

# Årsberättelse 2008

**MODUL 1**



# Konsten att sätta kunskap i system.

Modul 1 är ett svenskt IT-konsultföretag som hjälper kunskapsintensiva kunder att växa med hjälp av skräddarsydda kunskapslösningar, färdiga koncept för IT-styrning och specialisttjänster inom IT. Våra kunder är stora och medelstora företag inom bank & finans och offentlig verksamhet. Vi sysselsätter ca 190 personer och har kontor i Stockholm, Göteborg, och Sundsvall. Modul 1 har status som Microsoft Managed Partner och Microsoft Gold Partner. Vi är även nära partner med Oracle och IBM. Modul 1 är noterat på OMX Nordiska Börslista Nordic small cap Information technology och har satt kunskap i system sedan 1992.

# Verksamhetsberättelse

VD har ordet	03
Affärsidé, mål och strategi	05
Modul 1s erbjudande	06
Modul 1s regioner	09
Medarbetare	11
Marknad	13

## Årsstämma

Årsstämma i Modul 1 Data AB (publ) hålls den 23 april 2009 kl 16.00 i Spårvagnshallarna, Birger Jarlsgatan 57 A, Stockholm.

### Rätt att delta i årsstämman

För att få delta i årsstämman ska aktieägare, även den som har sina aktier förvaltarregistrerade, per den 17 april 2009 vara registrerade som aktieägare i den av VPC AB förda aktieboken.

### Anmälan

Aktieägare som vill delta i årsstämmoförhandlingarna ska anmäla detta till Modul 1s styrelse, Birger Jarlsgatan 57, 113 56 Stockholm, tel 08-568 410 00, eller via mejl till [arsstamma@modul1.se](mailto:arsstamma@modul1.se) senast fredagen den 17 april 2009 klockan 16.00

# Året i korthet och fem år i sammandrag

- Omsättningen uppgick till 185,7 Mkr (184,8 Mkr), en ökning med 1 % jämfört med föregående år.
- Omsättningen per anställd ökade marginellt och uppgick till 1175 Tkr (1170 Tkr).
- Rörelseresultatet uppgick till 8,0 Mkr (12,1 Mkr) en minskning med 4,1 Mkr. Försämringen av rörelseresultatet beror främst på en viss avmattning på marknaden gentemot 2007.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 11,2 Mkr (13,7 Mkr)
- Resultatet efter skatt uppgick till 3,3 Mkr (10,2 Mkr) och resultat per aktie till 0,04 kr (0,11 kr).

	2004	2005	2006	2007	2008
Nettoomsättning	210,1	177,3	162,1	184,8	185,7
Rörelseresultat	-8,9	-16,3	3,7	12,1	8,0
Resultat före skatt	-9,1	-16,9	2,7	11,2	5,7
Omsättning per anställd	917	912	988	1170	1175
Kassalikviditet %	128	141	132	126	156
Soliditet %	38	31	46	56	69
Antal anställda vid årets utgång	202	187	155	161	155
Antal anställda i medeltal	229	195	164	158	158

## Om Modul 1

Modul 1 är ett svenskt IT-konsultföretag som fokuserar på att hjälpa kunskapsintensiva kunder att växa med hjälp av skräddarsydda kunskapslösningar, färdiga koncept för IT-styrning samt specialisttjänster inom IT. Kunderna är stora och medelstora företag och organisationer inom bank & finans samt offentlig verksamhet. Modul 1 sysselsätter ca 190 personer och har verksamheter i Stockholm, Göteborg, och Sundsvall. Modul 1 har status som Microsoft Managed Partner och Microsoft Gold Partner. Modul 1 är även nära partner med Oracle och IBM. Modul 1 är noterat på OMX Nordiska Börslista Nordic small cap Information technology. För mer information, besök [www.modul1.se](http://www.modul1.se).

# VD har ordet

## Snabbhet på en turbulent marknad

År 2008 kommer att gå till historieböckerna för den globala bankkrisen som briserade under det tredje kvartalet. Även om krisen har varit märkbar, framför allt för oss som har en av branschens tydligaste satsningar inom finanssektorn, så ser vi att vår uppsökande försäljning med en ökad aktivitetsnivå och inriktning mot projektförsäljning och offentlig sektor har gett resultat. Under det fjärde kvartalet lyckades vi återställa debiterbarheten och nå ett rörelseresultat för helåret som visar på en vinstförmåga i linje med 2007.

Den snabba omställningen har varit möjlig tack vare den strategiska agenda som vi har drivit under de senaste tre åren för att minska vårt beroende av den konjunkturkänsliga och prisutsatta specialistförsäljningen. Eftersom vi under en längre tid har drivit en uppsökande projektförsäljning till utvalda kunder och branscher kunde vi snabbt utnyttja våra upparbetade kundrelationer och starka referenser för att växa på kunder inom offentlig sektor och segment inom finans som påverkats mindre av krisen. I slutet av året utgjorde offentlig sektor nästan 60% av vår försäljning.

Vi har lyckats kompensera för den prispress som kommer av vår ökade exponering mot offentlig sektor samt krav på prissänkningar från några utsatta kunder inom privat sektor genom en ökad effektivitet i våra projektåtaganden. Under de senaste två åren har vi successivt ökat täckningsgraden i våra projekt så att den nu är 15 procentenheter högre än den prispressade specialistförsäljningen.

Vår stora exponering mot offentlig sektor samt vår framgångsrika projektförsäljning ger oss möjligheter att ta marknadsandelar när tillväxten på konsultmarknaden enligt marknadsanalytiker förväntas avmattas under 2009.

## Investeringar för ökad lönsamhet

Under 2008 gjorde vi flera investeringar som kommer att bidra till en ökad lönsamhet redan under 2009.

Som ett led i vår fortsatta strävan att minska beroendet av den förfrågansdrivna specialistförsäljningen har vi börjat bygga en portfölj av branschspecifika tjänster enligt leveransmodellen "software as a service". Den första tjänsten heter CM1 och ger kunder som berörs av den nya lagstiftningen mot penningtvätt, en nyckelfärdig lösning för efterlevnad till det nya regelverket som träder i kraft under 2009. Våra investeringar i denna tjänst gör att vi idag är en av ett fåtal leverantörer som slåss om en marknad med 20,000 kunder som är tvingade att anpassa sig till det nya direktivet. Tjänsten erbjuds antingen på abonnemangsbasis eller som en färdig applikation.

Under det tredje kvartalet sjösatte vi ett besparingsprogram som kommer att minska omkostnaderna med fem mkr under 2009. Besparingsprogrammet består av flera konkreta åtgärder som t ex omförhandling av hyreskontrakt samt en sänkt ambitionsnivå kring marknadsföring och Investor Relations. Att rekryteringsmarknaden har avmattats bidrar också till sänkta kostnader för den rekrytering som planeras under året. Åtgärderna har lett till omstruktureringskostnader på drygt en mkr under år 2008.

