

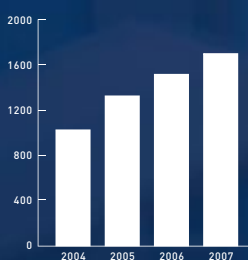
A photograph of a man and a woman in an office environment. The man, on the left, is leaning over a desk, looking at a computer monitor. The woman, on the right, is sitting at the desk, pointing at the monitor with her right hand. She is wearing glasses and a red shirt. The monitor displays some data or charts. A glass of water and a mouse are visible on the desk. The background is slightly blurred, showing office shelves and windows.

2007
Årsredovisning

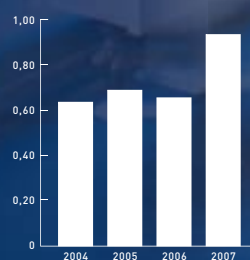
Viktiga händelser 2007	1
VD-ord	
– Med fokus på fortsatt expansion	2
Affärskoncept	
– Affärsidé, strategier och mål	4
– Ett strategiskt perspektiv på 2007	6
Erbjudande och marknad	
– Telelogic erbjuder helhetslösningar	10
Verksamhet: Produktgrupper	
– Kravhantering	14
– Ändrings- och versionshantering	17
– Modellering	20
Verksamhet: Geografiska marknader	
– Marknadsdivision Amerika	24
– Marknadsdivision EMEA	26
– Marknadsdivision Asien/Pacific	28
Verksamhet: Kunder	
– Fokus på nyckelkunder och produktspecialisering	30
Medarbetare och organisation	
– Motivation, värderingar och ansvar	32
Omvärld och risker	34
Telelogicaktien	36
Förvaltningsberättelse	38
Koncernen, resultaträkningar	41
Moderbolaget, resultaträkningar	42
Koncernen, balansräkningar	43
Moderbolaget, balansräkningar	44
Koncernen, förändring eget kapital	45
Moderbolaget, förändring eget kapital	45
Koncernen, kassaflödesanalyser	46
Moderbolaget, kassaflödesanalyser	47
Koncernen, noter	48
Moderbolaget, noter	62
Revisionsberättelse	67
Bolagsstyrningsrapport	69
Styrelse	70
Bolagsstyrningsrapport, forts.	72
Ledning	74
7 år i sammandrag	76
Kvartalsdata	77
Nyckeltal	78
Definitioner	79
Adresser	80
Årsstämma 2008	81
Finansiell rapportering och information	81



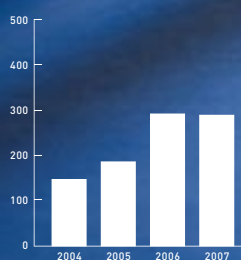
Omsättning, MSEK



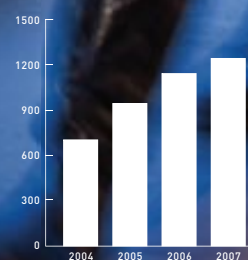
Resultat per aktie, SEK



Kassaflöde, MSEK



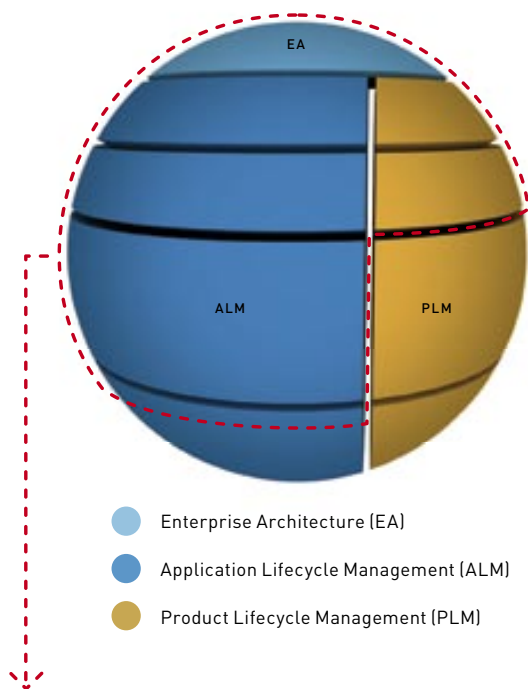
Antal anställda



Telelogic i korthet

Telelogic erbjuder programvara för att effektivisera, samordna och automatisera kundernas verksamhetsprocesser med affärsverksamhetens mål och slutkundernas behov. Avsikten är att spara tid, förbättra kvaliteten och sänka kostnaderna. Dessa programvaror utgör en helhetslösning för "Enterprise Lifecycle Management".

