

Årsberättelse 2009

MODUL 1

Konsten att sätta kunskap i system.

Modul 1 levererar kundspecifika IT-lösningar och bransch- och verksamhetsspecifika eTjänster som stödjer våra kunders affärsverksamhet. Våra kunder är stora och medelstora företag inom bank & finans och offentlig verksamhet. Vi 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	6
Affärsidé, vision och strategi	8
Modul 1s erbjudande	10
Modul 1s koncernledning	13
Marknad	14
Medarbetare	16
Modul 1s regioner	18
4 Case	20

Årsstämma

Årsstämma i Modul 1 Data AB (publ) hålls den 26 april 2010 kl 16.00 i Modul 1s lokaler, Birger Jarlsgatan 57 B, Stockholm.

Rätt att delta i årsstämman

För att få delta i årsstämman skall aktieägare, även de som har sina aktier förvaltarregistrerade, per den 20 april 2010 vara registrerade som aktieägare i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken.

Anmälan

Aktieägare som vill delta i årsstämmoförhandlingarna kan anmäla detta direkt på vår hemsida www.modul1.se, via e-post till arsstamma@modul1.se, via post till Modul 1 Box 19183 104 32 Stockholm eller tel. 08 -568 410 00 senast tisdagen den 20 april 2010 kl. 16:00

Året i korthet och fem år i sammandrag

- Omsättningen uppgick till 149,7 Mkr (185,7 Mkr), en minskning med 19 % jämfört med föregående år.
- Omsättningen per anställd uppgick till 991 Tkr (1 175 Tkr).
- Rörelseresultatet uppgick till 2,0 Mkr (8,0 Mkr) en minskning med 6,0 Mkr. Försämringen av rörelseresultatet beror främst på en försämrad marknad gentemot 2008 med låg beläggning som följd.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 8,0 Mkr (11,2 Mkr)
- Resultatet efter skatt uppgick till 1,6 Mkr (3,3 Mkr) och resultat per aktie till 0,02 kr (0,04 kr).

	2009	2008	2007	2006	2005
Nettoomsättning	149,7	185,7	184,8	161,9	177,3
Rörelseresultat	2,0	8,0	12,1	3,7	-16,3
Resultat före skatt	1,6	5,7	11,2	2,7	-16,9
Omsättning per anställd	991	1175	1170	988	912
Kassalikviditet %	176	156	132	126	156
Soliditet %	71	69	56	46	31
Antal anställda vid årets utgång	146	155	161	155	187
Antal anställda i medeltal	151	158	158	164	195

VD har ordet

Efter ett dramatiskt 2008 präglad av den globala finanskrisen blev 2009 lite av ett mellanår karakteriserat av viss försiktighet i marknaden. Från en inledning av året med relativt hög beläggning mattades efterfrågan på IT-konsulttjänster stegvis av under årets andra och tredje kvartal, vilket bidrog till låga beläggningsnivåer under framförallt det tredje kvartalet. Under avslutningen av året uppvisade marknaden vissa tecken till tillkvikning, vilket bidrog till ett något förbättrat beläggningsläge under det fjärde kvartalet.

Vi har under året drivit igenom det kostnadsbesparingsprogram som sjuösktes i slutet av 2008, vilket har bidragit till kostnadsminskningar på ca 5 Mkr 2009. Detta i kombination med ett fokuserat säljarbete har bidragit till att vi trots en omsättningsminskning jämfört med 2008 uppvisar ett positivt rörelseresultat på helåret 2009.

Vi har under året lagt en ny strategi för Modul 1. Strategin tar sin utgångspunkt i den omställning som vi ser att IT-industrin står inför och innebär ytterligare en fokusförskjutning från den prispressade specialistförsäljningen till förmån för projektförsäljning och nu även försäljning av egna branschspecifika eTjänster.

En industri i strukturförändring

Mer än någonsin tidigare präglas IT-marknaden av en förestående strukturförändring. Skiftet från de traditionella affärsmodellerna med licens- och timförsäljning accelererar till förmån för abonnemangstjänster och tjänsteåtaganden. Förskjutningen katalyseras av framväxten av skmolnteknologi men även av förändrade IT-

köpmönster där framförallt Offentlig sektor går i bräschen.

E-delegationens utlåtande och ramavtalsupphandlingar i kölvattnet av denna visar på en tydlig förändring av förväntningar på IT-leverantörer. Vi förväntas stödja kunder i den offentliga sektorn genom att proaktivt utveckla och på abonnemangsbasis tillhandahålla de tjänster som krävs för att effektivt bedriva E-förvaltning. Något som kräver så väl god verksamhetsförståelse som innovation och teknisk kunskande.

Branschinitierad innovation som motor

Modul 1s strategiska positionering inom ramen för denna strukturförvandling kommer att vara tydlig. Vi kommer att fortsätta att verka som en branschspecialiserad IT-leverantör med en bevisad förmåga att driva projekt i mål på ett kostnadseffektivt sätt.

Men vi kommer också att vara en proaktiv aktör som i nära dialog med våra kunder etablerar egna bransch- och verksamhetsspecifika eTjänster som vi tillhandahåller marknaden på abonnemangsbasis.

Vår eTjänst CM1 för efterlevnad av penningtvättslagstiftningen är ett bra exempel på en sådan tjänst. Vi såg tidigt ett lagförslag som skulle komma att innebära behov av IT-stöd för många nya aktörer. Vi tog snabbt fram en lösning och tillhandahåller den nu enligt leveransmodellen SaaS (Software as a Service).