## Strategisk uthållighet

Projektförsäljning har varit en av våra strategiska hörnpelare sedan jag tillträdde som VD i slutet av 2005. Under år 2006 lyckades vi öka andelen projektförsäljning från knappt 30% till vårt långsiktiga mål om 50% av försäljningen på egen personal. Sedan år 2007, och i synnerhet under år 2008, har vi lyckats förbättra effektiviteten i våra projektleveranser. Marginalen är nu väsentligt bättre i projektförsäljningen än i specialistförsäljningen.

Att leverantören tar projektrisken skapar mervärde för kunderna vilket gör att Radar Group, som är en oberoende marknadsanalytiker, spår att projektförsäljningen kommer att påverkas mindre av en lågkonjunktur än den rena specialistförsäljningen.

Under år 2008 har vi drivit projektåtaganden åt bl a PTK, FMV, Stockholms läns landsting (SLL) och Västra Götalandsregionen.

Av de börsnoterade IT-konsulterna är vi troligen det bolag som har den tydligaste branschfokuseringen. Mer än 80% av vår försäljning under år 2008 kommer från den offentliga och finansiella sektorn. Efterfrågan hos våra största kunder inom offentlig sektor är god och förväntas hålla i sig även under år 2009. FMV, Försäkringskassan, Stockholms läns landsting, Försvarsmakten och Västra Götalandsregionen är några av våra största kunder i sektorn.

Även om affärsbankerna har varit avvaktande under stora delen av år 2008 kommer vi att vara uthålliga. Vi ser rent av en möjlighet att flytta fram positionerna ytterligare och har t ex etablerat ett innovationscenter tillsammans med Microsoft där vi kommer att visa hur den finansiella rådgivningen kommer att göras i framtidens bank.

#### **Strategisk kompetensutveckling**

Vi har fokuserat mycket på ledarskapsutbildning under året. Vårt ambitiösa kompetensutvecklingsprogram Minerva har kompletterats med Business Class som är en internutbildning som riktar sig till våra ledarämnen. Satsningarna har för fjärde året i rad resulterat i ett förbättrat resultat i vår årliga medarbetarundersökning, vilket även syns i en minskad personalomsättning. Väldigt få av dem som slutar väljer att gå till en konkurrent utan blir istället ofta kunder till oss. Troligen kommer personalomsättningen att minska ytterligare i takt med avmattningen på rekryteringsmarknaden i lågkonjunkturen.

#### **Gynnsam marknadsposition**

Med en ökad exponering mot offentlig sektor och projektförsäljning har vi fått en bättre framförhållning i försäljning under de senaste åren. Nu när vi går in i 2009 har vi en ovanligt bra position med starka orderböcker och flera väl framkörda projekt som är nära avslut.

Avkastningen från de investeringar som har gjorts under 2008 har förutsättningar att kompensera för den marknadsnedgång som förutspås under 2009 av branschanalytiker. Den tjänst som vi har tagit fram för de 20,000 kunder som måste anpassa sig till det nya

regelverket mot penningtvätt ser mycket lovande ut. Även besparingsprogrammet som minskar omkostnaderna kommer att bidra direkt till resultatraden.

Även om vi har ett bra slagläge väljer vi att inte ge en prognos för året givet den stora osäkerheten kring bankkrisen och en förestående lågkonjunktur.



Peter Wranéus

# Affärsidé, vision och strategi

## Affärsidé

Modul 1 utvecklar, kvalitetssäkrar och underhåller IT-lösningar som stöder kundernas affärsverksamhet.

## Modul 1s vision

Modul 1 skall vara den ledande leverantören av IT-lösningar och specialisttjänster för kunskapsintensiva kunder som vill skapa tillväxt med hjälp av IT.

### Våra framgångar mäts i vår förmåga att:

- Etablera långsiktiga relationer med utvalda målkunder, erbjuda teknisk spetskompetens och föreslå hur den ska användas för att utnyttja bransch- och kundspecifika tillväxtpotentialer.
- Få våra utvalda partners att se oss som den främsta samarbetspartnern när deras produkter skall användas för att lösa verksamhetsproblem hos våra målkunder.
- Skapa en arbetsplats som anställda tipsar sina vänner om och som kandidater spontant söker sig till för nya utmaningar och möjligheter.
- Ge en värdering över branschsnittet för våra aktieägare som återspeglar bolagets höga lönsamhet, vinsttillväxt och strukturkapital.

## Värderingar

Företagskulturen på Modul 1 präglas av tre värderingar.

### Värdefokus

- Vi drivs av att skapa värde för våra kunder.
- Vi gör det som är bäst för kunden även om det kortsiktigt missgynnar oss för att vi vet att vi vinner på det i längden.
- Vi strävar efter att se helheten och hur vi kan bidra till att skapa ett bestående värde.

### Samarbete

- Vi samarbetar i projekten, inom bolaget och med kunden för att det är roligare och ger bättre resultat.
- Vi uppmuntrar mångsidighet och kreativitet
- Vi är en platt och prestigelös organisation.

### Stolthet

- Vi tar ansvar för vår kompetensutveckling för att växa som individer och bidra till företagets konkurrensförmåga
- Vi är stolta över att bidra med våra erfarenheter till företagets strukturkapital
- Vi agerar etiskt och med respekt för kollegor, kunder och andra intressenter

## Målsättningar och strategi

Vårt övergripande finansiella mål är att skapa en årlig vinsttillväxt på 30%.

För att Modul 1 ska uppnå målet har vi formulerat en strategi med strategiska delmål för den närmaste perioden:

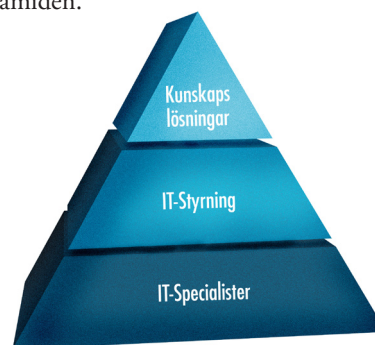
**Bransch- och kundfokus** – som gör oss mer värdefulla för våra målkunder inom framför allt finansiell och offentlig sektor. Våra 20 största kunder skall utgöra minst 80% av försäljningen.

**Projekt- och tjänsteåtagande** – där vi tillför mer än bara mantimmar och kan nå målet om en omsättning på 1,3 Mkr per anställd och år.

**Strategisk kompetensutveckling** – som gör Modul 1 till en attraktiv arbetsgivare för anställda som vill växa med bolaget. Målet är en nettorekrytering på minst 10% per år.

**1 Modul** – en nära samverkan mellan företagets regioner för att få en kostnadseffektiv marknadsbearbetning och administration. Målsättningen är att omkostnaderna skall understiga 30% av nettointäkterna.

Den uppsökande projektförsäljningen är central i vår strategi för att nå en hög och uthållig lönsamhet. Den är också viktig för att nå en tillväxt som överstiger marknadens. Målet för den uppsökande projektförsäljningen är en ökad korsförsäljning genom att bredda kundrelationen från konsultinköpare till IT-samt verksamhetsledningen. Våra erbjudanden har anpassats efter respektive målgrupp och sammanfattas här i pyramiden.