→ Vår marknad och vårt erbjudande



- Enterprise Architecture (EA)
- Application Lifecycle Management (ALM)
- Product Lifecycle Management (PLM)

"Enterprise Lifecycle Management"

Det område som Telelogic riktar sitt integrerade erbjudande till kallar Telelogic för "Enterprise Lifecycle Management", ELM. ELM kan förenklat beskrivas som affärs-, IT- och produktutvecklingsprocesser. Dessa processer är beroende av varandra och en samordnad lösning krävs för att uppnå maximal produktivitet och kostnadseffektivitet. ELM kan även beskrivas som de relevanta delarna av marknaderna för ALM (utveckling av programvara), PLM (utveckling av fysiska produkter) och EA (analys av verksamhetsprocesser).

Den globala ELM-marknaden består av hela eller delar av tre delmarknader och värderas till cirka 3 miljarder USD, med en beräknad genomsnittlig årlig tillväxttakt på cirka 5-10 procent.

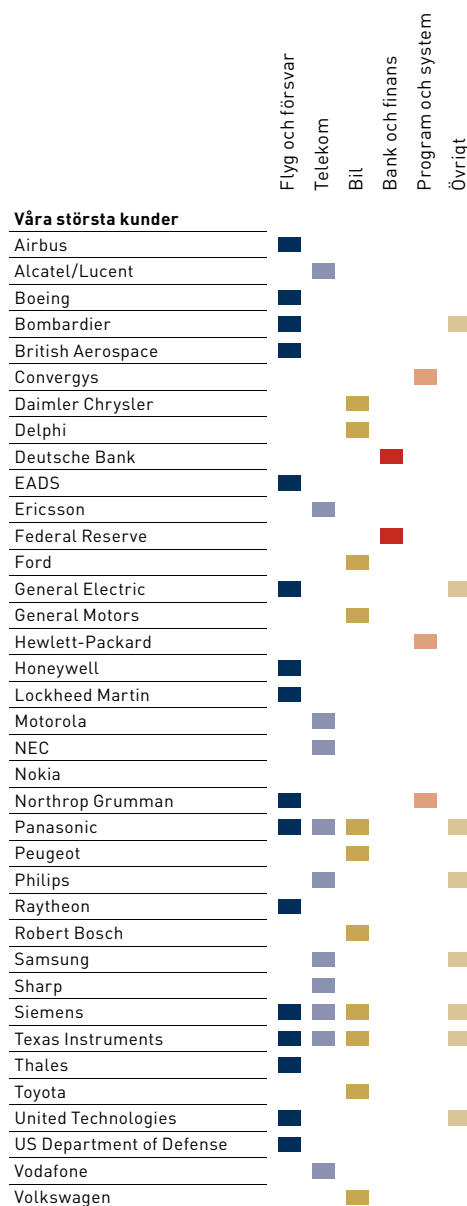
Telelogics produktportfölj

Telelogics programvaror kan användas fristående eller i kombination med varandra. Som portfölj utgör produkterna ett enhetligt och starkt erbjudande som täcker följande områden:

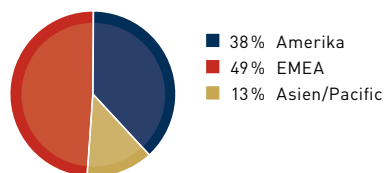
- Kravhantering
- Ändrings- och versionshantering
- Modellering

→ Våra största kunder

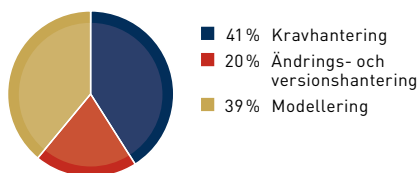
Telelogic riktar främst sitt erbjudande mot stora, globala företag som storskaligt utvecklar avancerade system och programvaror. Branscher som står i fokus är exempelvis flyg- och försvarssektorn, statliga förvaltningar, telekomföretag, bilindustrin, läkemedelsindustrin, bank- och finansbranschen, företag som tillverkar medicinsk utrustning samt program- och systemföretag.



