användare har varit konstant över åren. Baserat på erfarenheter från Jeeves partners är Jeeves bedömning att antalet fel är relativt lågt jämfört med konkurrenterna.

Support Garp

Garps kunder har tillgång till en central slutkundssupport från Microcraft. Supporten ges via telefon, e-post, fax och webb (extranät) och är organiserad i en kundsupport och en partnersupport. Totalt är dagligen 3-9 personer engagerade i support till slutkund och partners. De producerar även användarmanualer samt vissa utbildningar. Under verksamhetsåret har en ny testmetodik införts i syfte att höja kvaliteten och användarnyttan vid lansering av nya versioner av Garp. Testerna har varit framgångsrika och antalet rapporterade fel har minskat kraftigt.

”Jeeves kärnprocesser är produktutveckling, partnersamarbete och support.”

Övriga processer

Övriga processer är i huvudsak stödprocesser.

Kvalitet

Jeeves har ett kvalitetssystem som i huvudsak omfattar produktutveckling och support. Huvudsyftet med kvalitetssystemet har varit att säkerställa kvaliteten i de olika aktiviteterna samt att få en mer effektiv projektstyrning, eftersom i stort sett all produktutveckling genomförs i projektform. En grundläggande undersökning har gjorts för att avgöra huruvida Jeeves ska genomgå en ISO-certifiering. En bedömning gjordes att detta inte var nödvändigt, då det nuvarande kvalitetsystemet fungerar väl.

IT

De egna affärssystemen används internt både för stöd- och affärsprocesser. Det fungerar utmärkt avseende både driftsäkerhet och det stöd som systemen ska ge. Varje medarbetare har minst en egen dator och nyinvesteringar i IT uppgick till cirka 950 tkr 2006, varav en större del gick till nya datorer åt medarbetare samt annan hårdvara för driftmiljön.

Arbetsmiljö

Jeeves arbetar systematiskt med lokala arbetsmiljögrupper, personalenkäter och utvecklingssamtal, där bland annat arbetsmiljöfrågor, trivsel- och utvecklingsbehov diskuteras. Baserat på detta utvecklas sedan åtgärdsprogram där så behövs. Arbetsmiljön bedöms i huvudsak som positiv.

Miljö

Eftersom Jeeves levererar mjukvara säljer företaget inga produkter med väsentlig miljöpåverkan. Jeeves strävar efter att arbeta med miljöförbättrande rutiner i den dagliga verksamheten till exempel kring den egna pappershanteringen, energiförbrukningen och transporterna.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Jeeves Information Systems AB (publ), organisationsnummer 556343-4215, får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för 2006.

Försäljning och resultat

Företaget har under flera år rapporterat positiva resultat under årets alla fyra kvartal.

Resultat

Under 2006 var resultatet fortsatt starkt positivt. För helåret uppgick resultatet efter skatt till 8,2 (9,2) miljoner kronor. Bruttoresultatet uppgick till 104,9 (83,7) miljoner kronor.

Rörelsens kostnader

2006 var ett år med höjda kostnader. De huvudsakliga orsakerna till denna ökning är en kraftigt utökad personal, bland annat genom ett traineeprogram för 11 personer, fokuserade marknadsinsatser både i Sverige och i Europa samt kostnader kopplade till HR-systemet.

Finansiell ställning

Soliditeten för året uppgick till 36 (37) procent. Balanslikviditeten blev 109 (107) procent. Kassaflödet var under helåret 1,8 (-1,7) miljoner kronor. Likvida medel och kortfristiga placeringar uppgick vid årsskiftet till 30,0 miljoner kronor (28,2).

Investeringar

Koncernens investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar inklusive förvärv uppgick till 12,1 Mkr (25,2).

Produktutveckling

Under det gångna året höjdes kvaliteten ytterligare med förbättring av affärssystemets prestanda och framtagning av ny funktionalitet. Produktutvecklingen har bland annat fokuserat på framtagning av en plattformsoberoende lösning och smartare paketering av affärssystemet för våra partners. Vi har även utökat vårt produkterbjudande med starka moduler för tid- och produktionsrapportering. Landsanpassningar av Jeeves Enterprise har fortsatt, speciellt för marknaderna i Polen, Frankrike, Tjeckien och Ryssland.

Kommentar till utvecklingen

De mest lönsamma marknaderna är fortfarande Sverige samt övriga Norden. Vi har nu skapat en plattform, med lokaliseringar av produkten och paketering för partners, för en framgångsrik satsning på valda delar av den europeiska marknaden. Den ökade omsättningen beror också på ökade underhållsintäkter samt flera större licensaffärer. Lönsamheten beror till stor del på ökningen av både licens- och underhållsintäkter och fortsatt låga externa kostnader för utveckling under 2006. En väsentlig del av Jeeves intäkter består av ett stabilt flöde av underhållsintäkter från befintliga kunder, vilket täcker en stor del av produktutvecklingskostnaderna.

Prognos för 2007

Styrelsen har en positiv syn på bolagets framtida utveckling baserat på en effektivare kostnadsstruktur och de offensiva satsningar som görs både i Sverige och utomlands. Med Bengt-Åke Älgevik som ny ledare ökar Jeeves fokusering på internationalisering och marknadsorientering. Fortsatt stark tillväxt förutsätter ytterligare förvärv. Med denna bakgrund avstår styrelsen från att ge en detaljerad prognos kring resultat och tillväxt.

RISK- OCH KÄNSLIGHETSANALYS

Jeeves affärsmodell innebär en låg risk. Antalet anställda begränsas och företaget är inte direkt beroende av konsultbeläggning. Intäkterna består till stor del av underhållsintäkter från befintliga kunder. Det ger ett stabilt kassaflöde som täcker en stor del av produktutvecklingskostnaderna.

Kommersiella risker

Produkt och tjänster

Moderbolaget Jeeves är beroende av en produkt, Jeeves Enterprise, som innehåller en mängd funktioner och Jeeves ser därför ingen anledning att utvidga antalet produkter. Reveny, som förvärvades 1 juli 2002, har en större andel tjänster. De har en stabil kundbas som kontinuerligt genererar uppdrag. Microcraft AB, dotterbolag sedan 1 mars 2005, med affärssystemet Garp, har samma affärsmodell som Jeeves och i stort sett samma typ av riskexponering.

Kundstruktur

Jeeves har idag en stor kundbas, utan något stort beroende till någon enskild kund. Kunderna är små och medelstora företag, fristående eller dotterbolag i större koncerner. Kunderna återfinns i stort sett inom alla branscher, vilket gör att konjunkturkänsligheten är relativt låg. Kundsegmentet har med tiden förändrats och den genomsnittlige kunden är idag större avseende både omsättning och antal anställda. Under år 2006 tog vi ett större ansvar för det förvärvade HR-systemet, som innehöll sådan funktionalitet som efterfrågades av större företag. Eftersom produkten, vid försäljningstillfället, inte höll önskvärd kvalitet har skadestånd utbetalats. Efter att ha åtgärdat kvalitetsproblemen har vi valt att avyttra HR systemet för att i fortsättningen fokusera på vår huvudprodukt.

Konjunkturen
Marknadssituationen påverkar direkt licensintäkterna. Marknaden för affärssystem har vuxit under det senaste året. Det finns fortfarande ett uppdämt behov hos många att byta till ett modernare affärssystem. Stora negativa världspolitiska händelser kan dock innebära en svag marknad och risk för lågkonjunktur.

Konkurrenter
Större påverkan än tidigare från konkurrenter under 2007 bedöms inte troligt. Hittills har fusions- och uppköpsaktiviteter förbättrat vår position, eftersom det skapat osäkerhet hos de kunder som har affärssystemet som icke blir valt för framtiden. Microsoft har satsat stora pengar i sin affärsverksamhet, men har samtidigt problemet med att de har många affärssystem i portföljen. Ytterligare förvärv eller fusioner i branschen är därför på kort sikt fördelaktiga för Jeeves.

Kreditrisk partners och slutkunder
Jeeves får sina intäkter från partners och slutkunder. Då avtal tecknas direkt med en slutkund, finns det i regel inga betalningsproblem. Investeringen är oftast väl förankrad med avsatta interna resurser. Det som kan försena betalningen är om installationen inte motsvarar förväntningarna. Jeeves arbetar aktivt med partners för att säkerställa att så inte sker. Betalningar från partners på nyligen etablerade marknader utgör en högre kreditrisk. Inga väsentliga kreditförluster gjordes under år 2006.

Operativa risker

Styrning och prioritering
Den interna styrningen fokuserar på produktutveckling och tillväxt i Sverige, Norden och delar av övriga Europa. Marknadssatsningar görs normalt med hänsyn till relativt snabb avkastning eller med begränsade resurser för att inte riskera lönsamheten.

Förvärv
I inledningen av 2005 genomfördes förvärv av affärssystemföretaget Microcraft AB. Ett förvärv innebär alltid både risker och möjligheter. Förvärvet och integrationen av Microcraft har gått mycket bra hittills. Under år 2007 planeras fokuserade aktiviteter för ytterligare förvärv. Risken, och möjligheten, ligger främst i att säkerställa att gjorda förvärv ligger i nivå med våra förväntningar. Det går dock inte att gardera sig mot allt, men med vår erfarenhet från gjorda förvärv och vår anpassningsbara organisation tror vi att vi kan genomföra integration på ett bra sätt, innebärande en positiv resultatpåverkan redan första året.

Produktutveckling
Jeeves Enterprise håller idag en mycket hög kvalitet och säkerhet. Ett allvarligt programfel skulle skada varumärket, leda till färre nya licensavslut och eventuella skadeståndsanspråk. Produktkvaliteten har kraftigt förbättrats under de senasten åren så risken för allvarliga programfel är minimal. Jeeves har dessutom försäkringar som till en del täcker den här typen av anspråk. En stor del av utvecklingskompetensen finns hos fem till tio medarbetare. Vi har dessutom, med det senaste årets rekryteringar, anställt fler systemutvecklare för att säkerställa framtiden. Om flera av dessa slutar samtidigt, kan framtida funktioner försenas. Det får dock inga stora effekter. Jeeves programmeringsmiljö är dessutom dokumenterad och i huvudsak baserad på standards. En stor del av verksamheten finns också beskriven i samband med utvecklingen av ett kvalitetssystem för några år sedan.

Finansiella risker

Kapital
Jeeves har under året genererat ett positivt kassaflöde på 1,8 miljoner kronor. Jeeves finans- och placeringspolicy innebär att placeringar görs i räntebärande placeringar eller i placering med låg risk, till exempel räntefonder, specialinlåning eller liknande hos bank. Dessa påverkas indirekt bland annat av riksbankens ränta. Ingen extern finansiering bedöms vara aktuell, såvida vi inte gör ett ytterligare stort förvärv. Ingen valutasäkring görs eftersom andelen utländska betalningar är liten i förhållande till den totala mängden betalningar. Huvuddelen av de utländska betalningarna görs i euro.

Känslighetsanalys
Känslighetsanalysen visar effekten av potentiella faktorer som bedöms ha störst inverkan på resultatet år 2007. Beräkningarna är relaterade till 2006 års resultat. I analysen har varje faktor beräknats för sig, utan eventuella åtgärder från Jeeves. De olika faktorerna samverkar, och därför bör analysen beaktas med försiktighet.

Riskområde	Faktor	Förändring*	Effekt resultat
Produkt & tjänster	Konsultbeläggning	+/– 10 %	+/– 1,3 Mkr
Konjunktur	Licensintäkter	+/– 10 %	+/– 3,2 Mkr
Kreditrisk kunder	Kundfordringar	+/– 10 %	+/– 0,2 Mkr
Kapital	Riksbankens ränta	+/– 10 %	+/– 0,1 Mkr

* Den relativa förändringen i relation till 2006 års resultat.