En grundförutsättning för att kunna driva denna typ av tjänstutveckling är verksamhetsförståelse, men för att lyckas fullt ut krävs även innovationskraft korsat med ett starkt affärsmässigt fokus. Vi har lärt oss mycket genom vår framgångsrika resa med CM1.

Erfarenhet som vi nu tar med oss inför kommande eTjänste-satsningar.

En god position inför kommande tillväxt

Vår marknadsanalys har under året varit att vi under 2010 kommer att få uppleva en återhämtning i våra utvalda vertikaler Bank och Finans, Hälso- och Sjukvård samt Offentlig förvaltning.

Vår prioritering under 2009 har därför varit att på bästa sätt positionera oss kring de verksamhetsfrågor som vi bedömer kommer vara högprioriterade hos våra kunder när antalet framåtriktade projekt ökar.

Vi har t ex i vårt innovationscenter tillsammans med Microsoft utvecklat en rådgivningslösning som illustrerar hur den senaste tekniken kan nyttjas för att effektivisera privatekonomisk rådgivning.

Vi har också lanserat version 2 av vår eTjänst CM1 för efterlevnad av det tredje penningtvättsdirektivet och fått ett 20-tal nya kunder på tjänsten. Tjänsten har också belönats med Microsofts pris ”.NET-awards” i kategorin Software + Services.

Slutligen har utarbetat en strategi för vårt erbjudande inom området E-förvaltningsstödjande tjänster, avlämnat remissvar till E-delegationen och deltar i den upphandling som pågår kring E-förvaltningsstödjande tjänster.

Det är min övertygelse att den strategi vi har lagt och den erfarenhet vi skaffat oss genom att tidigt ta oss an leverans- och affärsmodellen SaaS , gör att vi har en attraktiv position att möta en tillkvicknande marknad utifrån. En marknad där spelreglerna delvis är på väg att förändras



Mårten Sundling, Verkställande Direktör Modul 1

Affärsidé, vision och strategi

Affärsidé

Modul 1 levererar kundspecifika IT-lösningar och bransch- och verksamhetsspecifika eTjänster som stödjer våra kunders affärsverksamhet.

Modul 1s vision

Modul 1 skall vara den ledande IT-leverantören för kunskapsintensiva kunder som vill effektivisera dialogen med sina kunder.

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, tillväxt och strukturkapital



Målsättningar och strategi

Modul 1s övergripande finansiella mål är att leverera en rörelsemarginal på 12% och en årlig omsättningstillväxt på 15%.

För att uppnå dessa målsättningar har vi formulerat en strategi som övergripande kan sammanfattas i följande punkter:

Ledande när IT tjänstifieras

Vi väljer att ligga på framkant när det gäller att utnyttja de möjligheter som tjänstiferingen av IT-industrin kommer att innebära för våra kunder och skapar oss därmed förutsättningar att vinna marknadsandelar i den strukturförändring som branschen står inför.

En förskjutning från specialistaffären mot mer värdeadderande tjänster

Vi säkerställer att majoriteten av vår omsättning kommer från projektåtaganden och abonnemangsinträder från eTjänster för att skapa förutsättningar för en hög intäkt per anställd.

Bransch- och erbjudandefokus

Vi fokuserar på kunder och lösningar i ett begränsat antal branscher. Därmed kan vi upprätthålla hög verksamhetskompetens och förutsättningar för en hög marginal i vår affär.

Plats för en professionell utmaning

Vi erbjuder anställda en professionell utmaning och en karriärutveckling som gör att vi kan locka till oss duktiga konsulter med ett brinnande intresse för att utveckla sig själv och Modul 1

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

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, Hälso- och sjukvård samt Offentlig förvaltning) 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-leverantören för sådana kunskapsintensiva kunder genomsyrar vår affärsutveckling, försäljning och kompetensutveckling.

Erbjudandemixen

Modul 1 har som strategisk inriktning att ta ansvar för kundspecifika projektleveranser och att tillhandahålla bransch- och verksamhetsspecifika eTjänster på abonnemangsbasis. Det överordnade syftet är att öka den nytta vi tillför som leverantör samt att minska exponeringen mot den prispressade specialistmarknaden.

Den strategiska målsättningen är att projektåtaganden och eTjänster skall stå för en majoritet av våra intäkter.

Denna strategi har varit framgångsrik. Projektförsäljningen motsvara nu ca hälften av företagets intäkt och vi kan i leveranserna påvisa god lönsamhet och kundnöjdhet.

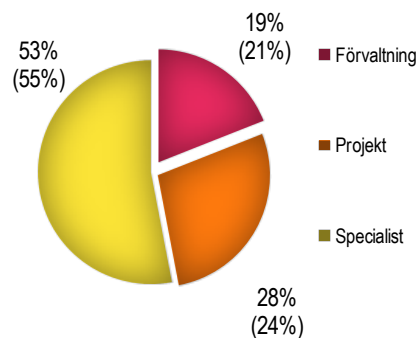
Vi lägger nu stor energi vid att fortsätta denna förskjutning. Ett viktigt verktyg i detta arbete har varit att välja fokus. På samma sätt som vi har valt ett tydligt branschfokus så har vi även ett uttalat lösningfokus.

Vi levererar *kunskapslösningar* som effektiviserar människors samarbete kring information i syfte att öka effektivitet och innovationsförmåga i organisationer ...

... och vi levererar *IT-styrningstjänster* som hjälper IT-verksamheter att få ut maximal verksamhetsnytta av sin IT-budget.