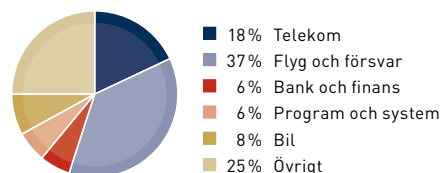
Marknadsdivisionernas andel av försäljningen



Produktgruppernas andel av försäljningen



Kundgruppernas andel av försäljningen



→ Vår innovativa historia

Under mer än två decennier har Telelogic varit en kraftfull aktör som drivit utvecklingen inom system- och programvaruutveckling. Målsättningen har alltid varit att erbjuda kunderna tillgång till den allra bästa och senaste tekniken. Telelogic var en av de första att aktivt driva programspråket SDL och koppla samman det med UML vilket resulterade i den första modelleringsprodukten baserad på den nya UML-standard. Telelogic var först med att utveckla uppgiftsbaserad och transparent ändrings- och versionshantering. Telelogic var också först med dynamisk kravhantering och under 2006 var Telelogic först med ett modellbaserat verktyg som kan erbjuda både kodbaserad och modellbaserad utveckling.

Dessa och andra framsteg har gjorts i syfte att skapa en integrerad lösning som optimerar och automatiserar kundernas processer.

År Händelse

2007	IBM presenterar ett offentligt rekommenderat kontanterbidande till innehavarna av aktier i Telelogic
2006	Första modellbaserade verktyget som kan erbjuda både kodbaserad och modellbaserad utveckling. Det amerikanska företaget I-Logix med dess ledande modelleringsverktyg Rhapsody förvärvas.
2005	Förvärv av Focal Point.
2002	Det första modelleringsverktyget baserat på UML 2.0 lanseras. Telelogic är först med att introducera transparent versionshantering.
2000	Telelogic lanserar ett integrerat erbjudande som består av kravhantering, modellering samt ändrings- och versionshantering. Den ledande kravhanteringsprodukten DOORS adderas till produktportföljen genom förvärvet av QSS. Continuus förvärvas och ändrings- och versionshanteringsprodukten Synergy tillkommer.
1999	Telelogic börsintroduceras. Förvärv av den franska konkurrenten Verilog.
1996	Uppgiftsbaserad ändrings- och versionshantering lanseras.
1993	Första dynamiska kravhanteringsverktyget utvecklas.
1988	Första produkten för modellering av programvara lanseras.
1986	Den produkt som sedan blir den marknadsledande produkten för modellering av processer lanseras.
1983	Telelogic grundas som en del av Televerket.

→ Vår marknadsposition

I början av 2005 kommunicerade Telelogic en inriktning – 5X5Y, vilket innebär att Telelogic ska femfaldiga verksamheten på fem år. Denna vision formulerades mot bakgrund av Telelogics starka marknadsposition i kombination med analysen att en större försäljningsvolym ökar förutsättningarna för en hög och uthållig lönsamhet.

Konsolideringen av marknaden under de senaste åren har inneburit att konkurrenternas erbjudande blivit bättre. Programvarubranschen är en av världens mest fragmenterade branscher, med många små men inte sällan globala aktörer. Att kombinera en innovativ produktutveckling och global närvaro med hög lönsamhet är en utmaning för ett mindre företag.

Samtidigt är programvarubranschen en av de branscher där skal fördelar kan ge mest effekt på sista raden. I likhet med många av våra konkurrenter har Telelogic insett att stordriftsfördelar krävs för att kunna skapa en uthållig och hög lönsamhet. Det är dessutom tydligt att kunderna vill arbeta med färre leverantörer som har ett bredare produktutbud.

Som programvaruföretag är de fasta kostnaderna för utveckling av ny programvara desamma, oavsett om det säljs en eller hundra licenser av programvaran. Merparten av Telelogics kunder är dessutom globala företag som kräver support i de länder de verkar. Det medför att Telelogic måste ha en global säljorganisation spridd över flera länder. Ett mindre bolag får höga fasta kostnader per land i relation till sin omsättning.

Storleken blir därför avgörande för om företaget kan bli tillräckligt lönsamt. De fasta kostnaderna ökar marginellt när omsättningen växer och möjligheten att visa vinst ökar därmed snabbt när bolaget ökar sin omsättning.

Viktiga händelser 2007

År 2007 växte Telelogic med 17 procent i lokal valuta och visade en rörelsemarginal på 18 procent. Resultat per aktie ökade kraftigt jämfört med föregående år med en förbättring på 45 procent. Kassaflödet från den löpande verksamheten var fortsatt starkt och samtliga av de resultatmål bolaget kommunicerade uppfylldes.

→ Resultatmålen för 2007 uppfylldes

För helåret 2007 prognostiserade Telelogic en tillväxt mellan 12-15 procent i lokal valuta samt att resultatet per aktie skulle öka med minst 25 procent. Utfallet blev en tillväxt på 17 procent i lokal valuta och en förbättring av resultat per aktie med 45 procent. Resultatmålen uppfylldes och överträffades därmed.