AKTIEN

Jeeves aktie är noterad på OM Stockholmsbörsens Small-Cap-lista sedan april 1999. En börspost omfattar 200 aktier. Kursutvecklingen och omsättningen under räkenskapsåret framgår av diagrammen nedan.
Aktiekapitalet uppgick per den 31/12 2006 till 5 975 728 kronor, fördelat på 2 987 864 aktier med ett kvotvärde värde på 2 kronor per aktie. Varje aktie berättigar till en röst och ger lika rätt till andel i bolagets kapital.

Optionsprogram

Bolaget har utgivit två optionsprogram, ett 1998 och ett under 2002. Det förstnämnda avslutades i juni 2003 och det senare under år 2004, och de har därför ingen påverkan på resultat och finansiell ställning.

Utdelning

För räkenskapsåret föreslår styrelsen en utdelning på 1,00 kronor per aktie. Styrelsen bedömer att en aktieutdelning på 1,00 kr per aktie är försvarlig med hänsyn taget till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av det egna kapitalet, och bolagets konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt, ur bolagets perspektiv samt ur koncernperspektivet, då Jeeves Information Systems AB utgör moderbolag i koncernen. Föregående år var utdelningen 0,75 kr per aktie.

Verksamhetens art, omfattning och risker framgår av avgivna årsredovisningar. Den verksamhet som bedrivs i bolaget medför inte risker utöver vad som kan antas förekomma i bolagets bransch eller allmänt vid bedrivande av näringsverksamhet. Inga händelser har inträffat efter balansdagen som påverkar bolagets förmåga att lämna utdelning. Bolagets och koncernens ekonomiska situation per 31 december 2006 framgår på sidorna 30-37. I efterföljande noter framgår också vilka principer som tillämpats för värdering av tillgångar, avsättningar och skulder, samt definitioner av de nyckeltal som nämns nedan.

Den föreslagna vinstutdelningen till aktieägarna reducerar moderbolagets soliditet med 5 (3) procent och koncernens soliditet med 4 (4) procent till 34 (43) procent respektive 36 (37) procent. Soliditeten bedöms vara betryggande mot bakgrund av att bolagets och koncernens verksamhet fortsatt bedrivs med lönsamhet. Likviditeten i bolaget och koncernen bedöms vara fortsatt stark. Bolagets och koncernens soliditet och likviditet är i linje med andra företag inom affärssystembranschen i Sverige. Utdelningen motsvarar 172% av årets vinst för moderbolaget och 36% av årets vinst för koncernen. Påbörjade och planerade investeringar påverkas inte av föreslagen utdelning.

Förslaget om utdelning påverkar inte:
- bolagets förmåga att fullfölja innevarande och förutsedda betalningsförpliktelser
- bolagets beredskap för att klara variationer i de löpande betalningsförpliktelserna
- bedömningen att bolaget kan fortsätta verksamhet och förpliktelser på kort och lång sikt

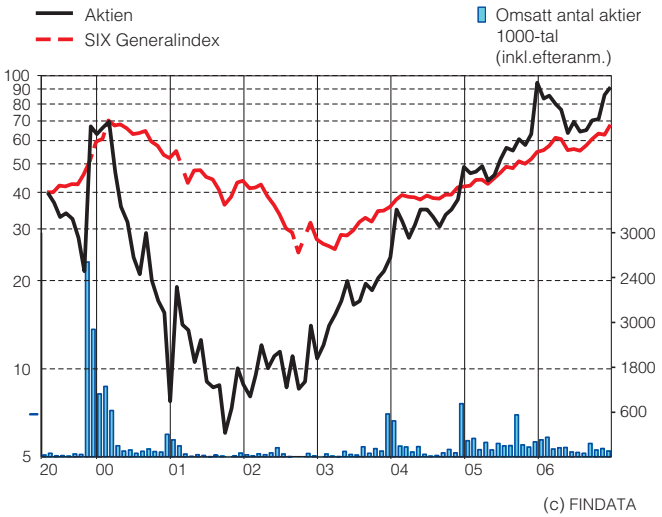
Storleken på det egna kapitalet enligt senaste årsredovisning står i rimlig proportion till omfattningen på bolagets verksamhet och risker med hänsyn taget till föreslagen utdelning. Den föreslagna utdelningen kan därmed försvaras med hänsyn till vad som anförs i aktiebolagslagen 17 kap 3 § 2–3 st (försiktighetsregeln).

Aktieägare

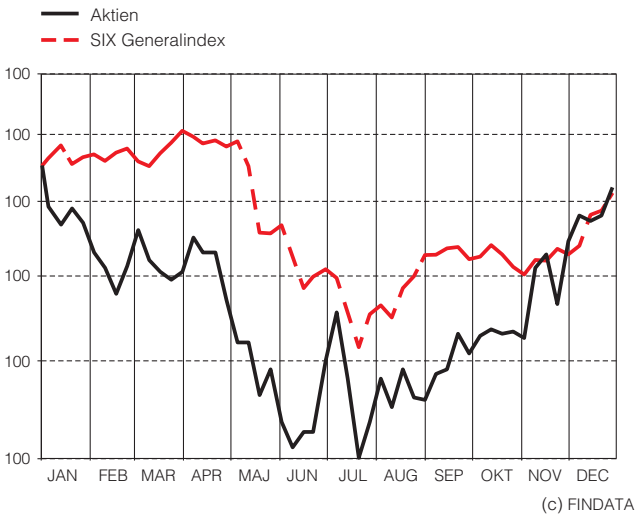
Den 29 december 2006 var antalet aktieägare 1 991 st. Stig-Olof Simonsson var största aktieägare med ett aktieinnehav på ca 14,9 procent av aktiekapitalet. Andelen utlandsägda aktier uppgår till ca 9,5 procent och institutioner står för ca 2.4 procent av totalt antal aktier.

De största aktieägarna visas i tabell på nästa sida.

Jeeves kursutveckling sedan börsintroduktionen



Kursutveckling 2006, branschjämförelse



AKTIEDATA*					
Antal aktier	**2002-12-31**	**2003-12-31**	**2004-12-31**	**2005-12-31**	**2006-12-31**
Genomsnitt **	2 854 082	2 908 156	2 976 360	2 987 864	2 987 864
Vid årets slut **	2 905 364	2 925 864	2 987 864	2 987 864	2 987 864
Efter full utspädning vid periodslut	2 981 864	2 977 864	2 987 864	2 987 864	2 987 864
Börskurs vid periodslut ***	10,8	23,6	49	95,25	92

* Antalet aktier tidigare år är omräknade enligt SFF:s rekommendationer.
** Hänsyn har inte tagits till utestående teckningsoptioner.
*** Slutkurserna är justerat för split och avser sista avslut under perioden.

AKTIEKAPITALETS UTVECKLING				
År	**Händelse**	**Ökning antal aktier**	**Totalt antal aktier**	**Totalt aktiekapital, kr**
1989	Bolaget bildas	500	500	50 000
1997	Split 100:1	49 500	50 000	50 000
1997	Nyemission	6 180	56 180	56 180
1997	Fondemission	943 820	1 000 000	1 000 000
1999	Fondemission	–	1 000 000	4 000 000
1999	Split	1 000 000	2 000 000	4 000 000
1999	Nyemission	800 000	2 800 000	5 600 000
2000	Inlösen av optioner	2 800	2 802 800	5 605 600
2002	Nyemission, förvärv Reveny	102 564	2 905 364	5 810 728
2003	Inlösen av optioner	20 500	2 925 864	5 851 728
2004	Inlösen av optioner	62 000	2 987 864	5 975 728
2005	Inga förändringar	–	2 987 864	5 975 728
2006	Inga förändringar	–	2 987 864	5 975 728

ÄGARFÖRHÅLLANDEN PER DEN 29 DECEMBER 2006		
Namn	**Antal aktier**	**Andel (%) av röster och kapital**
Stig-Olof Simonsson	445 129	14,90 %
Bengt-Åke Älgevik	326 298	10,92 %
Kieryd Gård AB	308 650	10,33 %
Bure Equity AB	149 349	5,00 %
Nordea Bank Finland ABP	110 000	3,68 %
Carl Anders Elsell	70 600	2,36 %
Assar Bolin	61 896	2,07 %
Sven Mårtensson	50 500	1,69 %
Arne Nilsson	40 235	1,35 %
Claes Rosengren	40 235	1,35 %
Övriga aktieägare	1 384 972	46,35 %
Summa	**2 987 864**	**100,00 %**

EKONOMISK FLERÅRSÖVERSIKT

Resultat- och balansräkningar samt kassaflöden för räkenskapsåren 2002-2003 är ej enligt IFRS.

RESULTATRÄKNINGAR I SAMMANDRAG					
tkr	2002	2003	2004	2005	2006
Rörelsens intäkter	39 581	50 949	64 660	94 654	120 023
Rörelsens kostnader	-32 994	-42 370	-54 467	-78 206	-104 289
Rörelseresultat före avskrivningar	**6 587**	**8 579**	**10 193**	**16 448**	**15 734**
Avskrivningar	-2 983	-3 073	-2 453	-3 995	-4 799
Rörelseresultat efter avskrivningar	**3 604**	**5 506**	**7 740**	**12 452**	**10 935**
Finansiella intäkter	281	511	537	491	1 530
Finansiella kostnader	-90	-132	-14	-18	-7
Resultat efter finansnetto	**3 795**	**5 885**	**8 263**	**12 926**	**12 458**
Skatt	23	-	2 469	-3 680	-4 250
Årets nettoresultat	**3 818**	**5 885**	**10 732**	**9 246**	**8 208**

BALANSRÄKNINGAR I SAMMANDRAG					
tkr	2002-12-31	2003-12-31	2004-12-31	2005-12-31	2006-12-31
TILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar	8 173	6 830	8 232	29 457	32 363
Finansiella anläggningstillgångar			2 469	95	323
Maskiner och inventarier	587	538	594	1 528	2 231
Summa anläggningstillgångar	**8 760**	**7 368**	**11 295**	**31 080**	**34 917**
Övriga omsättningstillgångar	21 074	18 837	21 657	33 686	63 921
Likvida medel	11 456	20 601	29 852	28 182	14 838
Summa omsättningstillgångar	**32 530**	**39 438**	**51 509**	**61 868**	**78 759**
Summa tillgångar	**41 290**	**46 806**	**62 804**	**92 948**	**113 676**
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	10 964	16 995	26 883	34 563	40 915
Räntebärande skulder	1 348	450			
Icke räntebärande skulder	28 978	29 361	35 921	58 385	72 761
Summa eget kapital och skulder	**41 290**	**46 806**	**62 804**	**92 948**	**113 676**

KASSAFLÖDEN					
tkr	2002	2003	2004	2005	2006
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital och investeringar	6 952	8 597	10 626	15 597	13 528
Förändring av rörelsekapital	5 559	3 320	3 539	-204	53
Kassaflöde före investeringar	12 511	11 917	14 165	15 393	13 581
Nettoinvesteringar	-3 808	-2 774	-4 914	-17 064	-11 731
Periodens kassaflöde	**8 703**	**9 143**	**9 251**	**-1 671**	**1 850**