Vårt erbjudande till verksamhetsledningen går under samlingsnamnet Kunskapslösningar. Det innefattar lösningar för beslutsstöd, ärende/dokumenthantering och portaler. Syftet är att effektivisera våra kunders informationshantering med skräddarsydda systemlösningar för att skapa, bearbeta och kommunicera kunskap.

IT-styrningserbjudandet riktar sig till IT-ledningen. Den hjälper till att skapa bättre förutsättningar för projekt som kan generera tillväxt i verksamheten. En förbättrad portfölj-, projekt- och kvalitetsstyrning ger kunden en ökad avkastning på IT-budgeten och bättre möjligheter att skapa tillväxt i verksamheten.



# Modul 1s erbjudande

## Skifte till kunskapshantering

Precis som många ledande branschanalytiker så tror vi att användningen av IT kommer att förändras. Historiskt sett har informationsteknologi främst använts för att effektivisera transaktionsflöden. Men i takt med att IT-produktion alltmer automatiseras, förskjuts intresset istället mot hur man kan öka effektiviteten och innovationsförmågan hos tjänstemännen.

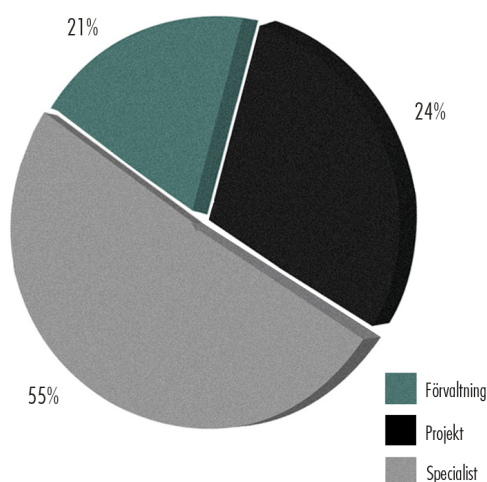
Drivna av en tilltro till detta skifte fokuserar Modul 1 på branscher där samordning och hantering av information och kunskap redan är avgörande för verksamheten. Även om verksamheten skiljer sig åt mellan de branscher som Modul 1 fokuserar på, bank och finans samt offentlig verksamhet, så präglas verksamheterna ofta av samma utmaningar när det gäller kunskapshantering. Dessa branscher har stora IT-relaterade kostnader och verksamheterna präglas av betydande regulatoriska krav.

Vår vision att bli den främsta IT-konsultfirman för sådana kunskapsintensiva kunder genomsyrar vår affärsutveckling, försäljning och kompetensutveckling.

## Erbjudandemixen

Modul 1 har som strategi att projekt- och tjänsteåtagande skall utgöra majoriteten av vår affär för att bredda relationen till kunderna och förstärka den nytta vi som leverantör tillför. Denna strategi har varit framgångsrik. Genom en aktiv satsning på korsförsäljning har försäljningen av projektåtaganden nått målet om balans mellan specialist- och projektförsäljningen. Den förändrade uppdragsmixen har även haft positiv inverkan på Modul 1s lönsamhet då projekten har en genomsnittlig täckningsgrad som är drygt 15 procentenheter högre än specialistuppdragen.

Erbjudandemix



Den största tillväxten har skett inom området kunskapslösningar där Modul 1 har kunnat flytta fram positionerna, som en följd av en ökad branschfokusering. Andelen projektåtaganden kommer sannolikt att öka ytterligare framöver, som en följd av fortsatt aktiv projektförsäljning och lyckade referensprojekt. Radar Group, som är en av de ledande branschanalytikerna, anser att lösningsförsäljningen är det konsultsegment som kommer att klara sig bäst i en lågkonjunktur.

Modul 1s IT-styrningserbjudande är en central del av företagets samlade erbjudande, där en stor del av försäljningen utgörs av långa förvaltnings- och tjänsteåtaganden. Även IT-styrningserbjudandets andel av försäljningen kommer sannolikt att öka i takt med att de kunskapslösningar som vi utvecklar åt kunderna övergår i vår förvaltning, samtidigt som vi vinner nya tjänsteåtaganden. Under 2008 har Modul 1 fått förtroende hos de största kundernas IT-ledningar, t ex på Electrolux, Folksam och Ericsson.

Modul 1s specialistförsäljning utgör drygt hälften av Modul 1s samlade försäljning. Specialistförsäljningen styrs i stor utsträckning av mångåriga ramavtal. Vi har fått förnyat förtroende hos alla våra ramavtalskunder som har gått ut i nya upphandlingar under året, t ex på Försäkringskassan, CSN och SPV. Utöver dessa har vi även vunnit nya ramavtal med kunder som har valt att fokusera till färre leverantörer, t ex SPP och ICA. Avtalen sluts till i stort sett samma prisnivåer som i början av året.

## Kunskapslösningar

När det gäller kunskapslösningar fokuserar Modul 1 på tre områden: Beslutsstöd, ärende- och dokumenthantering samt portaler och processintegration. Inom alla tre områden har Modul 1 den erfarenhet, det kunskapskapital och den metodik som krävs för att trygga ett effektivt projektgenomförande och nå de effektmål som sätts upp.

### Beslutsstöd – insikt och kunskap

Beslutsstödslösningar har traditionellt varit inriktade på ett fåtal användare som gör avancerade men funktionellt snäva analyser av stora datamängder för att kunna stödja väl underbyggda beslut. I våra uppdrag ser vi allt tydligare att tillämpningen av beslutsstöd nu breddas till flera användare och blir allt mer integrerade i företagets processer. Den nya versionen av likviditetshanteringsystemet WebForecast som Modul 1 har utvecklat åt SEB är ett bra exempel på denna trend. Lösningen har lanserats gentemot bankens treasury-kunder både som en systemlösning som bankens kunder kan installera hos sig själva och som en tjänst som kunderna kan abonnera på.

### Ärende- och dokumenthantering – bearbetning av kunskap

Intresset för ärende- och dokumenthantering har accelererat under de senaste åren. Intresset drivs inte minst av nya regler och direktiv som ställer krav på dokumentation och spårbarhet av tagna beslut. Dessa krav är vanligast när det gäller offentlig verksamhet, men finns även inom den privata sektorn, inte minst inom bank och finans med regelverk som MiFID, Rådgivningslagen och Penningtvättslagen.

Under år 2008 har Modul 1 hjälpt Stockholms läns landsting (SLL) med en systemlösning för att hantera ärendeflödena kring kostnaderna kring asylsjukvården. Det är en av de första tillämpningarna på den strategiska portalplattform som vi har utvecklat tillsammans med Hewlett & Packard (HP) för SLLs räkning.

### Portaler – ett sätt att kommunicera kunskap

Från att ha varit en elektronisk anslagstavla har intranät alltmer blivit en samlad arbetsyta som formas efter individen och dess roll i organisationen. Portallösningar har blivit Modul 1s snabbast växande lösningsområde och vi har ett mycket konkurrenskraftigt erbjudande inom området. Modul 1 har också betydande erfarenheter av att arbeta med lösningar med öppen källkod, vilket innebär befrielse från licensavgifter och som blir allt mer efterfrågade. Vi gör bedömningen att Modul 1s tillväxt inom området kommer att fortsätta i takt med att många kunder tar nästa steg mot vad vi kallar ”andra generationens intranät”.