→ Fokus på nyckelkunder

Telelogic har ett flertal stora globala företag som sina kunder. För att utveckla dessa kunder inledde Telelogic redan under 2006 ett arbete som gick ut på att öka säljorganisationens fokus på nyckelkunder. Detta arbete har framgångsrikt fortsatt under 2007 där Telelogics största kunder växte snabbare än resten av kundbasen.

→ Produktspecialiserad säljorganisation

Under 2006 skapades tre produktdivisioner där ansvaret för utveckling och försäljning av respektive produktgrupp samlades. Den produktspecialiserade säljorganisationen har till fullo implementerats under 2007 med ett mycket positivt genomslag där samtliga produktfamiljer växte organiskt med två-siffriga tal. Telelogics produkter är grunden för att expandera bolaget och att ständigt förbättra produkterna så att de bibehåller sina ledande positioner inom respektive område är avgörande för att attrahera och bibehålla kunder.

→ Utmärkelser och produktförbättringar

Telelogics produktportfölj har uppmärksammats av industrianalytiker under 2007. Telelogic har t.ex. blivit utnämnt till marknadsledare inom kravhantering, modellering och konfigurationshantering av företag som Gartner, Yphise och Butler Group. Vad gäller produktförbättringar har Telelogic under 2007 arbetat vidare på förbättrade versioner av samtliga produktgrupper och uppdaterade versioner har lanserats av samtliga produkter under året.

→ Rekommenderat offentligt kontanterbjudande från IBM

IBM offentliggjorde den 11 juni 2007 ett offentligt kontanterbjudande till innehavarna av aktier i Telelogic AB. För varje aktie i Telelogic erbjuds 21 SEK kontant. Budet löper till den 19 mars 2008. Telelogics styrelse har rekommenderat budet.

NYCKELTAL	2007	2006	2005	2004
Omsättning, MSEK	1 717,3	1 524,9	1 289,9	1 039,3
Omsättningsförändring, %	12,6	18,2	24,1	10,9
Rörelsemarginal, %	18,0	14,1	15,1	16,8
Resultat före skatt, MSEK	309,9	209,4	201,7	177,6
Resultat efter skatt, MSEK	232,4	159,9	165,2	134,3
Resultat per aktie före utspädning, SEK	0,94	0,65	0,70	0,63
Börskurs vid årets slut, SEK	18,70	15,30	20,40	15,70
Börsvärde vid årets slut, MSEK	4 631	3 781	4 966	3 411
Likvida medel vid årets slut, MSEK	645,2	462,0	447,3	249,5
Eget kapital per aktie, SEK	6,52	5,77	5,59	3,23
Soliditet, %	61,1	58,1	69,4	61,3
Antal anställda vid årets slut	1 237	1 138	929	719

Med fokus på fortsatt expansion

Under 2007 har vi stärkt vår ställning som en av världens ledande leverantörer av verktyg för utveckling av avancerade system och programvaror. Resan mot ett stort, världsledande programvaruföretag fortsätter.

2007 – ett år med rekordresultat

Under 2007 har verksamheten utvecklats mycket väl. De tillväxt- och resultatmål som kommunicerats har överträffats med god marginal.

Året inleddes starkt med ett bra första kvartal. Den positiva trenden från hösten 2006 fortsatte. Telelogic ökade både omsättning och vinst med tvåsiffriga tal och justerade upp helårsprognosen för 2007. I bokslutskommunikén i januari 2007 gjorde Telelogic bedömningen att omsättningen skulle öka med 5-10 procent och att resultat per aktie skulle öka med 10-15 procent. Efter första kvartalet justerades dessa mål upp till 7-12 procent i omsättningstillväxt och 15-20 procent i resultatförbättring per aktie.

Under andra kvartalet, i juni, offentliggjorde IBM ett kontanterbudande till Telelogics samtliga aktieägare. Detta skapade naturligt en viss osäkerhet hos både kunder och anställda och den positiva trend som Telelogic upplevt dämpades något i och med detta. Ett framgångsrikt arbete initierades inom Telelogic för att hantera den osäkerhet som alltid uppstår internt och externt under en budsituation. Redan efter några månader övergick osäkerheten i tillförsikt hos de flesta i Telelogics organisation och bland kunderna. Under andra halvåret kunde Telelogic där efter notera en något accelererad tillväxt. I tredje kvartalet justerades därför helårsprognosen upp ytterligare en gång. Omsättningstillväxten för helåret bedömdes landa i intervallet 12-15 procent och resultatförbättringen per aktie till att överstiga 25 procent.