NYCKELTAL					
	2002-12-31	2003-12-31	2004-12-31	2005-12-31	2006-12-31
Rörelsemarginal, %	9 %	11 %	12 %	13 %	9 %
Vinstmarginal, %	10 %	12 %	13 %	14 %	10 %
Sysselsatt kapital, tkr	12 312	17 445	26 883	34 563	40 915
Avkastning på sysselsatt kapital, %	41 %	40 %	37 %	42 %	33 %
Avkastning på eget kapital, %	45 %	42 %	49 %	30 %	22 %
Soliditet, %	27 %	36 %	43 %	37 %	36 %
Balanslikviditet, %	114 %	133 %	143 %	107 %	109 %
Andel riskbärande kapital, %	27 %	36 %	47 %	38 %	36 %
Finansiell nettoskuld, tkr	-10 108	-20 151	-29 852	-28 182	-14 838
Genomsnittligt antal anställda	35	43	46	77	102
Forsknings- och utvecklingskostnader, tkr	18 329	19 302	19 915	29 454	34 800
P/E	8,1	11,7	14	31	33
P/S	0,8	1,3	2,5	3,0	2,3
Nyckeltal per aktie	**2002-12-31**	**2003-12-31**	**2004-12-31**	**2005-12-31**	**2006-12-31**
Resultat per aktie, kr					
- per genomsnitt antal aktier	1,34	2,02	3,61	3,09	2,75
- efter utspädning	1,28	1,98	3,59	3,09	2,75
Eget kapital per aktie					
- per genomsnitt antal aktier	3,84	5,84	9,03	11,57	13,69
- efter utspädning	3,68	5,71	9,00	11,57	13,69
Substansvärde per aktie	3,68	5,71	9,00	11,57	13,69
Kassaflöde per aktie	3,05	3,14	3,11	-0,56	0,62
Aktiens omsättningshastighet	16 %	41 %	68 %	83 %	53 %
Utdelning per aktie	0,00	0,40	0,50	0,75	1,00
Kortfristiga skulder	28 478	29 561	35 921	57 582	72 265
Börskurs vid periodslut	10,80	23,60	49,00	95,25	92,00
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	2 854 082	2 908 156	2 976 360	2 987 864	2 987 864
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	2 981 864	2 977 864	2 987 864	2 987 864	2 987 864

Definitioner

AKTIENS OMSÄTTNINGSHASTIGHET
Omsättning av aktier dividerat med genomsnittligt antal aktier

ANDEL RISKBÄRANDE KAPITAL
Eget kapital och uppskjuten skatt i procent av balansomslutningen

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL
Resultat efter skatt i procent av genomsnittligt justerat eget kapital

AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL
Resultat efter finansnetto ökat med räntekostnader i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital

BALANSLIKVIDITET
Omsättningstillgångar i procent av kortfristiga skulder

BRUTTORESULTAT
Rörelsens intäkter minus kostnad för handelsvaror

EGET KAPITAL PER AKTIE
Eget kapital dividerad med genomsnittligt antal aktier före respektive efter utspädning

FINANSIELL NETTOSKULD
Räntebärande skulder med avdrag för kassa och banktillgodohavanden

KASSAFLÖDE PER AKTIE
Periodens kassaflöde dividerat med genomsnittligt antal aktier

P/E (PRICE/EARNINGS)
Börskursen vid räkenskapsårets slut i förhållande till årets resultat per genomsnittligt antal aktier

P/S (PRICE/SALES))
Börskursen vid räkenskapsårets slut i förhållande till årets omsättning per genomsnittligt antal aktier

RESULTAT PER AKTIE
Redovisad nettovinst dividerad med genomsnittligt antal aktier före respektive efter utspädning

RÖRELSEMARGINAL
Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av rörelsens intäkter

SOLIDITET
Eget kapital i procent av balansomslutningen

SUBSTANSVÄRDE PER AKTIE
Eget kapital efter avdrag uppskjuten skatt dividerat med antal aktier efter utspädning

SYSSELSATT KAPITAL
Balansomslutning reducerad med icke räntebärande skulder

UTDELNING PER AKTIE
Årets utdelning dividerat med genomsnittligt antal aktier

VINSTMARGINAL
Resultat efter finansnetto i procent av rörelsens intäkter

VINSTDISPOSITION

Till årsstämmans förfogande står:

Moderbolaget, SEK

Balanserade vinstmedel	16 599 401
Årets vinst	1 740 029
Summa kronor	18 399 430

Utdelning

Motivering till utdelningsförslaget presenteras på sida 28 ”Aktien”. Det redovisade fria egna kapitalet i moderbolaget disponeras enligt följande:

Utdelning till aktieägarna om 1,00 kronor per aktie	2 987 864 kronor
Överföres i ny räkning	15 351 566 kronor

Stockholm den 19 april 2007

Olle Ödman
Styrelseordförande

Bengt-Åke Älgevik
Verkställande Direktör

Thord Johansson

Stig-Olof Simonsson

Assar Bolin

Ann Jönsson Lindström

Vår revisionsberättelse har avgivits den 26 april 2007
Ernst & Young AB

Ola Wahlquist
Auktoriserad revisor

Alexander Hagberg
Auktoriserad revisor

RESULTATRÄKNING KONCERNEN

tkr	Not	2006	2005
Intäkter löpande verksamhet	**1**	**119 618**	**94 101**
Övriga intäkter		405	553
Handelsvaror		-15 111	-10 947
Bruttoresultat		**104 912**	**83 707**
Aktiverat arbete för egen räkning		8 316	4 296
Personalkostnader	2	-64 275	-46 959
Avskrivningar materiella och immateriella anläggningstillgångar	9-13	-4 799	-3 992
Övriga externa kostnader	3,4	-33 219	-24 597
Summa kostnader		**-93 977**	**-71 252**
Rörelseresultat		**10 935**	**12 455**
Finansiella intäkter och kostnader			
Ränteintäkter	5	1 530	491
Räntekostnader	6	-7	-18
Summa finansiella poster		**1 523**	**473**
Resultat efter finansnetto		**12 458**	**12 928**
Skatt på årets resultat	7	-4 250	-3 679
Årets resultat		**8 208**	**9 249**
Resultat per aktie (kr)			
Per genomsnittligt antal aktier	8	2,75	3,08
Efter utspädning	8	2,75	3,08
Varav hänförligt till moderbolagets aktieägare (%)		100	100
Utdelning (kr)			
Utdelning per aktie		-	0,75
Föreslagen utdelning per aktie		1,00	-

RESULTATRÄKNING MODERBOLAGET

tkr	Not	2006	2005
Intäkter löpande verksamhet	**1**	**77 755**	**60 453**
Övriga intäkter		117	480
Handelsvaror		-12 693	-9 016
Bruttoresultat		**65 179**	**51 917**
Aktiverat arbete för egen räkning		8 042	4 631
Personalkostnader	2	-36 190	-25 635
Avskrivningar materiella och immateriella anläggningstillgångar	10 -13	-2 641	-1 719
Övriga externa kostnader	3,4	-31 420	-20 071
Summa kostnader		**-62 209**	**-42 794**
Rörelseresultat		**2 970**	**9 123**
Finansiella intäkter och kostnader			
Resultat från andelar i koncernföretag		-503	286
Ränteintäkter	5	445	282
Räntekostnader	6	-6	-49
Summa finansiella poster		**-64**	**519**
Resultat efter finansnetto		**2 906**	**9 642**
Skatt på årets resultat	7	-1 165	-2 285
Årets resultat		**1 741**	**7 357**

BALANSRÄKNING KONCERNEN

tkr	Not	2006-12-31	2005-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Goodwill	9	2 523	2 523
Balanserade utgifter för FoU	10	11 935	8 681
Produkträttigheter och licenser	11	7 458	5 975
Kundavtal	12	10 447	11 183
Summa immateriella anläggningstillgångar		**32 363**	**28 362**
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	13	2 231	1 528
Summa materiella anläggningstillgångar		**2 231**	**1 528**
Finansiella och övriga anläggningstillgångar			
Övriga andelar	16	73	73
Uppskjutna skattefordringar	7	250	514
Summa finansiella anläggningstillgångar		**323**	**587**
Summa anläggningstillgångar		**34 917**	**30 477**
Omsättningstillgångar			
Varulager	17	45	71
Kundfordringar	18	44 432	30 110
Övriga fordringar	7	2 242	686
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	19	2 008	2 329
Kortfristiga placeringar	20	15 194	15 138
Kassa och bank	20	14 838	13 044
Summa omsättningstillgångar		**78 759**	**61 378**
Summa tillgångar	**27**	**113 676**	**91 855**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital		5 976	5 976
Övrigt tillskjutet kapital		5 892	5 892
Reserver		-79	-417
Intjänade vinstmedel		29 126	23 160
Summa eget kapital		**40 915**	**34 611**
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Uppskjuten skatteskuld	21	496	564
Summa långfristiga skulder	**27**	**496**	**564**
Kortfristiga skulder			
Leverantörskulder		8 958	4 960
Förskott från kunder		124	0
Övriga skulder		13 941	9 118
Förutbetalda underhållsintäkter	22	36 127	33 106
Upplupna kostnader	22	13 115	9 497
Summa kortfristiga skulder	27	**72 265**	**56 680**
Summa eget kapital och skulder		**113 676**	**91 855**
Ställda säkerheter	23	1 200	2 300
Eventualförpliktelser	23	3 351	0

BALANSRÄKNING MODERBOLAGET

tkr	Not	2006-12-31	2005-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för FoU	10	10 478	6 921
Produkträttigheter & licenser	11, 12	3 500	1 533
Summa immateriella anläggningstillgångar		**13 978**	**8 454**
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	13	1 528	713
Summa materiella anläggningstillgångar		**1 528**	**713**
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	14, 15	27 688	27 688
Övriga andelar	16	73	73
Uppskjutna skattefordringar	7	250	514
Summa finansiella anläggningstillgångar		**28 011**	**28 275**
Summa anläggningstillgångar		**43 517**	**37 442**
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	18	36 773	22 810
Fordringar koncernföretag		1041	1 139
Övriga fordringar	7	650	310
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	19	1 592	550
Kortfristiga placeringar	20	191	3 064
Kassa och bank	20	4 407	6 656
Summa omsättningstillgångar		**44 654**	**34 529**
Summa tillgångar		**88 171**	**71 971**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		5 976	5 976
Reservfond		5 932	5 932
Summa bundet eget kapital		**11 908**	**11 908**
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst		16 599	11 484
Periodens resultat		1 741	7 357
Summa fritt eget kapital		**18 340**	**18 841**
Summa eget kapital		**30 248**	**30 749**
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Skulder koncernföretag	25	1 557	1 557
Summa långfristiga skulder		**1 557**	**1 557**
Kortfristiga skulder			
Leverantörskulder		7 584	2 913
Skulder koncernföretag		8 467	5 000
Övriga skulder		7 749	4 257
Förutbetalda underhållsintäkter	22	24 220	21 732
Upplupna kostnader	22	8 346	5 763
Summa kortfristiga skulder		**51 366**	**39 665**
Summa eget kapital och skulder		**88 171**	**71 971**
Ställda säkerheter	23	1 200	2 300
Eventualförpliktelser	23	3 351	0

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL (EK) KONCERNEN

tkr	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Intjänade vinstmedel	Summa Eget kapital
Ingående balans per 1 januari 2005	**5 976**	**5 892**	**-95**	**15 407**	**27 180**
Omräkningsdifferens			-322		-322
Summa intäkter och kostnader mot eget kapital					
Årets resultat				9 247	9 247
Summa intäkter och kostnader					
Lämnad utdelning				-1 494	-1 494
Belopp vid 2005 års utgång	**5 976**	**5 892**	**-417**	**23 160**	**34 611**
Omräkningsdifferens			338		338
Summa intäkter och kostnader mot eget kapital					
Årets resultat				8 208	8 208
Summa intäkter och kostnader					
Lämnad utdelning				-2 241	-2 241
Belopp per 31/12 2006	**5 976**	**5 892**	**-79**	**29 126**	**40 915**