Erbjudandemix

(omsättning egen personal 2009, 2008 inom parentes)



Kunskapslösningar

Inom området 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 företagens processer.

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 inom offentlig verksamhet, men finns även inom den privata sektorn, inte minst inom bank och finans med regelverk som MiFID, Rådgivningslagen och Penningtvättslagen.

Portaler – ett sätt att kommunicera kunskap

Från att ha varit en elektronisk anslagstavla har intranät blivit alltmer av en samlad arbetsyta som formas efter individen och dess roll i organisationen. Vi har lämnat den period då utmaningen kretsade kring att sätta upp ett stöd för en distribuerad publiceringsprocess. Frågeställningarna handlar nu istället om hur man effektivt stödjer en dialog och ett interaktivt samarbete kring gemensamma arbetsuppgifter.

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.

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.

Projektstyrning – leverera projektmål och effektvinster

Alltför många IT-projekt når inte sina tids- och kostnadsmål. 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.

Kvalitetsstyrning – verifiera leverans

Kvalitetssäkring och test har fått allt större betydelse i IT-projekt, framför allt i större organisationer. Testarbete utgör ofta så mycket som 40% av

projektkostnaderna, varför det är av högsta vikt att denna insats investeras i rätt aktiviteter. Modul 1s syn på test sammanfattas i vårt koncept ”Affärsdriven test”. Genom god verksamhetsförståelse, en tydlig koppling till affärskraven samt testdriven utveckling kan vi hjälpa våra kunder att styra testarbetet utifrån affärsriskerna.

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.

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 verksam som leverantör med IT-specialistkompetens inom flera områden:

- Verksamhetsutveckling
- Projektledning
- Systemutveckling
- Kvalitetssäkring

Modul 1s koncernledning

Mårten Sundling, född 1971

VD, anställd sedan 2000

Bakgrund: Konsultchef, Adacra. Sektionschef för realtidsoperativsystem, Ericsson.

Aktieinnehav i Modul 1: Inga

Mathias Kjellberg, född 1971

Ekonomidirektör och informationschef, anställd sedan 1999

Bakgrund: CFO, Adacra. Business Operations Manager, CambridgeTechnology Partners.

Aktieinnehav i Modul 1: Inga

Magnus Fjell, född 1968

Affärsområdeschef Region Nord, anställd sedan 2004

Bakgrund: Konsultchef, Modul 1. Sektionschef, SPVs IT-enhet.

Aktieinnehav i Modul 1: Inga

Tomas Lithner, född 1966

Affärsområdeschef, anställd sedan 1999

Bakgrund: Konsultchef, Modul 1. Konsultchef, Askus.

Aktieinnehav i Modul 1: 12 155

Peter Wranéus, född 1967

Vice VD och Marknadschef, anställd sedan 1996

Bakgrund: Grundare och säljchef, Adacra. Manager, Accenture.

Aktieinnehav i Modul 1: 1 680 193

Mathias Ekman, född 1971

Affärsområdeschef, anställd sedan 1999

Bakgrund: Försäljningschef, Modul 1. Konsult, Adacra.

Aktieinnehav i Modul 1: Inga

Pernilla Kuniholm, född 1967

Affärsområdeschef, anställd sedan 2006

Bakgrund: Konsultchef, Modul 1. Konsultchef, Synergica. Process och kvalitetsansvarig, Nocom.

Aktieinnehav i Modul 1: 10 000

Andreas Persson, född 1974

Affärsområdeschef Region Sydväst, anställd sedan 2007

Bakgrund: Projektledare, Siemens 2001–2007

Aktieinnehav i Modul 1: Inga



Från vänster: Pernilla Kuniholm, Peter Wranéus, Mathias Kjellberg, Mårten Sundling (VD), Tomas Lithner, Magnus Fjell, Andreas Persson. Mathias Ekman (saknas på bilden)

Marknad

Även om IT-konsultköparna hade en oförändrad IT-budget försämrades IT-konsultmarknaden under år 2009. Enligt marknadsanalytiker var IT-cheferna försiktiga och använde endast 93 % av sin IT-budget. En stor del av dessa besparingar gjordes genom att skjuta på nya projekt vilket fick effekten att bankkrisen kulminerade på IT-konsultmarknaden först under halvårsskiftet 2008. Även om marknaden kvicknade till i det sista kvartalet, så räckte det inte för att kompensera för de projekt som avslutades.

Marknaden för IT-konsulttjänster växte under slutet av året och förväntas växa med 4,4 % under 2010 enligt marknadsanalytiker. Då kommer många av de projekt som tidigare sköts upp genomföras.

Enligt marknadsanalytikerna kommer informationshanteringen, som är grunden för våra kunskapslösningar, var ett av de mest prioriterade områdena för verksamheten. De förutspår även en förskjutning där kunder i allt större utsträckning vill upphandla IT som en abonnemangstjänst vilket är helt i linje med Modul 1s strategi. De uppskattar att den leveransformen kommer växa med 50 % fram tom 2012.

Tydlig branschfokusering

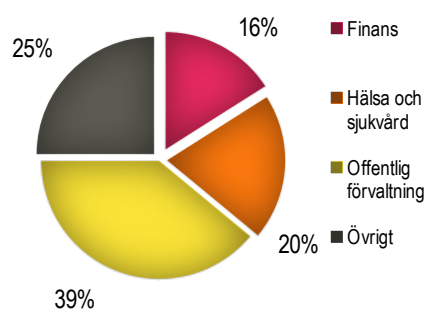
På Modul 1 ser vi en tydlig branschfokusering som en förutsättning för att lyckas sälja in projektåtaganden samt branschspecifika abonnemangstjänster till verksamheten hos våra kunder. Under 2009 kom 75 % av vår försäljning från tre sektorer, vilket är vår högsta notering hitintills.