Omsättningen växte slutligen med 17 procent under 2007. Samtliga geografier utvecklades väl och uppvisade tvåsiffrigt tillväxt. Geografiskt har EMEA varit den starkaste regionen med 23 procent tillväxt. Asien har haft en hög tillväxt i samtliga dotterbolag förutom Japan där en viss förbättring dock noterades under slutet av 2007 efter att ett antal åtgärder vidtagits. Totalt sett blev tillväxten i Asien 18 procent.

Telelogics marknadsdivision i Amerika har uppvisat allt starkare tillväxt under året. Det något svagare marknadsklimatet i USA, jämfört med Europa, i kombination med Telelogics stora exponering mot flyg- och försvarsindustrin har påverkat tillväxten negativt. Trots detta var helårstillväxten 10 procent.

Under 2007 ökade resultat per aktie med hela 45 procent. Den stora resultatförbättringen är en direkt följd av Telelogics attraktiva affärsmodell – med mycket goda bruttomarginaler och låg rörlig kostnad vid försäljning av produkter. EMEAs rörelsebidrag på 46 procent är en ny rekordnivå inom Telelogic. Även Amerikas rörelsebidrag på 40 procent är mycket bra medan Asiens rörelsebidrag på 34 procent är godkänt med tanke på de investeringar som gjorts under året.

Den nya produktfokuserade organisationen som infördes i full skala i januari 2007 fungerade mycket bra och samtliga produktfamiljer har visat god tillväxt. Under 2006 uppvisade två av tre produktfamiljer svag tillväxt eller nolltillväxt. Under 2007 har samtliga produktfamiljer visat tvåsiffrigt tillväxt. Särskilt glädjande är att de produkter vi förvärvat under de senaste åren – Focal Point, Rhapsody och System Architect – ledde tillväxtligan i nämnd ordning.

Innovativ produktutveckling

Under 2007 har vi fortsatt att utveckla produkt erbjudandet på en rad områden. Telelogic har under sina mer än tjugo år i branschen varit först med många nyheter inom sitt område.

Några exempel på viktiga produktnyheter 2007 är:

- System Architect, Telelogics modelleringsprodukt för affärsprocesser, har förbättrat sitt stöd för analys av organisationsstrukturer, samt släppts i en version med stöd för japanska tecken.
- Telelogic DOORS Fastrak, en förenklad version av Telelogics kravhanterings-

produkt, har lanserats. Den är tänkt till kunder som efterfrågar snabb och flexibel kravhantering i mindre skala.

- Nya integrerade produktversioner av System Architect och Tau förbättrar samarbetet samt gör det möjligt för organisationer att förstå och formulera sina affärsstrategier och utveckla IT-lösningar som motsvarar verksamhetsmålen.
- En ny version av Focal Point med integration till Microsoft® Project®. Detta hjälper organisationer att optimera sina processer inom kravhantering.
- Telelogic har lanserat en förenklad modelleringsprodukt. Denna introduktionslicens erbjuds gratis med syfte att sprida användningen av Telelogics produkter till nya kundgrupper.
- Övriga produktnyheter omfattar integration med OSEK, en standard inom bilindustrin, förbättrade versioner av modelleringsprodukterna Rhapsody och SDL Suite, samt ett förbättrat stöd för SOA, ett koncept som underlättar integration mellan olika produkter.

Gensvar från marknaden

Telelogic har inte bara utmärkt sig för sin tekniska funktionalitet utan även blivit rankat som det företag med störst marknadsandel inom kravhantering, näst största inom modellering och fjärde största inom ändrings- och versionshantering.

Att vi långsiktigt är på rätt spår visar sig tydligt när vi diskuterar med våra kunder. Den position Telelogic har idag har skapats utifrån en förståelse för den komplexa miljö våra kunder verkar i. Under de senaste åren har det blivit tydligt att kunderna kräver alltmer omfattande programvara för allt fler processer. Telelogic identifierade tidigt detta växande behov – och vi positionerar oss i dag som den ledande leverantören av lösningar för "Enterprise Lifecycle Management" (ELM). ELM kan förenklat beskrivas som affärs-, IT- och produktutvecklingsprocesser.

Dessa processer är beroende av varandra och en samordnad lösning behövs för att uppnå maximal produktivitet och kostnadseffektivitet.

Marknadsklimatet kan variera inom olika geografier och mellan olika kvartal, men de underliggande drivkrafterna – att automatisera och industrialisera mjukvaruutveckling samt att samordna de olika processer som ett företag är beroende av – de är fortsatt tydliga och starka. Vi har därför som målsättning att fortsätta arbetet mot en alltmer heltäckande och väl integrerad lösning som ger stöd för kundernas processer inom ramen för ELM.