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL (EK) MODERBOLAGET

tkr	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Fritt eget kapital	Summa Eget kapital
Ingående balans per 1 januari 2005	**5 976**	**1 060**	**4 872**	**12 977**	**24 885**
Årets resultat				7 358	7 358
Summa intäkter och kostnader mot eget kapital				20 335	32 243
Överföring av överkursfond till reservfond		4 872	-4 872		
Lämnad utdelning				-1 494	-1 494
Belopp vid 2005 års utgång	**5 976**	**5 932**	**0**	**18 841**	**30 749**
Årets resultat				1 741	1 741
Transaktioner med ägare					
Lämnad utdelning				-2 241	-2 241
Belopp per 31/12 2006	**5 976**	**5 932**	**0**	**18 340**	**30 248**

KASSAFLÖDESANALYS

		Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**Not**	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
Kassaflöde från löpande verksamhet					
Rörelseresultat		10 935	12 405	2 970	9 123
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet					
Av- och nedskrivningar		4 799	4 042	2 641	1 719
Resultat andelar i koncernföretag				-244	286
Erhållen ränta	5	1 530	491	445	282
Erlagd ränta	6	-7	-18	-6	-49
Realiserat resultat vid försäljning/utrangering		164	25	218	0
Förändring av avsättningar		-68	302	0	0
		17 353	**17 247**	**6 024**	**11 361**
Betald skatt		-4 163	-1 328	-1 170	-330
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		**13 190**	**15 919**	**4 854**	**11 031**
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning/minskning av varulager		26	177	0	140
Ökning/minskning av fordringar		-15 133	-7 730	-15 247	-6 532
Ökning/minskning av kortfristiga skulder		15 556	7 025	13 701	9 331
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**13639**	**15 391**	**3 308**	**13 970**
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
Förvärv av dotterbolag	14	0	-9 821	0	-24 110
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar övrigt	16	0	-73	0	-73
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	10, 11, 12	-11 816	-5 209	-11 542	-4 631
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	13	- 1 633	-969	-1 448	-519
Försäljning av immateriella anläggningstillgångar	11	3 800	0	3 800	0
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	13	159	502	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**-9 490**	**-15 570**	**-9 190**	**-29 333**
Finansieringsverksamheten					
Aktieutdelning		-2 241	-1 494	-2 241	-1 494
Nettoförändring lån		0	0	3 000	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**-2 241**	**-1 494**	**759**	**-1 494**
PERIODENS KASSAFLÖDE		**1 908**	**-1 673**	**-5 123**	**-16 857**
Likvida medel vid periodens ingång		28 182	29 853	9 721	26 578
Omräkningsdifferens	24	-58	2	0	0
Likvida medel vid periodens utgång	20	**30 032**	**28 182**	**4 598**	**9 721**

NOTER

Redovisnings- och värderingsprinciper

Koncernen följer IAS/IFRS redovisningsprinciper godkända av EU. För moderbolaget tillämpas ÅRL och RR32. Koncernredovisningen omfattar, förutom moderbolaget, samtliga bolag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt har ett bestämmande inflytande. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med IFRS 3 med beaktande av Redovisningsrådets rekommendation RR 30 Kompletterande redovisningsregler för koncerner.

Koncernredovisningen för Jeeves Information Systems AB (publ) har godkänts för publicering enligt ett styrelsebeslut från den 19 april 2007. Koncernredovisningen föreläggs årstämman för fastställande den 15 maj 2007. Jeeves informations Systems AB (publ), organisationsnummer 556343-4215, är ett aktiebolag med säte i Stockholm, Sverige. Koncernens huvudsakliga verksamhet beskrivs i verksamhetsberättelsen.

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och koncernen.

IFRS

Följande nya standarder är/kommer att vara relevanta för koncernens verksamhet under 2006-2007:

- Tillägg IAS 1 – Presentation of Financial Statement: Capital Disclosure. Tillägget träder i kraft 1 januari 2007. Detta tillägg bedöms i dagsläget inte innebära utökade tilläggsupplysningar i årsredovisningen för koncernen.
- Tillägg IAS 21 – Effekterna av ändrade valutakurser. IAS 21 ändrades i december 2005. Ändringarna gäller för räkenskapsåret som påbörjas efter 1 januari 2006. I dagsläget bedöms inte dessa ändringar i standarden påverka koncernen.
- Tillägg IAS 39 – Cash Flow Hedge Accounting of Forecast Intragroup Transactions. Ett tillägg till IAS 39 gavs ut i april 2005 avseende kassaflödessäkring av koncerninterna transaktioner. Detta tillägg är tillämpligt fr o m 1 januari 2006. Koncernen anser att detta tillägg inte i dagsläget påverkar resultat och ställning.
- IFRS 7 – Financial Instruments; Disclosure. Denna standard kommer att påverka upplysningarna om finansiella instrument. Standarden var tillämpbar redan 2006 och ska tillämpas från och med 1 januari 2007.
- IFRIC 4 – Fastställande av huruvida avtal innefattar ett leasingavtal. Koncernen har valt att inte tillämpa IFRIC 4 och övergångsbestämmelserna i sin redovisning, då bedömningen är att detta inte påverkar redovisningen av några nuvarande avtal.

Koncernen har gjort bedömning att följande nya standarder inte är relevanta för koncernens verksamhet:

- Tillägg IAS 19 – Ersättningar till anställda. IAS 19 ändrades i december 2004. Ändringarna gäller för räkenskapsår som påbörjas efter 1 januari 2006.
- Tillägg till IFRS 1 och IFRS 6. Dessa tillägg gäller i det fall ett bolag väljer att tillämpa IFRS 6 före 1 januari 2006.
- IFRS 6 – Prospektering efter samt utvärdering av mineraltillgångar. Standarden träder i kraft 1 januari 2006.
- IFRIC 5 – Rätter till intressen i fonder för nedläggning, återställande och miljöåterställande åtgärder.

Intäkter

Licenser
Bolagets intäkter utgörs primärt av licensintäkter vid försäljning av affärssystem. Programvarulicenserna säljs både internt inom koncernen genom koncernbolag och (till huvuddelen) via partners. Licensintäkterna intäktsförs när avtal upprättats och leverans till slutkunden skett samt rätt till annullering ej längre föreligger hos slutkunden. Utöver direkt försäljning av licenser sker även licensförsäljning enligt affärsmodellen att kunden förhyr systemet. Några av våra partners tillhandahåller även tjänster eller system där Jeeves Enterprise ingår, och där vi får betalt baserat på den användning som slutkunden har i form av de affärstransaktioner som görs, t. ex. en intäkt per inköpsorder. Dessa kompletterande försäljningsmodeller innebär i stort samma åtaganden och risker som vid normal licensförsäljning.

Underhåll
Underhållsavtal gällande ett år framåt i tiden från och med leveransdagen ingår obligatoriskt vid tecknande av ett licensavtal och faktureras i förskott. Vid förlängning av underhållsavtal sker fakturering i förskott för kommande tolv månader. Intäkter för underhållskontraktet periodiseras över avtalsperiod.

Konsulttjänster
Fakturering av konsulttjänster sker i vissa fall i samband med implementering av licenser hos kunden. Projekt som genomförs på fastpris resultatavräknas i takt med färdigställandet, där nedlagda kostnader och tid inkluderas. Om projektet bedöms innehålla förlustrisk sker en löpande individuell reservering med hänsyn tagen till bedömd risk. Konsultintäkter på löpande räkning resultatavräknas till upparbetat värde i takt med färdigställandet och fakturering.

Utbildning
Utbildning enligt fastlagt schema intäktsförs vid fakturering som ligger nära utbildningens genomförande.

Övriga tillgångar och skulder

Övriga tillgångar och skulder av finansiell natur har upptagits till anskaffningsvärde där inget annat anges.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats till balansdagens kurs. Kurssäkring av valutor sker ej.

Finansiella instrument

Finansiella tillgångar och skulder värderas till anskaffningsvärde enligt följande.

- Kundfordringar tas upp i balansräkningen när faktura skickats och värderas till det belopp som beräknas inflyta. Reservering för osäkra fordringar har skett på individuell basis.
- Finansiella tillgångar tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet har realiserats eller bolagets kontroll har förlorats av tillgången.
- Leverantörsskulder har kort förväntad löptid och värderas utan diskontering till nominellt belopp. Leverantörsskuld tas upp då faktura mottagits.
- Kortfristiga placeringar värderas enligt verkligt värde och eventuell avkastning resultatförs löpande.
- De finansiella instrumenten åskådliggörs i balansräkning med tillhörande noter.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Avskrivning enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och beräknad nyttjandeperiod samt restvärde. Avskrivningen är linjär och följande avskrivningstider tillämpas:

Immateriella anläggningstillgångar	År
Patent & förvärvade produkträttigheter	3-5
Översättning produkt till främmande språk	3
Identifierade immateriella tillgångar vid företagsförvärv	10 -20

Materiella anläggningstillgångar	År
Datorer	3
Kontorsinventarier m.m.	5

Avskrivningstiden för immateriella tillgångar gällande vid förvärv varierar mellan 10 till 20 år. Vid den längre tidshorisonten bedöms förvärvet vara av större strategisk karaktär och då har intjäningsförmågan bedömts utifrån en längre tidsperiod som sträcker sig över flera konjunkturcykler.

Nedskrivningar

Företagsledningen prövar löpande de aktiverade tillgångarnas värde i enlighet med IAS 36, det vill säga om indikationer om försämrad lönsamhet, ny teknik etc. föreligger så beaktas dessa vid så kallade impairment-tester. Om en sådan indikation föreligger, beräknas tillgångens värde till det högsta av nyttjandevärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nedskrivning görs om återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet. Nyttjandevärdet beräknas utifrån framtida diskonterade framtida kassaflöden. Räntesatsen före skatt för beräkningen ska spegla marknadens bedömning av riskfri ränta och risk förknippad med den speciella tillgången. Goodwill prövas årligen.

Impairment-test av goodwill

Koncernens goodwill testas årligen via ett så kallat impairment-test. Diskonteringsfaktorn som används var 16,5 %, nyttjandeperiod 5 år och tillväxtfaktorn i kassaflödet i genomsnitt 8 %. Värdena inom koncernen har prövats per den 31 december 2006 och det har framkommit att inget nedskrivningsbehov föreligger.

Pensioner

I koncernen finns endast ingångna avtal om avgiftsbestämda pensionsplaner. Företaget erlägger premier löpande till vald pensionsförvaltare och har ingen förpliktelse att betala ytterligare avgifter. Koncernens resultat belastas löpande i takt med intjäning.

Garantikostnader

I samband med att nyttjandelicenser upplåts och underhållsavtal tecknas, lämnas normalt funktionalitetsgarantier från bolaget. Dessa kostnader tas löpande och avräknas mot den periodiserade underhållsintäkten. Reservationsbehov utöver de löpande kostnaderna bedöms vara oväsentlig.

Skatt

Då koncernens verksamhet primärt sker i Sverige sker beskattning enligt svenska skatteregler, innebärande en nominell skatt om 28 % på beskattningsbart resultat. Uppskjuten skattefordran redovisas i den mån det bedömts som sannolikt att dessa kommer att medföra lägre skatteutbetalningar i framtiden.