Investeringar inom finans

Finanssektorn har påverkats mest av bankkrisen och utgjorde under 2009 endast 16% av försäljningen på egen personal att jämföra med 28% under 2007. Här ser vi en tillväxtpotential under 2010.

Branschfördelning

(omsättning egen personal 2009)



Affärsbankerna var försiktiga under det första halvåret i ljuset av den internationella bankkrisen. Under slutet av året tog den förfrågansdrivna försäljningen fart då flera stora systemersättningsinitiativ bemannades upp. Modul 1, som har flera specialister med stor erfarenhet från värdepappersområdet, har tagit centrala roller i många av dessa initiativ. Dessa projekt är resurskrävande och långa.

För att hjälpa verksamheten hos våra bankkunder att snabbt öka sin korsförsäljning har vi investerat i två koncept som kan erbjudas som abonnemangstjänster. Ett av dessa koncept är ett innovativt rådgivningsstöd. Det har utvecklats med den senaste tekniken från Microsoft i vårt gemensamma innovationscenter. Lösningen har väckt uppmärksamhet på marknaden.

Även på tjänstepensionssidan har vi fått stor uppmärksamhet. Då främst för den självbetjäningstjänst som vi tillsammans med systemleverantören VISI har tagit fram åt PTK för att hjälpa deras medlemmar hitta rätt pensionslösning. Vi tror att intresset för självbetjäningstjänster kommer att öka med den senaste fondförsäkringsupphandlingen inom ITP-området där de som valdes ut fick gå ner kraftigt i pris.

Stabil Hälso- och sjukvård

Försäljningen inom Hälso- & sjukvård har stått emot bankkrisen och visat en tillväxt med 17 % sedan 2008. Sektorn utgör nu 20 % av vår försäljning.

De nationella initiativen för att öka tillgängligheten och effektiviteten inom hälso- & sjukvård har stärkt vår marknadsposition som ledande på vårdportaler. Mina Vårdkontakter (MVK), som Modul 1 utvecklar och förvaltar, används idag av 12 landsting och håller på att bli en de facto plattform för kontakten mellan invånare och vårdgivare. För Västra Götalandsregionen har vi även tagit fram flera portallösningar.

Vi ser en potential att öka försäljningen samt att ytterligare bredda kundbasen inom sektorn under 2010.

eFörvaltning tar fart

Effektiverad 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.

Försäkringskassan är en av de myndigheter som påverkas mest av behovet av samarbete mellan myndigheterna efter bildandet av Pensionsmyndigheten. Uppdelningen kommer troligen bidra till en fortsatt hög efterfrågan på konsulter hos Försäkringskassan

Försvarsmakten har gett Modul 1 en aktiv roll när det gäller standardisering och effektivisering av informationsutbytet 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

Vår nya strategi, som bygger på att en större del av vår leverans skall vara frikopplad från nedlagd tid, visade sin potential under år 2009.

Med vår abonnemangstjänst CM1 vann vi många av de första aktörerna som upphandlade systemstöd för att säkerställa efterlevnad av Finansinspektionens regelverk mot penningtvätt. Under året anslöt sig kända kunder som t ex Forex Bank, Ålandsbanken Sverige, EnterCard och Finansinspektionen.

Idag finns det ett 10-tal leverantörer som ger stöd för Finansinspektionen nya regelverk. Med det samarbete som Modul 1 etablerade med UC under året har vi förutsättningar att bli marknadsledande i Sverige inom området.

Det finns ungefär 20.000 kunder som berörs av regelverket mot penningtvätt. Hitintills är det bara ett fåtal som har sett över sitt systemstöd men vi ser ett ökat intresse nu när vi närmar oss årsdagen av lagens införande.

Med nuvarande kundbas och tillströmning av kunder kommer tjänsten att ge ett positivt bidrag till resultatet tidigt under 2010.

Stabila förvaltningsåtagande

Vår förmåga att ta över förvaltningen av de applikationer som vi utvecklar är en viktig framgångsfaktor i vår uppsökande projektförsäljning.

Under 2009 utgjorde förvaltningen 20 % av intäkterna på egen personal. Merparten av förvaltningen avser mångåriga förvaltningsåtagande för Stockholms läns landsting, SIDA, Expressen, SF och ICA.

Vi förväntar oss att intäkterna från förvaltningen kommer att utgöra en stabil bas för nästa år som kan komma att öka något i samband med att nuvarande projektåtagande övergår i förvaltning.

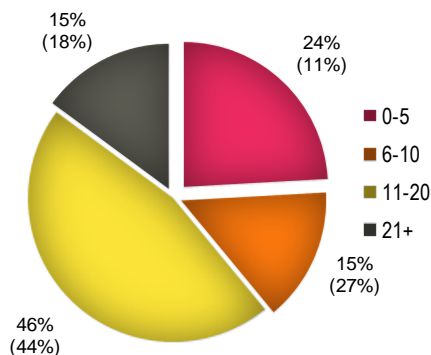
Medarbetare

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.