Ett av våra mest spännande portalprojekt är den självbetjäningstjänst som vi håller på att utveckla för PTK och deras medlemmar. Portallösningen kommer hjälpa medlemmarna att själva hitta den pensionslösning som bäst passar deras preferenser.

Den integrationsplattform som Modul 1 implementerade för Vasakronan under år 2008 nominerades till Microsofts årliga .NET Award i kategorin Microsoft Application Platform.

### IT-styrningstjänster

De flesta IT-ledare har samma utmaning; att hitta utrymme i sin budget för nya tillväxtprojekt. Hos många organisationer och företag går bara en bråkdel av IT-budgeten till projekt som verkligen ökar tillväxten. Genom att mer aktivt styra hur IT-budgeten fördelas samt på ett kostnadseffektivt sätt fånga krav och verifiera att leverans sker i enlighet med vad som förväntas av verksamheten, kan IT bidra till tillväxten.

Därmed blir också IT-frågor mer strategiska. Denna styrning av IT-verksamheten utgör grunden för Modul 1s IT-styrningserbjudande som riktar sig framförallt till IT-ledningar på större företag.

Modul 1 har under året fortsatt ett framgångsrikt arbete med affärsutveckling, försäljning och leverans av projekt inom IT-styrningsområdet. Arbetet har bidragit till ökad kostnadseffektivitet och kvalitetsförbättringar hos flera stora kunder inom följande områden:

- Portföljstyrning** – hur man fördelar IT-budgeten.
- Projektstyrning** – hur man levererar utlovade projektmål och effektvinster.
- Kvalitetsstyrning** – hur man kostnadseffektivt verifierar leverans enligt verksamhetens krav.
- Förvaltningsstyrning** – hur man förvaltar sin investering i systemlösningar.

### Portföljstyrning – fördela IT-budgeten

Med beprövade ramverk och metoder hjälper Modul 1 sina kunder att se över sin projekt- och systemportfölj. Målsättningen är att hjälpa kunden att driva IT-portföljanalysen vidare till konkreta åtgärder. I ett första skede handlar det om att skapa en överblick över systemen och applikationerna och se efter hur väl de stödjer affärs- och IT-strategierna i relation till kostnad och risk. Utifrån denna analys kan väl underbyggda beslut fattas kring vidareutveckling eller avveckling. I ett nästa steg kan insatserna lyftas ytterligare en nivå genom styrning av projekt- och investeringsportföljen. Därigenom kan kunden få ett helhetsgrepp när det gäller styrning av IT-portföljen.

Under året har Modul 1 hjälpt bland annat Ericsson och Electrolux med att stärka kontrollen över sina applikationsportföljer.

### Projektstyrning – leverera projektmål och effektvinster

Alltför många IT-projekt når inte sina tids- och kostnads mål. Ännu värre är att många projekt helt missar sina effektmål. Modul 1 kan bistå kunder med projektstyrning för att snabbt gå från affärsutveckling till en färdig lösning som ger förväntade effektmål. Under år 2008 har Modul 1 bland annat hjälpt Handelsbanken med förstudier för att visa hur systemstödet för värdepappersaffären och den finansiella rådgivningen kan förbättras.

### Kvalitetsstyrning – verifiera leverans

Kvalitetssäkring och test har fått allt större betydelse i IT-projekt, framför allt i större organisationer. Tester utgör ofta så mycket som 40% av projektkostnaderna varför ökade tester sällan är en lösning på hur man kan förbättra kvaliteten i IT-projektleveranserna. Det är viktigt att ha en affärsmässig syn på tester och testa rätt saker på ett effektivt sätt. Modul 1 erbjuder ett koncept för detta som vi kallar affärsdriven test. Genom god verksamhetsförståelse och en tydlig koppling till affärskraven kan vi hjälpa kunden att styra testarbetet utifrån affärsriskerna. Modul 1 erbjuder även koncept där vi hjälper kunden att öka kvaliteten i sina projekt genom att se till IT-systemens hela livscyklar. Vi hjälper även kunder att sätta upp centrala testcenter med beprövade processer, verktygsstöd och mätetal som kan hjälpa resten av organisationen till ett effektivt testarbete. Folksam, Alecta och Collectum är några exempel på kunder till Modul 1 inom detta område.

### Förvaltningsstyrning – förvalta investering i systemlösningar

För många organisationer åter kostnaderna för förvaltning av existerande system successivt upp en allt större del av IT-budgeten. För att få kontroll över dessa kostnader måste organisationerna också få kontroll över den långa svans av olika system som driver mer kostnader än värde. Modul 1 erbjuder en affärsmässig förvaltningsstyrning och hjälper kunder att sätta upp en effektiv förvaltningsorganisation. Modul 1 har under en längre tid drivit IT-förvaltning åt flera kunder, till exempel Vårdguiden och Expressen. Under år 2008 etablerades förvaltningen av tjänsten BAT & Portal som vi har utvecklat tillsammans med HP för Stockholms läns landsting.

### IT-specialister

IT-specialisttjänster som förstärkning till kunders egna projekt svarar idag för drygt hälften av Modul 1s intäkter och utgör en grund för vårt samlade erbjudande. Modul 1 är verksamt som leverantör med IT-specialistkompetens inom flera områden:

Verksamhetsutveckling

Projektledning

Systemutveckling

Kvalitetssäkring

Som specialist arbetar Modul 1 som oberoende kvalitetssäkrare åt både beställare och leverantörer av IT-lösningar. Inom kvalitetssäkring arbetar Modul 1 med att validera kunders systemlösningar för att säkerställa att de uppfyller affärsmässiga krav och hjälper kunderna med att effektivisera kvalitetssäkringsarbetet. Försäkringskassan, FMV, Handelsbanken och Preem är några kunder till vilka Modul 1s tillför specialisttjänster.

Modul 1 har en väldokumenterad och stark leveransförmåga som specialister inom såväl traditionell som modern IT-arkitektur. Exempel på teknikområden som Modul 1s konsulter behärskar är Java/J2EE, Microsoft .NET, Notes/Domino och stordatormiljö.

# Medarbetare

## En strategisk satsning där vi nu börjar se konkreta resultat

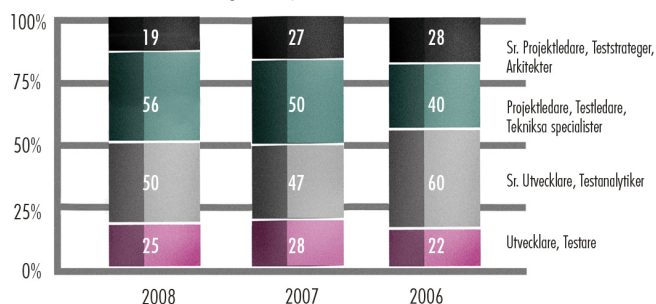
Modul 1 ska alltid verka för att vara en attraktiv arbetsgivare. Rätt kompetens och erfarenhet är grunden för Modul 1s verksamhet. Därför utgör medarbetarna vår viktigaste tillgång och stor kraft ägnas åt att attrahera och behålla rätt kompetens och erfarenhet i företaget. Modul 1s vision inom medarbetarområdet är att skapa en arbetsplats som anställda tipsar sina vänner om och som kandidater spontant söker sig till för nya utmaningar och möjligheter.