Koncernredovisning

I koncernredovisningen ingår företag där moderbolaget direkt eller indirekt innehar aktier uppgående till mer än 50 procent av röstetalet eller på andra sätt har bestämmande inflytande. Koncernens balansräkning är upprättad enligt förvärvsmetoden vilket innebär att moderbolagets anskaffningsvärde på aktier i dotterbolag eliminerats mot dotterbolagens justerade egna kapital vid förvärvstillfället. Med justerat eget kapital avses eget kapital, kapitalandel i obeskattade reserver samt kapitalandel i övriga justeringar för anpassning till koncernens redovisningsprinciper. Skillnad mellan förvärvat eget kapital och moderbolagets anskaffningsvärde på aktier i dotterbolag redovisas i koncernen som immateriella tillgångar. Analys av skillnad görs och fördelas mellan immateriella tillgångar och goodwill.

Omräkning av utländska verksamheter

Jeeves utländska koncernföretag omräknas enligt dagskursmetoden, vilket innebär att samtliga tillgångar, avsättningar och övriga skulder omräknas till balansdagens kurs och uppkomna valutakursdifferenser förs direkt mot eget kapital i omräkningsreserven.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Som likvida medel klassificeras, förutom kassa och banktillgodohavanden, även kortfristiga finansiella placeringar som är utsatta för en obetydlig risk för värdefluktuationer samt handlas på en marknad till kända belopp och/eller har en löptid kortare än tre månader ifrån anskaffningstidpunkten.

Leasing

Leasing klassificeras i koncernredovisningen som operationell eller finansiell leasing. Finansiell leasing är när de ekonomiska risker och fördelar som förknippas med ägandet av ett objekt i allt väsentligt överförts till leasingtagaren. Om så inte är fallet, klassificeras leasingen som operationell. Operationell leasing innebär i korthet att ingen tillgång eller skuldpost redovisas i balansräkningen. I resultaträkningen periodiseras leasingavgifterna under nyttjandeperioden.

Varulager

Varulager har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet och verkligt värde.

Avsättningar

För ingångna legala eller informella åtaganden sker löpande avsättningar bedömda utifrån en tillförlitlig bedömning av avsättningens värde. I de fall en tillförlitlig bedömning ej kunnat göras eller osäkerheter kring åtagandet föreligger, har det tagits upp som ansvarsförbindelse eller enbart kommenterats om väsentligt belopp föreligger.

Materiella anläggningstillgångar
De materiella anläggningstillgångarna i koncernen utgörs av inventarier där samtliga inventarier värderas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången.

Segmentsredovisning
Segmentinformation lämnas i enlighet med IAS 14 endast för koncernen. Ett segment ska vara en redovisningsmässigt identifierbar del av koncernen, som antingen tillhandahåller vissa produkter eller tjänster (rörelsegrenar), eller varor eller tjänster inom en viss ekonomisk omgivning (geografiskt område) som skiljer sig från andra segment. Koncernen har i huvudsak endast en produkt dvs. affärsystem. Jeeves affärssystem tillhandahålls på olika marknader främst via partners. Det innebär att Jeeves primära segmentindelning baseras på en geografisk grund och att indelning i rörelsegrenar ej görs.

Uppskattningar och bedömningar
Att upprätta finansiella rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga redovisningsmässiga uppskattningar. I samband med upprättande av bokslut krävs också att företagets ledning gör vissa bedömningar och antaganden om framtiden som påverkar redovisade värden av tillgångar och skulder per balansdagen. Även intäkter och kostnader påverkas av gjorda bedömningar. Det verkliga utfallet kan komma att avvika från gjorda bedömningar. De väsentliga bedömningar som gjorts redovisas nedan.

Immateriella rättigheter samt aktivering av produktutveckling
En väsentlig del av koncernens verksamhet kan hänföras till utveckling och anpassning av affärssystemen i koncernen. Utvecklingskostnader utgör en väsentlig del av koncernens kostnader. Dessa består av kostnader för inhyrda systemutvecklingskonsulter samt en beräknad timkostnad för egen personal, baserad på lön och övriga rörelsekostnader, det vill säga en kalkylerad självkostnad. Aktivering av utvecklingskostnader sker i enlighet med IAS 38. Det innebär att utvecklingsprojektet kontrolleras av koncernen, ska vara tekniskt möjligt att genomföra och att sälja, samt att den utvecklade produkten ska leda till framtida ekonomiska fördelar. Utvecklingskostnader som ej uppfyller dessa kriterier kostnadsförs löpande.

Kostnader för forskning och utveckling har uppgått till

Tidsperiod	Belopp i tkr
1999-01 – 2000-04	20 577
2000-05 – 2000-12	14 233
2001-01 – 2001-12	16 016
2002-01 – 2002-12	18 329
2003-01 – 2003-12	19 302
2004-01 – 2004-12	19 915
2005-01 – 2005-12	29 454
2006-01 – 2006-12	34 800

Kostnader för översättningar av Jeeves Enterprise till främmande språk aktiveras och skrivs av när intäkterna förväntas och över en period som för strategiska marknader fastställts till tre år.

Till immateriella tillgångar hör också patent och produkträttigheter. Vid förvärv av sådana tillgångar redovisas anskaffningsvärdet som en tillgång, vilken skrivs av linjärt under förväntad ekonomisk livslängd.

I samband med genomgång av 2005 års bokslut för dotterbolaget Microcraft AB har ett fel avseende periodiserade underhållsintäkter upptäckts och justerats avseende förvärvsanalysen. Påverkan har främst skett avseende kundavtal där värden justerats brutto med -1,1 Mkr. I enlighet med IAS8 har jämförbarhetssiffror för 2005 justerats.

Kundfordringar
Kundfordringar redovisas till det belopp som förväntas inflyta efter avdrag för osäkra fordringar som bedömts individuellt. Kundfordrans förväntade löptid är kort, varför värdet redovisas till nominellt belopp utan diskontering. Nedskrivningar av kundfordringar redovisas i rörelsens kostnader.

Lånekostnader
Lånekostnader belastar resultatet för den period till vilken de hänför sig. Kostnad som uppkommer vid upptagande av lån fördelas över lånets löptid på basis av den redovisade skulden.

Risker
Jeeves affärsmodell ger en lägre risk än de flesta övriga leverantörer av affärssystem har, i huvudsak beroende på att antalet anställda är relativt få eftersom våra partners står för implementering och konsulttjänster.

Intäkterna består till stor del av underhållsintäkter från befintliga kunder. De risker som finns är framför allt följande:

- Kommersiella risker, framför allt kopplade till påverkan av konjunkturen och externa händelser som kan påverka inköpsviljan hos potentiella kunder. Vid lågkonjunktur drar sig många företag för stora investeringar i affärsystem.
- Operativa risker består i huvudsak av risker kopplade till förvärv och eventuella kvalitetsbrister i produkten. Vi har hittills lyckats med våra företagsförvärv och inte haft större brister i vår huvudprodukt, Jeeves Enterprise.
- De finansiella riskerna är små eftersom placeringar görs i räntebärande placeringar eller i placering med låg risk.

Ytterligare information om risker ges under avsnittet risk- och känslighetsanalys i förvaltningsberättelsen.

Statliga bidrag
Statliga bidrag redovisas i balansräkningen som förutbetald intäkt när det föreligger rimlig säkerhet att bidraget kommer att erhållas och att koncernen kommer att uppfylla de villkor som är förknippade med bidraget. Bidrag periodiseras systematiskt i resultaträkningen på samma sätt och över samma perioder som de kostnader bidragen är avsedda att kompensera för. Statliga bidrag relaterade till tillgångar redovisas som en reduktion av tillgångens redovisade värde. I de fall som bidraget ges först som lån kopplat till kostnader för en produkt eller marknadssatsning redovisas bidraget som lån till dess att kriterierna för bidraget är uppfyllda.

NOT 1 Fördelning av intäkter från löpande verksamhet

Intäkterna fördelar sig enligt följande:	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
Licens- och underhållsintäkter	104 178	78 563	74 150	56 485
Hårdvaruintäkter	1 370	1 345	0	0
Konsult- och utbildningsintäkter	14 070	14 193	3 605	3 968
Summa	**119 618**	**94 101**	**77 755**	**60 453**

Intäkterna från löpande verksamhet fördelad på geografiska marknader visas i separat segmentanalys, se not 27.

NOT 2 Anställda och personalkostnader

Medelantalet anställda	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
Män 1/	72	59	36	29
Kvinnor	30	22	13	9
Summa	**102**	**81**	**49**	**38**

1/ Anställda i dotterbolag utomlands utgörs av en man (VD), som är anställd i Jeeves North America Inc.

Löner, ersättningar och sociala avgifter	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
Löner och ersättningar till styrelse och VD	3 796	1 869	3 796	1 869
Löner och ersättningar till övrig personal 1/	38 965	29 767	20 931	15 776
Pensionskostnader till VD	198	192	198	192
Pensionskostnader till övrig personal 1/	3 806	2 695	1 991	1 623
Sociala avgifter och löneskatt	14 657	10 636	8 524	6 131

1/ Total lön inklusive pension för VD Jeeves North America Inc uppgår till 805 tkr.

Ersättning till styrelse och ledande befattningshavare

Styrelsen
För räkenskapsåret har utbetalts arvode till styrelsen om 320 tkr exklusive sociala kostnader, varav 150 tkr till ordföranden och resterande belopp till övriga ledamöter utom Assar Bolin. Bengt-Åke Älgevik har under året erhållit arvode för utförda tjänster motsvarande 150 tkr för Jeeves France (delägt till 19,99 procent). Faktureringen av dessa tjänster gjordes från eget bolag. Bengt-Åke Älgevik var den franska bolagets styrelseordförande under 2006.

Verkställande direktör (VD)
Årets lön och ersättningar till VD Nicolas Ehrling uppgick till 3 383 tkr (1 629) exkl. sociala kostnader, vilket per månad innebär 282 tkr (136) exkl. sociala kostnader. Av dessa utgör 1 260 (1122) tkr månadslön, 564 tkr (467) bonus, 93 tkr (111) bilförmån och 1 464 tkr avgångskostnader. Pensionsavsättning uppgick till 198 tkr (192) exkl. sociala avgifter. Pensionen är avgiftsbestämd och ska utgå enligt SPP-principer.

För den nye VDn Bengt-Åke Älgevik gäller ömsesidig uppsägningstid om tre månader. Pensionsavsättningarna görs endast för de månader VD är verksam i företaget, ej någon ytterligare avsättning efter anställningens upphörande.

Om anställningen upphör på bolagets begäran ska ett avgångsvederlag på sex månadslöner erläggas. Avräkning görs om VD erhåller annan ersättning från ny anställning.

VD erhåller bonus på max tre månadslöner kopplat till företagets resultatmarginal.

Övriga ledande befattningshavare
Med övriga ledande befattningshavare avses koncernledningsgruppen under år 2006 exklusive VD, samt Assar Bolin (Styrelseledamot och tidigare VD) och Thomas Ljung, VD i dotterbolaget Reveny. Lön för dessa bestäms av VD i samråd med styrelsen.

Löner och ersättning uppgick till 5 107 tkr (4 752) och pensionsavsättningar uppgick till 856 tkr (608). Av dessa utgör 528 tkr (330) bonus och 267 tkr (178) som bilförmåner. Bonusavtal har under 2006 gällt för Björn Westberg, Magnus Edenmark, Magnus Grönvik, Lars Dahlberg, Kent Kimber-Hansson, Magnus Björnum, Hans Olsson, Bernt Olausson och Thomas Ljung kopplat till företagets resultatmarginal, med ett tak på 1-6 månadslöner. För 2006 utgick även 2 % bonus till övrig personal baserat på uppnått resultatmål.