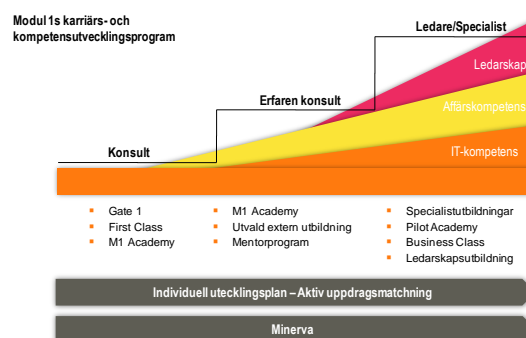
Erfarenhet i kombination med karriärs- och kompetensutveckling är ett lyckat recept

Den strategiska satsningen på personalvård och kompetensutveckling har fortsatt i oförändrat hög takt och gör oss till en attraktiv arbetsgivare för såväl erfarna konsulter som nyexaminerade talanger. En bra mix av äldre erfarna konsulter och unga talanger som arbetar tillsammans, sporrar till stordåd hos båda grupperna, samtidigt som våra värderingar om värdefokus, samarbete och stolthet ständigt prövas.

Antal år i branschen (2008 års siffror i parentes)



Vårt karriärs- och kompetensutvecklingsprogram Minerva som nu innefattar specialiserade utvecklings- och utbildningsprogram för samtliga medarbetare oavsett erfarenhetsnivå har i år fått tillskott i form av ”Pilot academy”, en utbildning designad för att ytterligare kompetensutveckla Modul 1s projektledare.



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. Att även våra kunder uppskattar våra konsulter gör oss stolta. När våra kunder har utvärderat våra medarbetare under 2009 har vi uppnått ett generellt snittbetyg på över 6 på en 7 gradig skala.

Optimerad kompetenspyramid för effektiva leveranser

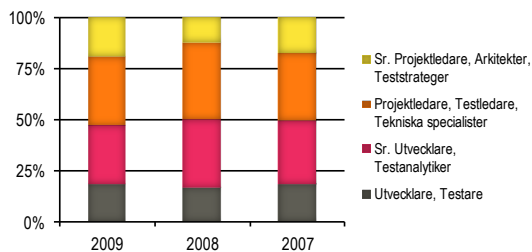
Vårt ökade fokus på kunskapslösningar och tjänster har gett oss möjligheter att metodiskt bygga bolagets kompetenspyramid, i syfte att kunna optimera våra leveranser, samt för att kunna erbjuda lagom

utmaningar för samtliga medarbetare. Vi är dessutom övertygade om att både våra erfarna konsulter och våra unga talanger växer fortare i en sådan miljö och helt enkelt trivs bättre.

Nedanstående kompetenspyramid visar Modul 1s position idag gentemot tidigare år.

Generell kompetenspyramid

(Procentuell rollfördelning per år)



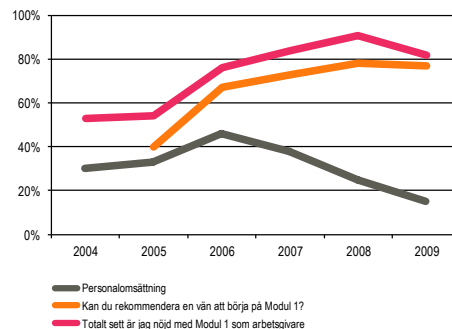
Nöjda medarbetare

För sjätte året i rad genomfördes Modul 1s medarbetarundersökning, för året benämnd Fokus 2010. 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 ligger kvar på samma höga nivå som tidigare år 77% (78%) och att andelen med-

arbetare som är nöjda med Modul 1 hamnar på höga 82% (92%), där bedömningen är att 2009 års utmanande marknad har bidragit till att dra ned betyget till 2008 års nivå.

Resultat Modul 1s medarbetarundersökning

- Nöjdhets- vs. personalomsättning



Den positiva utvecklingen i form av minskad personalomsättning fortsätter. Personalomsättningen minskar från 25 % till 15 %. Ser man utvecklingen över en flerårsperiod (se diagram ovan) är trenden uppenbar. Vårt långsiktiga arbete kring medarbetarfrågor uppskattats av våra medarbetare, och vi närmar oss en uthållig personalomsättning om mindre än 15%, som får anses som normalt i IT-konsultbranschen

Modul 1s regioner

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.

Utvecklingen under året

2009 har präglats av en osäkerhet i marknaden. Från ett relativt starkt första kvartal upplevde Modul 1 två kvartal med låg aktivitetsnivå. Det avmattade marknadsläget bestod i det sista kvartalet, med en ökande aktivitetsnivå mot slutet av perioden. Trots minskad omsättning levererar Modul 1 ett positivt rörelseresultat, om än på låg nivå.

Modul 1 upplevde, framförallt under det andra och tredje kvartalet, en minskning av den förfrågan-drivna specialistförsäljning med en tillkvikning under det sista kvartalet. Den låga aktivitetsnivån har påverkat debiterbarheten och underkonsultaffären, framförallt i Region Nord, men även i vissa grupper i Stockholm som har en stor andel specialistförsäljning och/eller stor exponering mot bank och finanssektorn. Lösningförsäljningen mot framförallt offentlig sektor har varit stabil, vilket bidrar till den vändning som under året gjorts i region SydVäst.

Under 2010 förväntas en positiv marknadsutveckling för IT-konsulttjänster, även om det råder osäkerhet i vilken takt förbättringen kommer att ske.