Under 2008 har vi fokuserat på att ytterligare formalisera och paketera vårt karriärs- och kompetensutvecklingsprogram Minerva som nu innefattar specialiserade utvecklings- och utbildningsprogram för samtliga medarbetare oavsett erfarenhetsnivå. Att på ett enkelt och tydligt sätt kunna visa för våra nuvarande och blivande medarbetare att vi ser deras karriärer och kompetensutveckling som strategiska för oss, anser vi ger oss en fördel gentemot våra konkurrenter när det kommer till rekrytering, utveckling av befintliga medarbetare och inte minst kvalitet och effektivitet i våra leveranser.

Ökat fokus på kunskapslösningar ger oss möjligheter att fortsätta att metodiskt bygga bolagets kompetenspyramid, ett arbete som fortskrider under 2009. Nedanstående kompetenspyramid visar Modul 1s position idag gentemot tidigare år.

## Generell kompetenspyramid

(Procentuell rollfördelning 2008 jämfört med 2007)



Resultatet av våra ansträngningar där vi målmedvetet har arbetat sedan 2005, börjar nu successivt visa sig i våra mätetal. Andelen personal som kan rekommendera en vän att börja hos oss har i år ytterligare ökat till höga 78% (73%) och andelen medarbetare som är nöjda med Modul 1 som arbetsgivare ökar med ytterligare 7 procentenheter till 91% från 84%. Vi har i år lyckats rekrytera 37 (45) nya medarbetare och framförallt har effektiviteten i våra egna leveranser ökat, vilket ger oss bättre marginaler, samt ger även våra kunder ännu högre kvalitet eftersom vi i allt större utsträckning kan utgå ifrån beprövade ramverk, metoder och testprocesser.

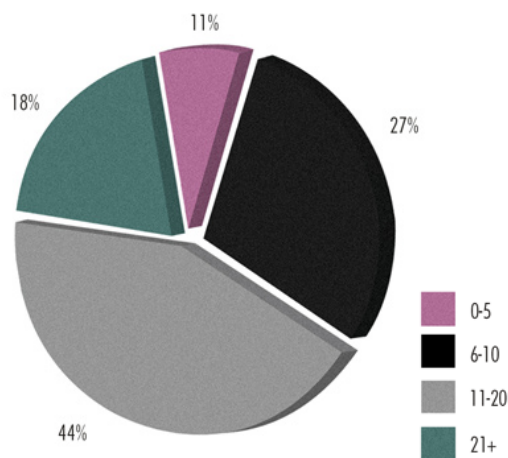
## Minerva - Karriärs- och kompetensutveckling som strategi

Kompetens och motivation är nödvändigt för att konsultverksamheten framgångsrikt ska kunna leverera det som kunderna efterfrågar och för att långsiktigt goda kundrelationer i förlängningen ska kunna byggas. Likaså är en gemensam plattform i form av värderingar, arbetssätt och metoder viktigt i stödjandet av kundernas affärsverksamhet och för att långsiktigt kundvärde ska kunna skapas. Arbetet med detta bedrivs sedan 2005 under samlingsnamnet Minerva. Vi anser att motivation bäst främjas av konstant utveckling. Vår ambition är att som företag vara en utvecklande coach åt våra medarbetare så att de inte bara får kompetens utan en karriär hos oss. Vi vill hjälpa till vid behov, ge ansvar och förtroende, men samtidigt ställa krav och försöka guida våra medarbetare till en konstant utveckling.

## First Class - introduktionsutbildning

Modul 1 har rönt framgångar med vår årliga introduktionsutbildning för nyanställda, First Class. Utbildningen omfattar en övergripande företagsintroduktion med fokus på frågor som företagets historia, affärsidé,

Antal år i branschen 2008



strategi, erbjudande och värderingar. Därtill kommer mer konkreta inslag som presentationsteknik, hur konsultrollen fungerar och hur försäljning för konsulter går till.

#### Gate 1 – introduktionsutbildning för nyexaminerade

Modul 1s introduktionsutbildning för nyexaminerade civilingenjörer och systemvetare, Gate 1, kommer i år omfatta nio medarbetare. Nytt för i år är att fem av deltagarna har blivit antagna efter genomfört gemensamt examensarbete åt Modul 1 och Microsoft. Utbildningen omfattar ett fokuserat introduktionspaket under cirka två veckor och fortsätter sedan med föreläsningar och övningar en dag i veckan, med en avslutande examination. Parallellt med utbildningen medverkar deltagarna i pågående kundprojekt i Modul 1s regi. Deltagarna i föregående års program är redan djupt delaktiga i företagets normala verksamhet. Flera av de, som har blivit introducerade till våra kunder under ledning av mer erfarna konsulter, är nu även verksamma i specialistuppdrag eller har tagit mer ledande roller i projekt.

#### Business class – nästa generations ledare

Under hösten har det senaste programmet i Minerva genomförts – Business class. Utbildningen riktar sig till medarbetare som redan idag är ledare på Modul 1 och vill ta nästa steg i sitt ledarskap. Första delen av utbildningen fokuserar på de olika sätt man kan driva konsultföretag och vilken väg Modul 1 har valt och varför. Den andra delen fokuserar på det personliga ledarskapet i vardagen. Business class kommer att hållas en gång per år i fortsättningen och höstens kurs är redan fulltecknad.

#### Modul 1 Academy

För att säkerställa att utvecklingsmöjligheterna alltid finns lättillgängliga i vardagen driver vi varje vecka på kvällstid sviter av kortare kompetensutvecklingspass. Passen kan handla om olika färdigheter, branschinsikter, teknik eller verktyg. Dessa pass är mycket uppskattade och välbesökta även av våra mer erfarna medarbetare (och ofta också våra kunder och samarbetspartners). Vidare uppskattas att vi varje termin fyller schemat tidigt och lägger dessa på en fast dag i veckan samt byter dag mellan terminer, allt för att underlätta våra medarbetares planering.

#### Individuellt karriärs- och kompetensutvecklingsprogram

Kompetensutvecklingsprogrammet Minerva är fullt integrerad i Modul 1s karriärs- och utvecklingsprocess. Inom karriärs- och utvecklingsprocessen definieras

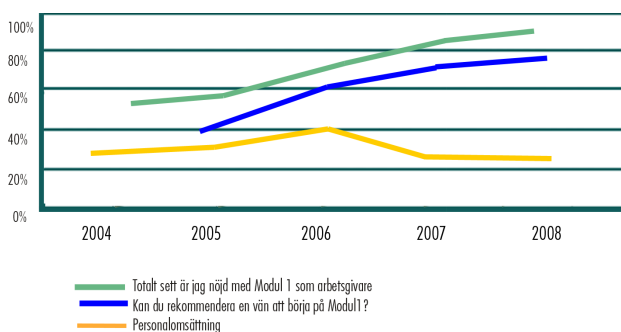
varje år företagsspecifika mål för strategisk kompetensutveckling som sedan bryts ned i såväl rollbeskrivningar som strategiska färdigheter för varje medarbetare inom företaget. Det långsiktiga målet med utvecklingsprocessen är att på individuell basis säkerställa att Modul 1 besitter den strategiska kompetens som Modul 1s erbjudande kräver idag och i framtiden.