Pension till övriga ledande befattningshavare är avgiftsbestämd och ska utgå enligt SPP-principer från 65 års ålder. Ömsesidig uppsägningstid är 3-6 månader och avgångsvederlag förekommer normalt ej.

Tidigare VD Assar Bolins anställningsavtal gällde t o m år 2006. Avtalet innebar i huvudsak att Assar Bolin erhöll en årlig lön på 400 tkr, tjänstebil, oförändrade pensionsvillkor samt övriga förmåner. Assar Bolins arbete avslutades under år 2004.

	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
Sjukfrånvaro anställda	2.4 %	2.5 %	0.9 %	1.2 %
Sjukfrånvaro yngre än 30 år	2.6 %	0.6 %	0.4 %	färre än 10 p.
Sjukfrånvaro mellan 30-49 år	1.5 %	3.9 %	1.3 %	1.5 %
Sjukfrånvaro äldre än 49 år	6.0 %	1.7 %	0.1 %	0.7 %

Fördelningen mellan män och kvinnor i koncernen avseende sjukfrånvaro är för kvinnor 2,4 % och för män 2,3 %. I moderbolaget är motsvarande siffror för kvinnor 2,1 % och för män 0,4 %.

Könsfördelning	2006		2005	
Koncernen	**Kvinnor**	**Män**	**Kvinnor**	**Män**
Anställda	30	66	21	52
Företagsledning	0	7	1	7
Styrelse	1	6	0	5

Könsfördelning	2006		2005	
Moderbolaget	**Kvinnor**	**Män**	**Kvinnor**	**Män**
Anställda	13	31	8	23
Företagsledning	0	6	1	6
Styrelse	1	6	0	5

NOT 3 Leasingavtal

tkr	Koncernen Mask. & inv.	Koncernen Lokaler	Moderbolaget Mask. & inv.	Moderbolaget Lokaler
Hyresavtal av operationell natur har ingåtts enligt följande:				
2007	1 202	4 295	489	3 128
2008	808	3 646	336	3 128
2009	351	1 308	118	782
Förfaller efter 2009	64	0	0	0
Årets hyresavgifter har uppgått till	**1 196**	**3 354**	**476**	**2 248**

NOT 4 Arvoden till revisorer

tkr	Koncernen 061231	Koncernen 051231	Moderbolaget 061231	Moderbolaget 051231
Arvode och kostnadsersättning Ernst & Young				
Revisionsuppdrag	386	241	321	156
Andra uppdrag	10	0	10	0
Summa	**396**	**241**	**331**	**156**

NOT 5 Ränteintäkter och liknande poster

tkr	Koncernen 2006	Koncernen 2005	Moderbolaget 2006	Moderbolaget 2005
Ränteintäkter	1 405	467	320	219
Realiserat resultat vid försäljning av fonder	125	24	125	24
Kursdifferenser	0	0	0	325
	1 530	**491**	**445**	**568**

NOT 6 Räntekostnader och liknande kostnader

tkr	Koncernen 2006	Koncernen 2005	Moderbolaget 2006	Moderbolaget 2005
Räntekostnader	7	-18	251	-49
Kursdifferenser	0	0	259	0
	7	-18	509	-49

Kursdifferensen i moderbolaget utgörs i huvudsak av valutakurspåverkan på fordringar i dotterbolagen i USA och i Tyskland.

NOT 7 Skatter

tkr	Koncernen 2006	Koncernen 2005	Moderbolaget 2006	Moderbolaget 2005
Uppskjuten skatt	-326	-1 891	-264	-1 955
Aktuell skatt	-3 924	-1 788	-901	-330
Redovisad skattekostnad	**-4 250**	**-3 679**	**-1 165**	**-2 285**
Avstämning effektiv skatt				
Redovisat resultat före skatt	12 458	12 928	2 906	9 642
Skatt enligt gällande skattesats (moderbolaget)	-3 488	-3 620	-814	-2 700
Andra icke avdragsgilla kostnader	-787	-565	-416	-28
Andra ej skattepliktiga intäkter	603	292	361	292
Avskrivning immateriella anläggningstillgångar	-342			
Omvärdering av uppskjuten skatt	-326	-1 891	-264	-1 954
Skatt hänförlig till tidigare år	91	0	-32	0
Utnyttjande av underskottsavdrag	0	2 105	0	2 105
Summa	**-4 250**	**-3 679**	**-1 165**	**-2 285**

Den gällande skattesatsen i moderbolaget är 28 % (28).

Temporära skillnader föreligger i de fall tillgångarnas eller skuldernas redovisade respektive skattemässiga värden är olika. Bolagets temporära skillnader har resulterat i uppskjutna skatteskulder och uppskjutna skattefordringar avseende följande poster:

Uppskjutna skattefordringar hänförliga till tkr	Koncernen 2006	Koncernen 2005	Moderbolaget 2006	Moderbolaget 2005
Uppskjuten skattefordran				
Maskiner och inventarier	153	376	153	245
Övriga reserveringar	0	196	0	196
Osäkra kundfordringar	97	69	97	69
Summa	**250**	**641**	**250**	**510**
Uppskjuten skatteskuld				
Obeskattade reserver	-495	-564	0	0
Summa	**-245**	**77**	**250**	**510**

Koncernen har per 2006-12-31 inga skattemässiga underskott.

Förändringar av uppskjuten skatt i temporära skillnader och underskottsavdrag, koncernen

tkr	Belopp vid årets ingång	Redovisat över resultaträkningen	Redovisat via eget kapital	Belopp vid årets utgång
Maskiner och inventarier	376	-223	0	153
Underskottsavdrag	0	0	0	0
Övriga reserveringar	196	-196	0	0
Osäkra kundfordringar	69	28	0	97
Obeskattade reserver	**-564**	**69**	**0**	**-495**
	77	**-322**	**0**	**-245**

NOT 8 Resultat per aktie

tkr	Koncernen 2006	Koncernen 2005
Årets resultat	8 208	9 249
Antal utestående aktier		
Genomsnittligt antal aktier under perioden	2 987 864	2 987 864
Antal aktier vid periodens slut	2 987 864	2 987 864
Antal aktier efter utspädning	2 987 864	2 987 864
Resultat per aktie		
Per genomsnittligt antal aktier	2,7	3,1
Efter utspädning	2,7	3,1
Kvotvärde per aktie	2,0	2,0

NOT 9 Goodwill

tkr	Koncernen 061231	Koncernen 051231	Moderbolaget 061231	Moderbolaget 051231
Ingående anskaffningsvärde	2 523	2 523	0	0
Inköp	0	0	0	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	2 523	2 523	**0**	**0**

NOT 10 Balanserade utgifter för forsknings- och utvecklings-arbeten och liknande arbeten

tkr	Koncernen 061231	Koncernen 051231	Moderbolaget 061231	Moderbolaget 051231
Ingående anskaffningsvärde	20 181	13 706	15 600	10 969
Aktiverad forskning och utveckling i samband med förvärv Microcraft	0	1 267	0	0
Upparbetat under året	8 316	5 208	8 042	4 631
Försäljning	-2 886	0	-2 886	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	**25 611**	**20 181**	**20 756**	**15 600**
Ingående ackumulerade avskrivningar	-10 462	-8 595	-7 641	-6 617
Årets avskrivningar enligt plan	-2 176	-1 867	-1 599	-1 024
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	**-12 638**	**-10 462**	**-9 240**	**-7 641**
Ingående ackumulerade nedskrivningar	-1 038	-1 038	-1 038	-1 038
Utgående ackumulerade ned- och avskrivningar	**-1 038**	**-1 038**	**-1 038**	**-1 038**
Utgående planenligt restvärde	**11 935**	**8 681**	**10 478**	**6 921**

Tillgångarna består av balanserade produktutvecklingskostnader, inklusive landanpassningar för nya marknader. De har värderats till direkt nedlagda kostnader.

NOT 11 Produkträttigheter

tkr	Koncernen 061231	Koncernen 051231	Moderbolaget 061231	Moderbolaget 051231
Ingående anskaffningsvärde	6 846	2 000	2 000	2 000
Försäljning	-500	0	-500	0
Inköp	2 000	4 846	2 000	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	**8 346**	**6 846**	**3 500**	**2 000**
Ingående ackumulerade avskrivningar	-871	-67	-467	-67
Försäljning	867	0	867	0
Årets avskrivningar enligt plan	-884	-804	-400	-400
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	**-888**	**-871**	**0**	**-467**
Utgående planenligt restvärde	**7 458**	**5 975**	**3 500**	**1 533**

Produkträttigheter, årets anskaffningar 2006 avser förvärv av programvaran SYStid och SYSprod (tid- och produktionsrapportering). Försäljningen avser HR-systemet HRM.

NOT 12 Kundavtal

tkr	Koncernen 061231	Koncernen 051231	Moderbolaget 061231	Moderbolaget 051231
Ingående anskaffningsvärde	11 797	0	0	0
Immateriella koncerntillgångar i samband med förvärv Microcraft	0	11 797	0	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	**11 797**	**11 797**	**0**	**0**
Ingående ackumulerade avskrivningar	-614	0	0	0
Årets avskrivningar enligt plan	-736	-614	0	0
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	**-1 350**	**-614**	**0**	**0**
Utgående planenligt restvärde	**10 447**	**11 183**	**0**	**0**

NOT 13 Inventarier

	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**061231**	**051231**	**061231**	**051231**
Ingående anskaffningsvärde	6 391	5 273	4 964	4 445
Utrangeringar	-374	-995	0	0
Inköp	1 765	2 113	1 447	519
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	**7 782**	**6 391**	**6 411**	**4 964**
Ingående ackumulerade avskrivningar enligt plan	-4 863	-4 679	-4 251	-3 956
Utrangeringar	304	518	0	0
Årets avskrivningar enligt plan	-992	-702	-632	-295
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	**-5 551**	**-4 863**	**-4 883**	**-4 251**
Utgående planenligt restvärde	**2 231**	**1 528**	**1 528**	**713**

NOT 14 Andelar i koncernföretag

	Moderbolaget	
tkr	**2006**	**2005**
Ingående anskaffningsvärde	29 924	5 814
Förvärv	0	24 110
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	**29 924**	**29 924**
Ingående nedskrivningar	-2 236	-2 236
Årets nedskrivningar	0	0
Utgående ackumulerade nedskrivningar	**-2 236**	**-2 236**
Utgående planenligt restvärde	**27 688**	**27 688**

NOT 15 Specifikation av andelar i koncernföretag

tkr	**Antal andelar**	**Bokfört värde**	**Kapital-andel**	**Rösträtts-andel**
Tornator AB, Org nr 556398-4748, säte i Stockholm	1 000	589	100 %	100 %
Jeeves International AB, Org nr 556398-4722, säte i Stockholm	1 400	1 031	100 %	100 %
Microcraft AB Org nr 556327-7606, säte i Borås	5 550	24 110	100 %	100 %
Reveny System AB Org nr 556486-6977, säte i Göteborg	7 133	1 717	100 %	100 %
Jeeves Informationssysteme GmbH, reg nr Offenbach 5 HRB 8825, säte i Offenbach am Main, Tyskland		241	100 %	100 %
Jeeves North America, Inc. Altamonte Springs, Florida, USA	35 568	0	100 %	100 %
Summa		**27 688**		

NOT 16 Specifikation av övriga andelar

tkr	**Antal andelar**	**Bokfört värde**	**Kapital-andel**	**Rösträtts-andel**
Jeeves France reg nr RCS Paris 482 345 485 00015 säte i Paris, Frankrike	15 992	73	19.99 %	19.99 %
Summa		**73**		

Jeeves har under året fakturerat Jeeves France 46 tkr. Prissättning av produkten görs enligt Master Partnermodellen som bland annat används i samband med internationell implementering.