Region Stockholm

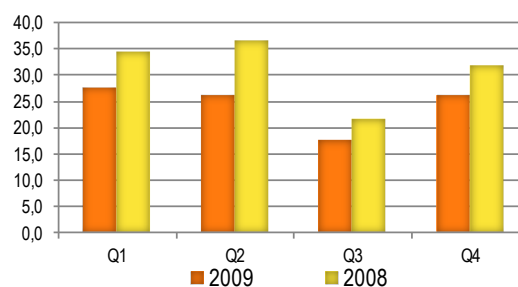
Region Stockholm levererar ett positivt resultat med bibehållen leveranskapacitet, trots minskad omsättning.

Stockholmsmarknaden har under 2009 präglats av en avmattad specialistmarknad, framförallt inom Bank & Finans. Lösningaffären, framförallt inom offentlig sektor har fortsatt att bidra i samma utsträckning som tidigare år, även om antalet nya lösningseleveranser har varit färre än tidigare år. Mot slutet av året sågs tydliga tecken på en begynnande återhämtning, framförallt inom specialistaffären, en trend förväntas även gälla för lösningaffären under 2010.

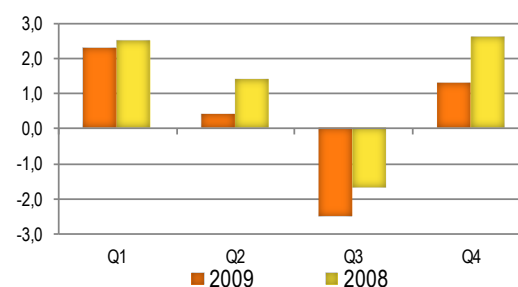
Även om årets resultat inte nådde upp till förväntningarna har regionen fortsatt enligt Modul 1s strategiska plan att bygga kompetens inom bank och finans samt hälsa och sjukvård. Bland många spännande leveranser står tjänsten CM1 (som vann .NET awards), och innovationscentret kring finansiell rådgivning, tillsammans med fortsatta leveranser kring Stockholms Läns Landstings tjänsteplattform Mina Vårdkontakter ut lite extra.

Försäljningsintäkterna för Region Stockholm uppgick till 97,0 Mkr (124,1 Mkr). Rörelseresultatet uppgick till 1,8 Mkr (4,8 Mkr) och marginalen till 2 % (4 %).

Region Stockholm - Omsättning (Mkr)



Region Stockholm - Rörelseresultat (Mkr)



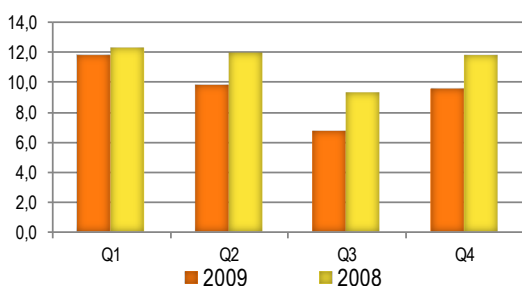
Region Nord

Region Nords marknad har under året varit utmanande, med en stabilisering mot slutet av året. Region Nord har en hög andel specialistförsäljning och drabbades hårt av den minskade efterfrågan på den lokala marknaden.

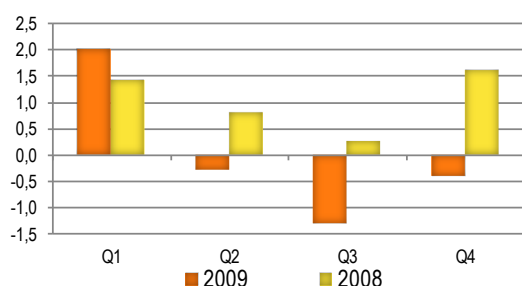
Situationen stabiliserades under sista kvartalet och extra glädjande är att Modul 1 tillsammans med två andra parter har vunnit helhetsåtagandet kring systemutvecklingen och förvaltningen av Försäkringskassans system QbenII, ett bevis på att Modul 1s strategiska plan även fungerar på den lokala marknaden.

Försäljningsintäkterna för Region Nord uppgick till 37,8 Mkr (45,2 Mkr). Rörelseresultatet uppgick till 0,0 Mkr (4,1 Mkr) och marginalen uppgick till 0 % (9 %).

Region Nord - Omsättning (Mkr)



Region Nord - Rörelseresultat (Mkr)



Region Sydväst

Region Sydväst, som har en hög andel lösningsförsäljning och en stark position inom

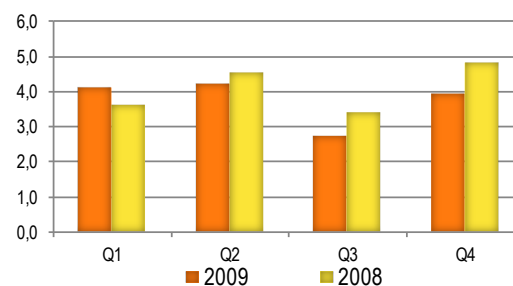
offentlig sektor, har förbättrat lönsamheten gentemot tidigare år.

Regionen har en stabil kundkrets där offentlig sektor och universitetsvärlden står för huvuddelen av omsättningen. Regionens kundbas omfattar även kunder utanför det geografiska området så som Umeå- och Uppsala Universitet, vilket minskar den lokala marknadsrisken.