Målet med utvecklingssamtalen inför hösten är att samtliga skall vara på god väg med sitt andra eller tredje utvecklingssamtal enligt den nya processen och att fokus nu kan skiftas över mer mot coaching av individerna för att snabbare nå sina mål.

#### Nöjda medarbetare

För femte året i rad genomfördes Modul 1s medarbetarundersökning, för året benämnd Fokus 2009. Undersökningen syftar till att mäta samtliga medarbetares syn på frågor som ledarskap, kompetensutveckling och arbetsmiljö. Det är glädjande att kunna konstatera att andelen medarbetare som kan rekommendera en vän att börja arbeta på Modul 1 har ökat med ytterligare 5 procentenheter till höga 78% från 73% och att andelen medarbetare som är nöjda med Modul 1 som arbetsgivare ökar med ytterligare 7 procentenheter till 91% från 84 %.

#### Medarbetarundersökning (Nöjdhet vs. Personalomsättning)



Den positiva utvecklingen fortsätter även i en minskning av personalomsättning från 28 % till 25 %. Ser man utvecklingen över en flerårsperiod (se diagram nedan) är trenden uppenbar. Vårt långsiktiga arbete kring medarbetarfrågor uppskattas av våra medarbetare, och vi ser med tillförsikt framemot att detta också ger ett genomslag i att vår personalomsättning närmar sig ett branschsnitt på cirka 15 % till 20 %.

# Modul 1s regioner

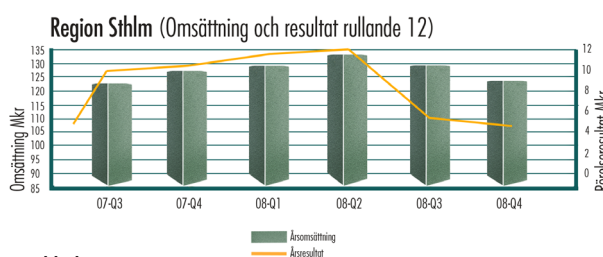
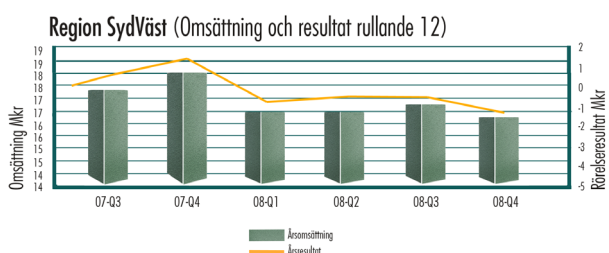
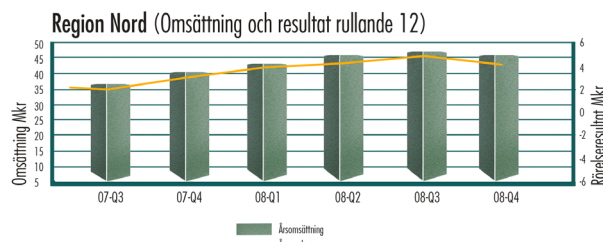
## Väl positionerade

Modul 1 bedriver sin verksamhet från kontor i Stockholm, Sundsvall och Göteborg. Alla kontor ansvarar för sin regionala marknad och har en lokal ledning med lönsamhetsansvar. Vår strategi bygger på en tydlig marknadsinriktning samt ett nära samarbete mellan regionerna när det gäller marknadsbearbetning och bemanning av kunduppdragen.

Styrkan i vår strävan att verka som 1 Modul har testats och visat sig vara stark under 2008. Varje region har snabbt kunnat anpassa sig till sina regionala utmaningar samtidigt som de bidrar till övriga regioners framgång. Samtidigt som region Stockholm och Sydväst har påverkats av de globala kriserna inom bankvärlden och fordonsindustrin går region Nord bättre än någonsin med en rörelsemarginal på 9%. I samband med att region Nord har haft full beläggning har de hjälpt till att sälja in Region Sydvästs tjänster på t ex Umeå Universitet. Det är ett samarbete som har gynnat båda regionerna och kunden. På samma sätt har region Sydväst bistått med sin främsta expert inom ärende-/dokumenthantering för att bistå region Stockholm med ett strategiskt uppdrag på FMV.

Även om lönsamheten skiljer sig åt har alla regioner lämnat ett positivt bidrag till koncernen. Region Stockholm som påverkades av finanskrisen under det tredje kvartalet visade ett rörelseresultat på 4,8 Mkr (8,2). Förutom den otillräckliga beläggningen under tredje kvartalet förklaras försämringen i rörelseresultatet av de investeringar som gjordes i tjänsten CM 1 samt omstruktureringarkostnaderna för besparingsprogrammet som kommer innebära en sänkning av omkostnaderna under 2009 med fem miljoner. Även region Sydväst har gjort investeringar för att stärka sin konkurrenskraft nästa år. Genom att rekrytera en säljare har vi intensifierat vår uppsökande projektförsäljning ytterligare samtidigt som vi säkerställer att vi kan försvara våra starka kundrelationer inom främst offentlig sektor. Längre säljcykler och investeringen i ökad säljkapacitet har gjort att regionen visade ett resultat på -0,9 Mkr (1,3 Mkr) under året.

Samtliga regioner har även samarbetat för att minska personalomsättningen i ett långtgående program som omfattar en offensiv satsning på kompetensutveckling, ledarskapsutbildning och personalvård. Alla regioner har bidragit i våra kompetensutvecklingsinitiativ som t ex vårt trainée-program Gate 1, introduktionsutbildningen First Class och vår ledarutbildning Business Class. Den snabba återhämtningen under det tredje kvartalet samt de investeringar som har gjorts i CM 1 och en minskad kostnadskostym skapar förutsättningar för ett bra resultat under 2009.



## Stockholm

Den positiva resultatutvecklingen i region Stockholm drabbades av en tillfällig svacka under det tredje kvartalet då den globala bankkrisen briserade. Många av affärsbankerna valde att avvakta vilket bromsade in den förfrågansdrivna försäljningen på hela marknaden, vilket även drabbade region Stockholm som då hade en exponering på 15% av försäljningen inom segmentet. Genom att snabbt ställa om mot offentlig sektor och ökad projektförsäljning har debiterbarheten återställas till genomsnittet för året vilket gav ett positivt rörelseresultat under det fjärde kvartalet och för året som helhet. Rörelseresultat för 2008 uppgick till 4,8 (8,2) Mkr.