NOT 17 Varulager

	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**061231**	**051231**	**061231**	**051231**
CD Garp	0	17	0	0
UNIX-licenser	35	38	0	0
Övrigt	10	16	0	0
Summa	**45**	**71**	**0**	**0**

NOT 18 Kundfordringar

	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**061231**	**051231**	**061231**	**051231**
Kundfordringar	46 646	31 404	39 464	24 060
Reserv osäkra fordringar	-2 214	-1 294	-2 170	-1 250
Summa kundfordringar	**44 432**	**30 110**	**37 294**	**22 810**

NOT 19 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**061231**	**051231**	**061231**	**051231**
Förutbetalda hyror	1 410	715	821	350
Upplupna licensintäkter	0	80	452	80
Upplupna ränteintäkter	13	27	13	27
Förutbetald eventualkostnad	300	0	300	0
Övriga poster	285	1 507	6	93
Summa	**2 008**	**2 329**	**1 592**	**550**

NOT 20 Likvida medel och kortfristiga placeringar

	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
Lividitetsfonden Länsförsäkringar	65	64	65	64
Catella Hedgefond	9 978	15 000	126	3 000
Coeli Hedgefond	5 151	0	0	0
Övriga kortfristiga placeringar	0	74	0	0
Totalt	**15 194**	**15 138**	**191**	**3 064**
Kassa och bank	**14 838**	**13 044**	**4 407**	**6 656**
Totalt likvida medel	**30 032**	**28 182**	**4 598**	**9 720**

NOT 21 Uppskjuten skatteskuld

	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**061231**	**051231**	**061231**	**051231**
Uppskjuten skatteskuld Periodiseringsfond TAX-01	0	69	0	0
Uppskjuten skatteskuld Periodiseringsfond TAX-02	0	28	0	0
Uppskjuten skatteskuld Periodiseringsfond TAX-03	28	160	0	0
Uppskjuten skatteskuld Periodiseringsfond TAX-04	160	168	0	0
Uppskjuten skatteskuld Periodiseringsfond TAX-05	168	140	0	0
Uppskjuten skatteskuld Periodiseringsfond TAX-06	140	0	0	0
Summa	**496**	**564**	**0**	**0**

NOT 22 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**061231**	**051231**	**061231**	**051231**
Semesterskuld	4 493	3 909	2 917	2 405
Sociala avgifter	2 529	2 176	1 751	1 400
Förutbetalda underhållsintäkter	36 127	34 690	24 220	21 732
Övriga poster	6 093	3 412	3 678	1 958
Summa	**49 242**	**44 187**	**32 566**	**27 495**

NOT 23 Ställda säkerheter & eventualförbindelser

	Koncernen		Moderbolaget	
tkr	**061231**	**051231**	**061231**	**051231**
Företagsinteckningar	1 200	2 300	1 200	2 300
Avseende checkräkningskredit till kreditinstitut	3 351	0	3 351	0

Av de ställda panterna 2006 avser 750 tkr säkerhet till hyresvärden Vasakronan och resten avser Jeeves France.

NOT 24 Omräkningsdifferenser

tkr	**061231**	**051231**
GBP-konto	-7	0
EUR-konto	-45	0
Övrigt	-6	2
Totalt	**-58**	**2**

NOT 25 Långfristiga skulder

	Moderbolaget	
tkr	**061231**	**051231**
Skulder till dotterbolaget Jeeves International	1 177	1 177
Skulder till dotterbolaget Tornator	380	380
Summa	**1 557**	**1 557**

NOT 26 Närståendetransaktioner

	Koncernen	**Moderbolaget**
HRM Software AB*	2 769	2 769
Addstract AB**	-124	-124
Born Marketing Scandinavia AB ***	-300	
Totalt	**2 344**	**2 645**

* Fakturering från Jeeves avser försäljning av HRM-produkten. Fakturering från HRM Software avser konsulttid. Stig-Olof Simonsson och Assar Bolin är medlemmar i såväl Jeeves som HRM Softwares styrelser.
** Nicolas Ehrlings bror är VD i bolaget
*** Camilla Parnevings sambo Magnus Frejd är med i styrelsen.

Samtliga transaktioner har genomförts på en konkurrensutsatt marknad till marknadsmässiga priser.

NOT 27 Segmentanalys

RESULTATRÄKNING	Sverige		Övriga Norden		Övrigt		Totalt	
tkr	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
Intäkter								
Licens- och underhåll	93 424	66 246	5 498	5 922	5 256	6 396	104 178	78 563
Hårdvara	1 370	1 345	0	0	0	0	1 370	1 345
Konsult- och utbildningstjänster	14 008	13 687	-8	95	70	411	14 070	14 193
Summa intäkter	**108 803**	**81 277**	**5 490**	**6 017**	**5 325**	**6 807**	**119 618**	**94 101**
Handelsvaror	-11 749	-8 214	9	0	-24	0	-11,765	-8 214
Avskrivningar	-927	-1 593	0	0	-60	-91	-987	-1 684
Övriga kostnader	-49 407	-24 802	-668	-618	-6 564	-12 893	-56 639	-38 312
Rörelseresultat per region	**46 719**	**46 668**	**4 830**	**5 399**	**-1 323**	**-6 176**	**50 226**	**45 891**
ej allokerbara avskrivningar							-3 812	-2 359
ej allokerbara övriga kostnader							-35 480	-31 128
Rörelseresultat							10 935	12 405
Finansiella poster							1 523	473
Resultat	**46 719**	**46 668**	**4 830**	**5 399**	**-1 323**	**-6 176**	**12 458**	**12 878**
BALANSRÄKNING								
Tillgångar								
Tillgångar per area	84 213	66 978	296	1	7 146	5 138	91 655	72 116
ej allokerbara tillgångar							22 021	19 739
Summa tillgångar	**84 213**	**66 978**	**296**	**1**	**7 146**	**5 138**	**113 676**	**91 855**
Skulder								
Skulder per area	36 536	34 982	6	650	1 646	1 367	38 189	36 998
ej allokerbara skulder							34 572	20 247
Summa skulder	**36 536**	**34 982**	**6**	**650**	**1 646**	**1 367**	**72 761**	**57 245**
Kassaflödesanalys								
Kassaflöde från den löpande verksamheten	6 550	11 151	4 576	5 351	455	-1 109	11 581	15 393
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-7 490	-15 570	0	0	0	0	-7 490	-15 570
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 994	-1 526	0	0	-247	32	-2 241	-1 494
Periodens kassaflöde	**-2 934**	**-5 946**	**4 576**	**5 351**	**207**	**-1 076**	**1 850**	**-1 671**

De ej allokerbara tillgångarna avser immateriella tillgångar 11,0 Mkr (6,1), materiella anläggningstillgångar 2,2 Mkr(1,5), övriga fordringar 2,2 Mkr (0,7), interimsfordringar 2,0 Mkr samt kassa och bank 4,6 Mkr (9,7). Ej allokerbara skulder avser leverantörsskulder 7,1 Mkr (2,9), övriga kortfristiga skulder 13,9 (9,1) samt upplupna kostnader om 13,1 Mkr (9,2). Jeeveskoncernen är i huvudsak inriktad på programvaruutveckling där en stor del av kostnaderna inte är geografiskt allokerbara. Skatt har enbart belastat de svenska bolagen.

NOT 28 Kritiska uppskattningar och bedömningar

Redovisade värden baserar sig delvis på bedömningar och uppskattningar. Detta gäller främst goodwill (not 9), balanserade utgifter för FoU (not 10) samt produkträttigheter (not 11). Dessa värden påverkas om bedömningar och uppskattningar förändras avseende tillämpad diskonteringsränta, utveckling på priser, kostnader och efterfrågan på de produkter på vilka kassaflödesprognoserna baseras.

NOT 29 Inköp och försäljning mellan moderbolag och andra koncernföretag

	Dotterbolag			
	Reveny System AB		Microcraft AB	
tkr	**2006**	**2005**	**2006**	**2005**
Fakturering från moderbolaget	2 060	790	148	11
Fakturering till moderbolaget	4 658	741	324	24

Utöver detta har moderbolaget betalat 244 tkr (39) i ränta avseende lån från dotterbolaget Microcraft AB.

REVISIONSBERÄTTELSE

Till årsstämman i Jeeves Information System AB (publ)
Org.nr 556343-4215

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Jeeves Information System AB (publ) för år 2006. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 26-46. 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 eller verkställande direktören 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 26 april 2007

Ernst & Young AB

Ola Wahlquist
Auktoriserad revisor

Alexander Hagberg
Auktoriserad revisor

STYRELSEN OCH STYRELSENS ARBETSSÄTT

Olle Ödman
Styrelsens ordförande. Född 1943. Fil. kand. Styrelseledamot sedan 2001. Närvarande sex av totalt sex styrelsemöten. Arbetar som managementkonsult och är tidigare koncernchef för Databolin AB, och ordförande i Meta Group Northern Europe. Andra uppdrag: styrelseordförande i Light Lab AB (NGM), styrelseordförande i Proha Oy (NM Listing HEX), styrelseordförande i Fuelmatics AB, samt styrelseledamot i ett tiotal onoterade bolag. Aktieinnehav 30 000 aktier.

Stig-Olof Simonsson
Född 1948. Fil Kand.
Styrelseledamot sedan 1995. Närvarande på totalt fem av totalt sex styrelsemöten. Tidigare koncernchef i SYSteam AB. Andra uppdrag: Styrelseledamot i SYSteam AB. Styrelseledamot i ITAB Shop Concept AB, XANO AB och Finndomo AB samt i ett tiotal onoterade bolag. Aktieinnehav 445 129 aktier.

Assar Bolin
Född 1941. Fil. kand.
Styrelseledamot sedan 1995. Närvarande på fem av totalt sex styrelsemöten. Upphovsman till Jeeves Enterprise och tidigare ordförande och VD i Jeeves. Arbetade i moderbolaget mellan 1994 och 2004. Aktieinnehav 68 896 aktier.

Thord Johansson
Född 1948. Fil. kand.
Styrelseledamot sedan 2006. Grundare av ITAB AB. Andra uppdrag: Ordförande i ITAB Shop Concept AB, styrelseledamot i NOTE AB och ett tiotal onoterade bolag. Aktieinnehav 308 650 aktier.

Ann JönssonLindström
Född 1959. Civilekonom.
Styrelseledamot sedan 2006. Tidigare VD för Torget. Arbetar som informations- och kommunikationskonsult Aktieinnehav 200 aktier.

Styrelsens sammansättning och arbetssätt

Styrelsen i Jeeves Information Systems ska enligt bolagsordningen bestå av lägst tre och högst sex ledamöter och i förekommande fall högst två suppleanter. För närvarande består styrelsen av fem ledamöter och inga suppleanter. Innan årsskiftet var antalet ledamöter sex, men i samband med att tidigare styrelseledamoten Bengt-Åke Älgevik blev VD i början av år 2007 så avgick han ur styrelsen. Styrelsen kommer att föreslå sex ledamöter till kommande årsstämma Ordförande säkerställer att ledamöterna har en blandning av kompetenser, framför allt är erfarenhet inom IT och affärssystem prioriterat. Nuvarande ledamöter har alla lång erfarenhet inom IT och/eller affärssystem. För närvarande är 4 av 5 ledamöter män. Det långsiktiga målet är att inget kön ska ha mer än 60 procent av antalet ledamöter.

I samband med årsstämman 2006 avgick tidigare styrelseledamoten Leif Nobel, nya ledamöter Thord Johansson och Ann JönssonLindström invaldes. Thord bidrar bland annat med internationell erfarenhet kopplat till ITABS expansion i utlandet och Ann bidrar bland annat med erfarenhet från marknadskommunikation.