En bransch under konsolidering

Under de senaste åren har flera företagsförvärv som skett på marknaden accentuerat det faktum att branschen är under konsolidering.

Konsolideringen har inneburit att konkurrenternas erbjudande blivit starkare. Programvarubranschen är en av världens mest fragmenterade branscher, med många små, men inte sällan globala aktörer. Att kombinera en innovativ produktutveckling och global närvaro med hög lönsamhet, är en utmaning för de flesta mindre företag. Samtidigt är programvarubranschen en av de branscher där skalfördelar kan ge störst effekt på sista raden. I likhet med många av våra konkurrenter har Telelogic konstaterat att stordriftsfördelar krävs för att kunna skapa en uthållig och hög lönsamhet. I linje med detta kommunicerade Telelogic i början av 2005 en tillväxtvision 5X5Y ("five times in five years") – en ambition om att Telelogic ska femfaldiga verksamheten på fem år.

När detta skrivs är Telelogic under bud från IBM. Detta är en naturlig utveckling av 5X5Y-visionen. Det finns tre vägar för ett företag av Telelogics storlek att gå i en global marknad som konsolideras – att förvärva, att förvärfas eller att marginaliseras. Telelogic har genomfört fjorton förvärv under de senaste tio åren och är nu som sagt i begrepp



att bli förvärvat. Telelogic har därmed under åren i konkret handling visat att man tagit en aktiv del av denna konsolidering. Detta för att på bästa sätt tillvarata kunder och anställdas intressen samt för att skapa bästa möjliga aktieägarvärde. Oavsett om aktieägarna väljer att acceptera budet från IBM eller inte, kommer Telelogic att sträva vidare mot tillväxt i kombination med uthållig lönsamhet. Att bli ett stort världsledande företag är målet, oavsett vem som äger bolaget.

2008 – fokus på lönsamhet, tillväxt och marknadsposition

Under 2008 kommer Telelogic att fortsätta att fokusera på tillväxt och förbättrad lönsamhet, för att långsiktigt ytterligare förstärka sin position på marknaden.

För helåret 2008 gör Telelogic bedömningen att omsättningen kommer att öka

med 7-12 procent i lokal valuta och att resultat per aktie kommer att öka något mer än så. Målsättningen är att resultatet därmed ska överstiga 1 SEK per aktie.

Men med en stark organisation, ett attraktivt produkt erbjudande och med världsledande kunder står Telelogic väl rustat för att fortsätta bygga ett stort, världsledande programvaruföretag med god lönsamhet.

A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, overlapping loops and lines, representing the name Anders Lidbeck.

Anders Lidbeck
VD och koncernchef

Affärsidé, strategier och mål

”Telelogic erbjuder programvara för att effektivisera, samordna och automatisera kundernas verksamhetsprocesser med affärsverksamhetens mål och slutkundernas behov. Detta affärsområde sammanfattar Telelogic med begreppet ”Enterprise Lifecycle Management”.

Affärsidé

”Telelogic erbjuder integrerade programvarulösningar i världsklass för Enterprise Lifecycle Management (ELM) som möjliggör för kunder att fatta och implementera rätt beslut gällande deras produkter och processer för att sedan designa och bygga dessa på det mest effektiva viset.”

... eller varför finns Telelogic?

Grunden för Telelogics affärsidé är att företag ständigt söker efter nya sätt att förbättra kvalitet och produktivitet d.v.s. att komma ut med nya produkter och tjänster på marknaden snabbare än konkurrenterna på ett så resurs-snålt och kostnadseffektivt sätt som möjligt. För att uppnå detta räcker det inte att enbart utveckla produkter effektivt. Dessa produkter måste även knytas samman med företagets övergripande mål och med slutkundernas önskemål. Telelogics affärsidé är att erbjuda programvara för just detta – att effektivisera, samordna och automatisera kundernas verksamhetsprocesser med affärsverksamhetens mål och slutkundernas behov.

Strategier

- Att erbjuda en komplett och integrerad ELM-lösning
- Att stärka produkternas ledande positioner
- Att fokusera på stora kundprojekt
- Att bygga strategiska relationer
- Att utveckla organisationens produktivitet
- Att växa kraftfullt
- Att attrahera individer med attityd och kunskap

...eller hur tar vi oss dit?

Telelogics sju strategier sammanfattar vilken väg företaget vill gå för att nå visionen. Att fortsätta utveckla de bästa produkterna och att fokusera på stora kunder med komplexa utvecklingsprojekt är strategier som Telelogic framgångsrikt arbetat med under många år. Att samtidigt växa företaget samt öka produktiviteten och trivsel är nyckelfaktorer för att uppnå lönsamhet och ökat aktieägarvärde.