Förutom den otillräckliga debiterbarheten under det tredje kvartalet dras resultatet även ner av de investeringar som har gjorts i produktutvecklingen kring tjänsten CM 1 samt de omstrukturingskostnader som uppkom inom ramen för besparingsprogrammet.

Vår strategiska strävan att öka projektförsäljningen där kunden fokuserar mer på värdet vi skapar än timpriset har varit väldigt lyckosamt i regionen under året. Under det fjärde kvartalet utgjorde projektförsäljningen två tredjedelar av den totala försäljningen på egen personal i regionen. Det är vår högsta notering under de senaste fem åren. Täckningsgraden var knappt tio procentenheter högre i projektförsäljningen än i den prispressade specialistförsäljningen under perioden.

Under året har en omfattande marknadsbearbetning genomförts för att positionera och sälja Modul 1s erbjudande och kunnande inom bank och finans, hälsa och sjukvård samt försvar. Vår särställning inom hälsa och sjukvård bidrog till att Stockholm läns landsting bad om vår hjälp med att ta fram en systemlösning för att administrera kostnadsersättningen för asylsjukvård. Ett annat spännande projekt är den självbetjäningstjänst som vi tar fram åt PTKs medlemmar så att de kan hitta en pensionslösning som passar deras preferenser. Vår systematiska nyckelkundsbearbetning har lett till stärkta kundrelationer med bland annat FMV, Försvarsmakten, SPP, SEB och Handelsbanken.

Som ett led i vår långsiktiga branschfokusering etablerade vi under slutet av året ett innovationscenter tillsammans med Microsoft kring hur den finansiella rådgivningen kommer att gå till i framtidens bank.

Den starka omsättningstillväxten på 24% under det första halvåret stannade av i samband med bankkrisen vilket resulterade i en i stort sett oförändrad omsättning för helåret. Omsättningen för helåret uppgick till 124 (126) Mkr. Det genomsnittliga antalet anställda under året uppgick till 103 (99) i regionen.

En stark marknadsposition inom offentlig sektor, en minskad omkostnadskostym samt en portfölj med flera konkreta och väl framkörda säljmöjligheter ger stabilitet inför en oviss marknad 2009. Om efterfrågan hos affärsbankerna normaliseras och vi vinner en rimlig andel av de 20.000 kunder som är tvingade att anpassa sig till det nya regelverket mot penningtvätt så kan 2009 bli ett mycket bra år för regionen.

#### **Sundsvall (Nord)**

Verksamheten i Sundsvall gjorde sitt bästa år någonsin under år 2008. Med ett rörelseresultat på 4,1 (2,7) Mkr uppvisar regionen en rörelsemarginal på 9 % vilket är imponerande på en försäljning som till drygt 70 % riktar sig till offentlig sektor.

Efterfrågan är mycket god i regionen, vilket har resulterat i en beläggningsgrad på drygt 90% under året. Framgångarna beror inte bara på en generellt stark marknad. Den operativa ledningen har jobbat aktivt med att etablera långsiktiga relationer till en bredare kundbas för att skapa en långsiktig lönsamhet i regionen. Breddningen av kundbasen har varit framgångsrik och har medfört mer än en tredubbling av antalet kunder på tre år. Försäkringskassan, SPP, TeliaSonera, CSN, Bolagsverket och Metso är några av de viktigaste kunderna för region Nord under året.

Modul 1 är redan en av de IT-konsulter som har störst närvaro i Sundsvall. För att växa ytterligare har ledningen tillsammans med konsulterna genomdrivit ett ambitiöst program kring "min arbetsplats" för att göra kontoret till den mest attraktiva arbetsgivaren i regionen.

Omsättningen för helåret ökade med 13 % för regionenheten och uppgick till 45 (40 Mkr). Antalet anställda uppgick under året till 40 (33) i regionenheten. Att regionen har en ovanligt stark orderbok där flera konsulter redan har uppdrag för hela 2009 och nyligen har vunnit ramavtal på Försäkringskassan, CSN och SPV till bra timpriser borgar för att 2009 blir ytterligare ett starkt år för regionen.

#### **Göteborg (Sydväst)**

Under år 2007 var regionen den enhet inom koncernen som visade bäst rörelsemarginal. Att resultatet vände till en förlust på -0,9 (1,3) Mkr under 2008 beror inte direkt på krisen inom fordonsindustrin. Med vår begränsade kapacitet har vi valt bort de stora industri-kunderna som erbjuder stora avropsvolymmer mot kraftiga volymrabatter. Krisen har dock fått andra kunder i regionen att bli lite försiktigare vilket har gett oss ställtider mellan uppdragen och en lägre debiterbarhet som följd. Priserna och täckningsgraden har dock förbättrats jämfört med tidigare år.

Under året har vi förstärkt vår unika marknadsposition med webbpubliceringslösningar för den akademiska världen. Samarbetet med Umeå Universitet som påbörjades under 2007 har fördjupats och är nu en av de viktigaste kunderna i regionen tillsammans med Göteborgs Universitet och Västra Götalandsregionen. Genom ett nära samarbete med region Stockholm, som har en djup relation till Stockholms läns landsting, har vi kunnat stärka våra positioner hos båda kunderna.

Med vår starka fokusering på projektförsäljning inom nischade marknadssegment som hälsa & sjukvård och fakultetsvärlden har vi en stark marknadsposition gentemot våra större konkurrenter. Den nya regionsledningen har rekryterat en säljare för att ta marknadsandelar nu när flera av våra konkurrenter börjar varsla konsulter i regionen.

Omsättningen för helåret uppgick till 16 Mkr (20 Mkr). Antalet anställda uppgick under året till 15 (18) i regionenheten. Med en ökad säljkapacitet och fler konsulter kommer ställtiden mellan uppdragen minska och ge en förbättrad debiterbarhet som gör att förbättringarna i täckningsgraden bör få genomslag på resultat för 2009.

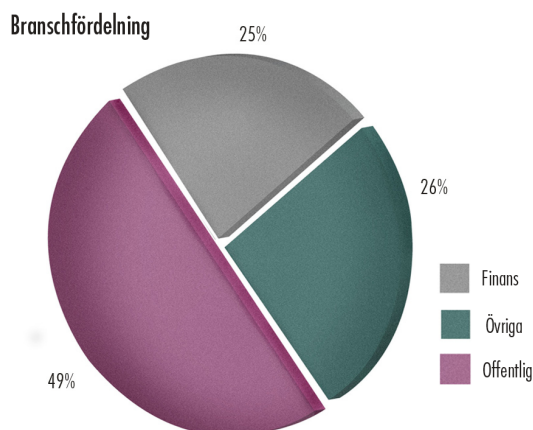
# Marknad

Marknaden för IT-konsulttjänster var gynnsam under det första halvåret 2008. Då förutspådde flera marknadsanalytiker att IT-budgeten skulle växa med 4-5% på helårsbasis. Efter bankkrisen har de successivt justerat ner sina prognoser och bedömer nu att den verkliga tillväxten stannade på 2 % för helåret. För 2009 tror de på en marginell ökning av IT-budgeten (1 %) för stora och mellanstora kunder. Deras prognoser tyder på att den satsning som Modul 1 har drivit i flera år mot projekt- och tjänsteåtagande gör att vi inte kommer drabbas lika hårt av avmattningen som branschkollegor med en övervägande del specialistförsäljning.