Styrelsens arbete

Styrelsen arbetar efter en fastställd arbetsordning, där arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD ingår. En informationsplan är framtagen som syftar till att säkerställa styrelsens informationsbehov. Under räkenskapsåret har styrelsen hållit fem ordinarie sammanträden utöver det konstituerande sammanträdet. Regelbundna och återkommande ämnen är bland annat ekonomisk uppföljning och uppföljning av kvalitet på produkt och verksamhet i övrigt. Normalt föregås också ledningens budgetprocess av en strategisk diskussion i styrelsen kopplad till affärsplanen. 2006 har varit speciellt fokuserat på uppbyggnad av plattformen för den internationella expansionen. I övrigt har diskussioner behandlat strategiska vägval kring produkten Jeeves Enterprise samt hur marknadsaktiviteter ska skötas framöver och var geografiskt Jeeves fortsätter sin internationella utrullning.

Nomineringar och ersättningar

Nomineringskommitté utses inför årsstämman, där förslag på nästa års styrelse presenteras. I nomineringskommittén år 2006 ingick styrelseledamöterna Stig-Olof Simonsson och Assar Bolin. Det hölls två möten i nomineringskommittén. Nomineringskommittén fungerar delvis också som ersättningskommitté, eftersom den också hanterar arvodesfrågor för styrelsen, samt arvodesfrågor till styrelser i andra bolag inom koncernen. Inför kommande år kommer nomineringskommittén utökas med en extern ledamot.

Styrelsens ordförande beslutar om ersättning till VD och övriga inom ledningen efter samråd med styrelsen. Förslag till ersättning till ledningen tas först fram av VD.

Revision och revisorer

Nuvarande uppdrag avseende revision omfattar löpande granskning, översiktlig granskning av halvårsrapporten samt bokslutsrevision. Efter årsslutet presenterar revisorer signifikanta frågeställningar och tolkningar av dessa, liksom hur redovisningen i stort fungerat inom bolaget. Bolagets revisorer deltar normalt vid Årsstämma och deltar i styrelsemöten vid speciella frågor. Revisorernas revisionsrapport presenteras för styrelsen.

Styrelsen är aktiv då det gäller redovisningsfrågor. Vid större förändringar av redovisningsprinciper och tolkning av dessa tas diskussion med revisorer.

Styrelsen tar fram förslag till revisorer inför årsstämman. Normalt görs en ny upphandling av revisorer vart fjärde år. En del i upphandlingen är att komma överens om revisionens inriktning och omfattning.

LEDNINGSGRUPP

Ledningsgruppens sammansättning och arbetssätt

Ledningsgruppen består i dagsläget av åtta personer, varav en kvinna. I ledningsgruppen ingår Koncernchef, tillika VD för moderbolaget, VD för dotterbolaget Microcraft AB och funktionsansvariga. Ledningsgruppen träffas normalt varannan vecka. Till detta tillkommer 3-4 mer omfattande möten fokuserade på strategi, affärsplanering och budget. Under de tre senaste åren har gruppen förstärkts genom nyrekryteringar som tillfört ledningen ny kompetens, bland annat genom sina erfarenheter från ledande positioner inom andra bolag i affärssystembranschen. Företagets ledningsgrupp har fortsatt arbetet med strategisk styrning i linje med ”the Balanced Scorecard”. Därmed har företagets mål och prioriteringar blivit tydligare.

I samband med organisationsförändringen och skapandet av en koncernstruktur med processfokus utökades ledningsgruppen med ansvariga för tjänsteprocessen respektive marknadsprocessen. Rollen COO försvann också. I början av 2007 tillträdde Bengt-Åke Älgevik som ny VD.

Ledningens arbete

Ledningen fokuserade under det gångna året på en utvecklingen av marknadsaktiviteter med partners på befintliga marknader, fokuserad satsning på Sverige, Frankrike, Tyskland, Polen och Ryssland samt på prioritering av utvecklingsprojekt, speciellt JIA (Jeeves Implementation Accelerator). Under året har mycket arbete även lagts på integrering av Microcraft som förvärvades i mars 2005. Ledningsgruppen har även arbetat mycket för att ytterligare tydliggöra koncernens kultur och värderingar tillsammans med medarbetarna.

Bengt-Åke Älgevik
Född 1949. Civilekonom.
VD. Styrelseledamot Jeeves mellan 1995-2006.
Aktieinnehav 326298 aktier.

Bernt Olausson
Född 1959. Maskiningenjör, Militärhögskola.
VD Microcraft AB, tidigare försäljningschef på Microcraft AB.
Aktieinnehav: 600 aktier.

Camilla Parneving
Född 1968. Civilekonom.
Marketing & Information Director. Tidigare marknadschef på Microcraft AB
Anställd sedan 2001 (Microcraft)
Aktieinnehav: 0 aktier.

Fredrik Norén
Född 1970. Systemvetare/ekonom
Services Director, tidigare CIO på Microcraft AB
Anställd sedan 1999 (Microcraft)
Aktieinnehav: 0 aktier.

Kent Kimber-Hansson
Född 1960. Gymnasieingenjör.
Research & Development Director, tidigare IT-chef på Pressbyrån.
Anställd sedan 1997.
Aktieinnehav: 400 aktier

Lars Dahlberg
Född 1966. Marknadsekonom IHM
Sales Director, tidigare Channel Manager på IBM Software Sweden AB.
Anställd sedan 2005.
Aktieinnehav: 0 aktier.

Magnus Björnum
Född 1970. Systemvetare samt Controller DIHM. Chief Financial Officer, tidigare Business Controller på Svenska Dagbladet.
Anställd sedan 2005.
Aktieinnehav: 0 aktier.

Magnus Grönvik
Född 1967. Civilingenjör Industriell Ekonomi, Product Director, anställd sedan 2004, tidigare Senior Product Manager på Intentia AB.
Aktieinnehav: 0 aktier.

HISTORIK

1992
- Jeeves verksamhet startar. Assar Bolin är upphovsman till ett grafiskt ekonomisystem för persondatorer i klient/servernätverk.

1993
- Det första ekonomisystemet sätts i drift.

1995
- Jeeves får ramavtal med AlfaLaval Thermal, som gör sin första installation.
- Jeeves skapar ett komplett affärssystem, Jeeves Enterprise med flera viktiga moduler.
- 50 sålda system.

1996
- ICL Data Oy blir den första utländska partnern
- 260 sålda system.

1998
- Jeeves Enterprise 6.0 lanseras.
- 460 sålda system.

1999
- Jeeves noteras på Stockholmsbörsens O-lista.
- Jeeves Enterprise 7.0 lanseras, anpassad för mobilkommunikation och e-handel.
- Partners etableras i Frankrike, Italien, Finland och Spanien.
- 620 sålda system.

2000
- Avtal med nya partners i Finland, Nederländerna, Belgien, Frankrike, Storbritannien och Irland.

2001
- Jeeves Enterprise 8.0 lanseras (innehåller bland annat workflow och dokumenthantering).
- 750 sålda system.

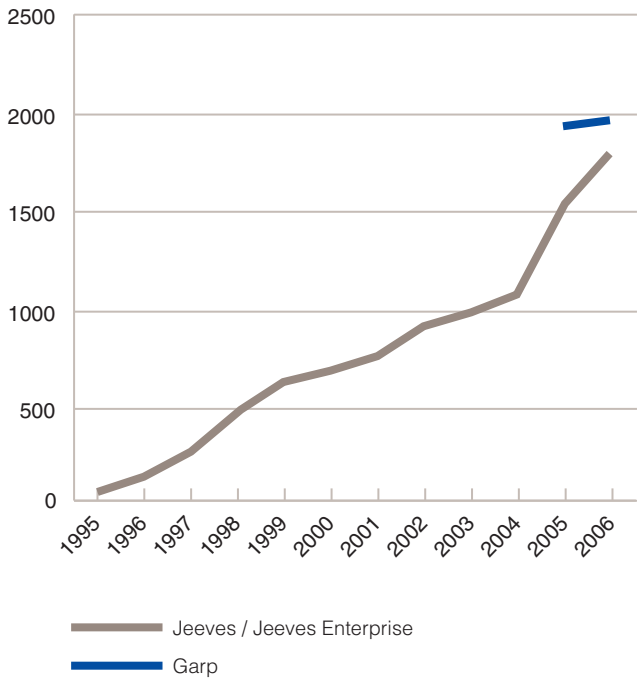
2002
- Reveny System AB förvärvas.
- Nya partners i Polen.
- Jeeves Enterprise Sveriges mest använda affärssystem enligt DataDIA.
- 980 sålda system.

2004
- Samarbete med IBM om Jeeves Enterprise på Linux.
- Nya partners bland annat i Ryssland.
- 1 070 sålda system.

2005
- Jeeves förvärvar Microcraft med affärssystemet Garp.
- Nya partners i Sverige, Frankrike, Belgien, Tyskland och Storbritannien.
- Nya tekniksamarbeten inom Business Intelligence och Warehouse Management.
- 1 534 sålda Jeeves Enterprise system, 1 943 Garp system.

2006
- Jeeves inför en ny internationell partnerstrategi och etablerar Master Partners i Frankrike, Tyskland, Ryssland och Polen.
- 1 783 sålda Jeeves Enterprise system, 1 972 Garp system.

Antal sålda affärssystem



PARTNERLISTA

JEEVES I SVERIGE

Jeeves Enterprise:

ARGENTUM
Skellefteå

DTS SOLUTIONS
Borås

INFOCUBE
Göteborg, Nacka, Malmö, Jönköping

ISE KONSULT
Kista

ITCOMPANIET
Skellefteå

OMNILOG
Stockholm, Göteborg, Linköping, Malmö

REVENY SYSTEM
Västra Frölunda

SYSTEAM
Huskvarna, Anderstorp, Göteborg
Karlstad, Malmö, Stockholm, Växjö, Falkenberg, Skellefteå

Garp:

ADMINI
Malmö

DALADATORER
Mora

DATAPROGRAM
Växjö

DTS SOLUTIONS
Borås

EVODEV
Borås

GARP IT
Göteborg

GC SOLUTIONS
Göteborg, Solna

GC SUPPORT
Hosle, Norge

GC SYSTEM
Norrköping

GC SYSTEM
Östersund

KEY IT-PARTNER
Borås, Hestra

LESJÖFORS ELECTRONICS
Lesjöfors

OFFICE
Karlstad

OFFICE IT-PARTNER
Helsingborg

TANICO
Kristianstad

JEEVES I VÄRLDEN

Australien
JIS Australasia Pty Ltd

Belgien
Master Partner: Jeeves ERP Belgium

Finland
Accountor Group
Staria
Zolvia

Norge
Systeam

Frankrike
Master Partner: Jeeves France

Malaysia
VisualApps Consulting

Nederländerna
JIS Nederland B.V.

Polen
Clever Age Polska Sp.

Ryssland
Master Partner: Jeeves Ltd

Singapore
Starvision
VisualApps

Slovakien
Softip

Storbritannien
Intervolve Limited

USA
Jeeves North America Inc.

Tyskland
Master Partner: JIS GmbH
(eQstend Business Solutions)

Turkiet
Bilser S.A.

Form och produktion: Oxenstierna & Partners
Tryck: Bergs Grafiska

JEEVES INFORMATION SYSTEMS AB
Kungsgatan 37 Box 1042 SE-101 38 Stockholm
Tel +46 8 587 099 00 Fax +46 8 587 099 99
www.jeeves.se info@jeeves.se