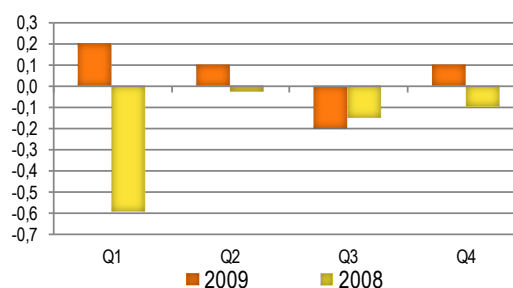
Regionen, som långsiktigt skall nå självständig kritisk massa, har trots det utmanande affärsläget i år kunnat växa antalet anställda. Regionen har de facto sysselsatt fler konsulter än sina egna, ett bevis på att investeringen i utökad säljkapacitet har gett resultat, vilket även möjliggjort effektiv lokal rekrytering.

Försäljningsintäkterna för Region Sydväst uppgick till 14,9 Mkr (16,3 Mkr). Rörelseresultatet uppgick till 0,3 Mkr (-0,9 Mkr) och marginalen uppgick till 2 % (-6 %).

Region Sydväst - Omsättning (Mkr)



Region Sydväst - Rörelseresultat (Mkr)



4 Case

CM1 – en tjänst som motverkar penningtvätt

Banker, kreditmarknadsbolag, fondbolag och andra finansiella aktörer är sedan 2009 enligt lag skyldiga att förhindra penningtvätt och finansiering av terrorism. Detta ställer även nya krav på svenska kreditupplysningsföretag. Men nu har UC, landets ledande affärs- och kreditupplysningsföretag, hittat en IT-lösning som hjälper företagets kunder att följa den nya lagen.

Den nya penningtvättslagen innebär konkret att bland annat banker måste kunna identifiera kunder som har en politiskt utsatt position, uttröna kunders verkliga identitet samt inhämta information om en affärsförbindelses syfte och art. Lagen kräver också skärpta rutiner för bland annat arkivering, efterlevnadskontroll, internkontroll, kommunikation och rapportering. – Vi fick tidigt förfrågningar från våra kunder om lösningar för att kunna följa penningtvättslagen. För att täcka det behovet började vi se oss om efter lämpliga lösningar under våren 2009, berättar Roland Sigbladh, marknadschef på UC.

Smarta algoritmer upptäcker penningtvätt.

Efter en utvärdering av olika alternativ bestämde sig UC för att Modul1 och deras tjänst CM1 var det rätta valet. CM1 är en portal som bygger på teknologi från Microsoft och ger möjlighet till helt säkra identitetskontroller, bland annat med hjälp av uppgifter från Skatteverket, Bolagsverket och SPAR. Tack vare historik om en kunds aktiviteter kan dennes beteenden synliggöras i tydliga rapporter. Det går även att upptäcka variationer i transaktionsflöden och på den vägen upptäcka penningtvätt. – Genom CM1 kan våra kunder säkra exempelvis firmatecknare, företagets registrerade namn, adress och annan viktig information vilket är avgörande för att man ska kunna veta vem man gör affärer med och vem som har rätt att företräda firman. Den

möjligheten är unik för tjänsten, säger Roland Sigbladh.

Säker och lättanvänd oavsett kundens behov.

CM1 är användarvänlig och lätt att kundanpassa. UC började marknadsföra CM1 mot sina kunder under hösten 2009 och några har redan börjat använda den. – Vi följer naturligtvis kundernas nöjdhet kontinuerligt. Och så här långt är de första signalerna mycket positiva.



Modul 1 hjälper FMV ytterligare effektivisera sin ärende- och dokumenthantering

Modul 1 levererade och implementerade under 2009 ett ärende- och dokumenthanteringssystem på FMV baserat på Platina, en produkt från Formpipe Software AB, som Modul 1 sedan många år har ett framgångsrikt samarbete med. Ärende- och dokumenthanteringssystemet på FMV togs i drift vid årsskiftet 2009/2010.

Ärende- och dokumenthantering för en god struktur

Målet med att inför ett nytt ärende- och dokumenthanteringssystem hos FMV var att ytterligare förbättra och förenkla handläggningen av diarieföringen i syfte bl a att skapa den goda offentlighetsstruktur som krävs av myndigheter och offentlig förvaltning.

Systemet ska också effektivisera och säkerställa att alla dokument är sök- och spårbara. För en projektorienterad myndighet som FMV är det nödvändigt att skapa goda förutsättningar att hålla samman all dokumentation under ett ärende och/eller projekt och därmed förenkla handläggningen. Med hjälp av Platinas inbyggda processmotorer säkerställer man att handläggningen sker korrekt och med hög informationssäkerhet.

Ett tätt samarbete gav ett gott resultat

Projektet hade många samarbetspartners vilket gjorde strukturen komplex. Modul 1 och FMV samarbetade mycket nära under utvecklingen och configurationen av Platina. Vi arbetade tillsammans i korta sprintar med hög närvaro av FMVs projektteam i Modul 1s lokaler för kravgenomgångar och tester, vilket gav ett mycket gott resultat.

FMV genomförde under projektets gång ett omfattande förankrings- och utbildningsprogram bland FMVs anställda och förväntningarna på systemet var stora då det togs i bruk vid årsskiftet 2009/2010.

Systemet kommer under 2010 rullas ut till samtliga FMVs drygt 1500 anställda och FMV kommer vidareutveckla ytterligare funktioner och processer under året.

”Att få arbeta med det här projektet och FMV-teamet har varit väldigt spännande och lärorikt. Det var ett högt tempo med stora krav på funktionalitet i en tekniskt utmanande miljö” säger Pernilla Kuniholm, leveransansvarig från Modul 1.