Läs mer om strategierna i faktarutan på sidan 7.

Vision

”Att vara kundernas val vid optimering av Enterprise Lifecycle Management, ELM.”

... eller vad vill Telelogic bli?

Enterprise Lifecycle Management är Telelogics begrepp för att beskriva ett integrerat synsätt på hur företag utvecklar produkter – att de övergripande målen och slutkundernas behov styr hela vägen ner till den slutgiltiga produkten. Det kan tyckas självklart, men idag har fortfarande många företag en fragmenterad utvecklingsprocess och en avsaknad av koordinering mellan företagets olika delar. Telelogics vision är inte bara att företag ska inse fördelarna med en samordnad syn, utan även att de ska välja just Telelogics produkter och tjänster för att uppnå en optimerad hantering av hela produktens utvecklingscykel, det som på engelska beskrivs med termen ”Enterprise Lifecycle Management”.

Värderingar

- Kunderna främst
- Genomförande i världsklass
- Göra rätt saker
- Snabbhet
- Passion och glädje

... eller hur gör vi för att bli riktigt bra?

Det finns många företag som säger att de ska utveckla ledande produkter under hög lönsamhet. Det är hur vi beter oss för att komma dit som gör oss bättre och snabbare än konkurrenterna. Telelogics värderingar genomsyrar hela verksamheten och synliggörs på olika sätt i den dagliga verksamheten. Att verkligen sätta kunden främst genom att göra rätt saker, i rätt tid, med rätt kvalitet skapar glädje och passion för det vi gör.

Läs mer om värderingarna i faktarutan på sidan 8.



5X5Y – att femfaldiga verksamheten på fem år

I början på 2005 lanserade Telelogic en femårsvision som fick namnet 5X5Y – five times in five years (femfaldiga på fem år). 5X5Y formulerades mot bakgrund av Telelogics starka marknadsposition i kombination med analysen att en större försäljningsvolym ökar förutsättningarna för hög och uthållig lönsamhet.

Måloppfyllelse

De mål som kommunicerades för 2007 har mer än väl uppfyllts. Detta gäller inte bara de prognoser som kommunicerades i början på året utan även de slutgiltiga uppreviderade prognoserna.

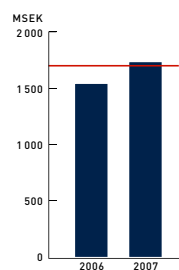
Mål för 2008

Den underliggande efterfrågan i marknaden bedöms vara fortsatt god, med likartade kvartalsvariationer som under tidigare år.

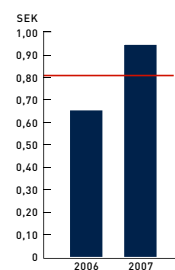
För helåret 2008 gör Telelogic bedömningen att omsättningen kommer att öka med 7-12 procent i lokal valuta och att resultat per aktie kommer att öka något mer än så. Målsättningen är att resultatet därmed ska överstiga 1 SEK per aktie.

Måloppfyllelse 2007

Omsättningstillväxt på 12-15 procent i lokal valuta



Förbättring av vinst per aktie med minst 25 procent



Ett strategiskt perspektiv på 2007

Offentligt bud till aktieägarna i Telelogic

IBM offentliggjorde den 11 juni 2007 ett offentligt kontanterbudande till innehavarna av aktier i Telelogic AB. För varje aktie i Telelogic erbjuds 21 SEK kontant. Budet löper till den 19 mars 2008. Telelogics styrelse har rekommenderat budet.

För mer information, se dokumentation från IBM samt pressmeddelanden publicerade på Telelogics hemsida.

MÅL PÅ LÅNG OCH KORT SIKT

5X5Y – att femfaldiga verksamheten på fem år

I början på 2005 lanserade Telelogic en femårsvision som fick namnet 5X5Y – five times in five years (femfaldiga på fem år). 5X5Y formulerades mot bakgrund av Telelogics starka marknadsposition i kombination med analysen att en större försäljningsvolym ökar förutsättningarna för hög och uthållig lönsamhet.

Konsolidering av marknaden under de senaste åren har inneburit att konkurrenternas erbjudande blivit bättre. Programvarubranschen är en av världens mest fragmenterade branscher, med många små, men inte sällan globala aktörer. Att kombinera en innovativ produktutveckling och global närvaro med hög lönsamhet är en utmaning för ett mindre företag. Programvarubranschen är en av de branscher där skalfördelar kan få mest effekt på sista raden eftersom programvaruföretag har en hög fast kostnad för nyutveckling av programvara, oavsett om den säljs i en eller tusen licenser. Dessutom medför kravet på global närvaro från de större kunderna en hög fast kostnad för en säljorganisation spridd över hela världen. Storlek har med andra ord betydelse.