## Stabilitet och långsiktighet

Modul 1 har ett strategiskt fokus på kunskapsintensiva kunder inom bank och finans samt offentlig verksamhet. Bankkrisen ledde till en kraftig avmattning av den förfrågsdrivna försäljningen på affärsbankerna. Antalet förfrågningar mer än halverades under det tredje kvartalet med en viss förbättring mot slutet av året. Vår exponering mot affärsbankerna gick ner något under året och utgjorde endast 7 % av vår försäljning under det fjärde kvartalet. Inom övriga segment inom finanssektorn har dock efterfrågan varit fortsatt god, framför allt på liv-sidan där ITPK-flytten har drivit efterfrågan. Att många av våra uppdrag är tvingande kommer att ge en viss stabilitet 2009 även om det finns en stor osäkerhet kring den finansiella sektorn.

Omställningen under det tredje kvartalet har ökat exponeringen mot offentlig sektor till 60% vilket ger en trygghet inför år 2009. Många av våra största kunder inom offentlig sektor driver mångåriga initiativ vilket gör att vi ser en god efterfrågan från alla våra största kunder inom den offentliga sektorn, t ex FMV, Försvaret, Försäkringskassan, Stockholms läns landsting och Västra Götalandsregionen. I vissa fall har kunder t.o.m. valt att kontraktera flera av våra konsulter för hela 2009.



## Regleringar driver IT-investeringar i finansbranschen

Efter omställningen under det tredje kvartalet är merparten av våra uppdrag inom den finansiella sektorn tvingande, vilket ger en stabilitet inför 2009. Merparten av dessa tvingande projekt drivs av nya regulatoriska krav som t ex 3:e penningstvätsdirektivet, SEPA och PSD, Solvens II samt MiFID. Anpassningar till de legala kraven fortsätter att ligga kvar på en historiskt hög nivå. Sedan tillkommer andra tvingande projekt för att anpassa sig till strukturella förändringar i branschen som t ex Multitrading Facilities (MTF) och central motpartsclearing (CCP).

Bankkrisen kylde av flera av de större förändringsprogram som många av affärsbankerna drev under året. Att dessa initiativ i många fall innebar investeringar på flera hundra miljoner kronor gjorde dem till självklara mål när kostnaderna snabbt skulle minskas. Samtidigt är det frågan om strategiska program som är avgörande för bankernas konkurrenskraft, vilket gör att de troligen kommer återupptas i någon form så fort marknadsosäkerheten har lagt sig. Här finns en stor potential för Modul 1 som har rätt specialistkompetens för att stärka upp dessa initiativ. Som ett led i vår strävan att flytta fram positionerna har vi startat upp ett innovationscenter tillsammans med Microsoft för att visa hur den finansiella rådgivningen kommer att gå till i framtidens bank.

## Offentlig sektor - nästa fas

Effektiviserad e-förvaltning för myndigheter har varit och kommer att fortsätta att vara en viktig drivkraft för kunder inom offentlig sektor. Flera myndigheter går nu in i en helt ny IT-mognadsfas där de ska kunna kopplas ihop och erbjuda tjänster till varandra och medborgarna, exempelvis via portaler. Detta skapar en tydlig efterfrågan på IT-konsulttjänster.

Strävan att öka sin tillgänglighet och effektivitet med hjälp av IT har varit tydligast inom hälsa & sjukvårdsområdet. Modul 1s erfarenheter efter att ha tagit fram Mina vårdkontakter och BAT & Portal för Stockholm läns landsting har gett oss en unik position när det gäller vårdportaler. Under året vann vi uppdraget att bygga den första tillämpningen på plattformen BAT & Portal för att hantera kostnaderna för asylsjukvården i Stockholm läns landsting.



Försvarsmakten har gett Modul 1 en aktiv roll när det gäller standardisering och effektivisering av information-sutbytet inom det internationella samarbetet Nordic Battlegroup samt i utvecklingen av ett nytt ledningssystem för Försvarsmakten. Flera av de initiativ som bedrivs på Försvarsmakten och FMV är mångåriga, vilket bidrar till stabilitet för Modul 1.

#### **En ny affärsmodell med eTjänster**

Våra framgångar med att ta tjänsteåtagande för våra kunders räkningar har sporrat oss att prova en ny affärsmodell. Våra tidigare tjänsteåtaganden gav kunden en exklusiv nyttjanderätt till tjänsten. Genom att kunden enbart behöver betala för nyttjandet av tjänsten, så slipper verksamhetsledningen äska medel för en investering som måste konkurrera med andra tvingande projekt. Sett ur Modul 1s ögon kan upplägget liknas vid att vi ger kunden en avbetalningsplan för att betala av investeringen.

Med investeringen i CM 1 går vi ett steg längre och tar fram en tjänst som riktar sig till alla de 20 000 kunder som måste anpassa sig till Finansinspektionens nya regelverk mot penningtvätt. Satsningen innebär en större risk än tidigare tjänsteåtagande men ger samtidigt möjligheten att generera intäkter som inte begränsas av vår leveranskapacitet.

Vi är idag en av en handfull leverantörer som ger stöd för Finansinspektionens nya regelverk. Kunderna kan välja att köpa lösningen som en färdig applikation eller abonnera på den som en s.k. eTjänst eller Software-as-a-Service (SaaS). Radar Group, som är en ledande marknadsanalytiker, förutspår att eTjänster som leveransform kommer att växa med 50% under de närmaste tre åren.

#### **Stabila förvaltningsåtaganden**

Vår förmåga att ta över förvaltningen av de applikationer som vi utvecklar är en viktig framgångsfaktor i vår uppsökande projektförsäljning. Vårt förvaltnings-erbjudande, där vi utgår ifrån de skiftande utmaningar som beställaren genomgår under de olika faserna av applikationens livscykel, skapar förutsättningar för långa och ömsesidigt givande förvaltningsuppdrag.

Under 2008 utgjorde förvaltningen drygt 20 % av intäkterna på egen personal. Merparten av förvaltningen avser mångåriga förvaltningsåtaganden för Stockholms läns landsting, SIDA, Expressen, SF och ICA. Under

år 2008 tillkom ett nytt förvaltningsobjekt från SEB. Vi förväntar oss att intäkterna från förvaltningen kommer att utgöra en stabilitet för nästa år som kan komma att öka något i samband med att nuvarande projektåtagande övergår i förvaltning.





# MODUL 1 DATA AB

Birger Jarlgatan 57 A, 113 56 Stockholm  
Tel: 08 568 410 00, Fax: 08 568 412 00

Vallgatan 27, 411 16 Göteborg  
Tel: 031 748 84 00, Fax: 031 748 84 01

Rådhusgatan 35, 852 32 Sundsvall  
Tel: 060 64 11 00, Fax: 060 64 11 01

[www.modul1.se](http://www.modul1.se), [info@modul1.se](mailto:info@modul1.se)