Framtidens rådgivningsstöd

På många banker har systemstödet för det personliga rådgivningsmötet hamnat i skuggan av mång-miljon investeringar i Internettjänster och back-office system. Samtidigt har behovet av förbätt-ringar aldrig varit större än nu när finanskrisen tydligt har visat att den riskjusterade lönsambeten är för låg för många bolånekunder. Ledordet för de flesta banker är nu korsförsäljning och det görs bäst i det personliga mötet med rådgivaren.

Rådgivningsstöd i framtidens bank

När Modul 1 och Microsoft valde att sätta upp ett innovationscenter för framtidens bank i anslutning till finanskrisen var det naturligt att ta utgångspunkt från det personliga rådgivningsmötet mellan kund och rådgivare.

Idag finns det en färdig prototyp som använder sig av såväl nya tankar kring rådgivning som den senaste multitouchtekniken som ges med Windows 7. Nu kan rådgivaren vända på skärmen till sin dator och tillsammans med kunden använda pekteknik, på samma sätt som vi har vant oss att använda mobiltelefoner, för att gå igenom kundens ekonomi.

På sikt kommer även Microsofts lösning för att öka rådgivarens produktivitet mellan kundmötena lyftas fram. Med ett rådgivningsstöd som ger rådgivaren en 360 graders vy av kunden och stöd för att konfigurera sin rådgivningsprocess kan banken sänka sina utvecklingskostnader samtidigt som de snabbt kan lansera processförbättringar.

Ett effektivt säljstöd

Många finansiella rådgivare har idag ett systemstöd som inte stödjer deras strävan efter ökad korsförsäljning. Systemen, som i många fall togs fram primärt för att uppfylla legala krav, fokuserar mer på att dokumentera än att förklara råden. Med den prototyp till ett rådgivningsstöd, som vi har tagit fram, visar vi hur ett nytt rådgivningsstöd kan stödja en process som bygger på hur de mest framgångsrika rådgivarna driver sina rådgivnings-möten. Kan man

klona sina bästa rådgivare finns det en stor potential att öka sin försäljning och vinst. Jämförelser mellan europeiska banker visar att den genomsnittliga försäljningen per rådgivare är fem gånger högre för de mest effektiva jämfört med de minst effektiva bankerna. Många upplever troligen ännu större skillnader i säljeffektivitet på individnivå.

Användaren i centrum

Utmaningen för de som försöker ta fram ett nytt rådgivningsstöd är att ta utgångspunkt från användarna. Många utgår ifrån sina bassystem istället för användarna när de tar fram sitt rådgivningsstöd vilket hämmar korsförsäljningen.

Dedikation för innovation

Modul 1, har som en systemoberoende konsult-firma, unika möjligheter att tillsammans med Microsoft ta fram rådgivningsstödslösningar som är skraddarsydda för att optimera bankers rådgivningsstöd för ökad korsförsäljning.

Tveka inte göra som de kunder som redan har besökt vårt Innovationscenter för att få en demo av framtidens rådgivningsstöd med den senaste tekniken från Microsoft.



Flashigare program- och tidssättning för SF Bio

När SF Bio skulle utveckla en ny programsättnings-applikation för sin norska verksamhet valde man att modernisera sin nuvarande lösning och att realisera det nya användargränssnittet med hjälp av Flash. Resultatet blev en lättanvänd applikation som kunde baseras på befintlig infrastruktur och som bekräftade tesen att det på ett kostnadseffektivt sätt går att modernisera äldre lösningar till framtidens krav.

Ett långt samarbete

SF Bio är idag Sveriges största biografkedja med ambition att erbjuda och utveckla den bästa film- och biografupplevelsen för alla. När SF Bio förra året valde att byta till samma biljettsystem på webben och i kassan på SF Kino i Norge, hade man behov att konsolidera program- och tidsättningsystemen. SF Bio valde att utveckla ett nytt system och vände sig till Modul 1 med en förfrågan om en applikation baserad på modern teknik och användargränssnitt med dra- och släpp funktionalitet.

SF Bio och Modul 1 har ett långt samarbete tillsammans. Modul 1 har förvaltat SF Bios programsättningsapplikation i mer än 10 år. För något år sedan byggde Modul 1 en Flash-applikation till SF Bio som hanterar biografernas trailerplanering.

Origo betyder Ursprung

Det nya program- och tidsättningsystemet hanterar schemaläggning av föreställningar hos SF Kino, SF Bio och Svenska Bio. Systemet lägger grunden för hela verksamheten och lever nu under det passande namnet Origo. När schemaläggningen av spelveckan är klar görs föreställningarna tillgängliga till försäljning i biljettkassan och på webben.

Modern teknik på befintliga databaser

Origo har ett fräscht och intuitivt användargränssnitt. Systemet tillhandahåller en tydlig överblick över

spelveckan med vyer utformade som Gantt-scheman, där varje föreställning representeras av en stapel. I vyerna kan användaren enkelt flytta föreställningarna med dra- och släpp teknik.

Origos moderna Flash-gränssnitt vilar på SF Bios befintliga databaser i botten. Origo och övriga system inom SF Bio, exempelvis biljettsystemet och webben nyttjar samma databaser.

Några av fördelarna med att använda Flash är att Flash kräver relativt lite kapacitet, vilket innebär korta svarstider och många samtida användare utan nämnvärda prestandaförsämringar. Vidare krävs en relativt liten utvecklarsinsats för att nå en stor effekt.



Modul 1 Data AB

Birger Jarlsgatan 57, Box 19183, 104 32 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, info@modul1.se