5X5Y formulerades med tanken att växa med en kombination av organisk och förvärvad tillväxt för att uppnå de stordriftsfördelar som Telelogic anser sig behöva för att vara framgångsrikt på lång sikt. Telelogic har under dessa år fortsatt växa på egen hand samtidigt som ett flertal förvärv framgångsrikt har genomförts, se tabellen på sid 8 för detaljer. Denna utveckling har inte varit enkel. Det är en utmaning för ett bolag av Telelogics storlek att hitta lämpliga förvärv som inte bara har rätt pris utan även produkter som väl kompletterar den nuvarande produktportföljen.

Under 2007 blev det tydligt att Telelogics övertygelse om att konsolidering och stordriftsfördelar är nödvändiga ingredienser i tillväxtstrategin delas med andra företag. IBM la i juni 2007 ett offentligt bud på Telelogic baserat på samma analys och framtidsvision som Telelogic har – att kunderna efterfrågar allt färre leverantörer som har ett bredare produktutbud och att stordriftsfördelar därmed är nödvändigt för att på ett lönsamt sätt möta upp denna utveckling.

I skrivande stund är IBMs bud fortfarande inte avslutat. Läs mer i rutan till vänster samt besök Telelogics hemsida för den senaste informationen.

Mål för 2007

Kortsiktiga mål behövs för att säkerställa att utvecklingen går framåt i önskad takt. För 2007 kommunicerade Telelogic finansiella mål för tillväxt samt resultat per aktie. Dessa mål reviderades successivt uppåt under året. I januari utlovades 5-10 procents tillväxt i lokal valuta för 2007. Denna prognos justerades uppåt för att i rapporten för tredje kvartalet uppgå till 12-15 procents tillväxt. Prognosen för resultat per aktie var ursprungligen att förbättringen skulle ligga inom intervallet 10-15 procent jämfört med föregående år. I rapporten för tredje kvartalet höjdes prognosen till att förbättringen av vinst per aktie skulle överstiga 25 procent för 2007.

Målpuppfyllelse

De mål som kommunicerades för 2007 har mer än väl uppfyllts. Detta gäller inte bara de prognoser som kommunicerades i början på året utan även de slutgiltiga uppreviderade prognoserna.

- Utfallet för den utlovade tillväxten på 12-15 procent i lokal valuta blev 17 procents tillväxt.
- Utfallet för den förbättrade vinsten per aktie med minst 25 procent blev 45 procents förbättring.

AKTIVITETER 2007

Under 2007 genomfördes en rad aktiviteter i linje med de uppsatta strategierna och målen:

Kundbearbetning

Telelogics kundlista består till stor del av stora, globala företag med många användare av Telelogics produkter. Samtidigt finns det fortfarande många potentiella användare hos dessa kunder som i dag inte använder någon produkt från Telelogic.

För att utveckla dessa kunder inledde Telelogic under 2006 ett arbete att öka säljorganisationens fokus på just nyckelkunder. Detta arbete har framgångsrikt fortsatt under 2007 där Telelogics största kunder växt snabbare än resten av kundbasen. Varje nyckelkund har en kundansvarig som lär känna kundens utmaningar och organisation i detalj. Tillväxtplaner utarbetas tillsammans med kunden och seminarier och workshops som vänt sig till högre chefer hos kunderna har genomförts.

Som komplement till nyckelkundsbearbetningen arbetar Telelogics övriga sälj- och marknadsorganisation med bearbetning av mindre och nyare kundkonton, samt med aktiviteter kring

korsförsäljning till befintliga kunder. Målsättningen är att dessa kunder successivt ska växa i storlek och slutligen ingå i bolagets nyckelkundsprogram.

Produkter

Telelogics produkter är grunden för att expandera bolaget och samtliga produktfamiljer har växt organiskt med tvåsiffriga tal under 2007. Att ständigt förbättra produkterna så att de bibehåller sina ledande positioner inom respektive område är avgörande för att attrahera och bibehålla kunder.

För att bli framgångsrik krävs en nära koppling mellan det som utvecklas och det som faktiskt är kundernas behov och önskemål. Telelogic arbetar nära sina kunder och arrangerar exempelvis användarkonferenser, vilka under 2007 lockade mer än 1000 användare som träffades för att utbyta idéer och öka sina kunskaper. De största kunderna bjuds dessutom in till särskilda möten där framtida produktplaner diskuteras och kundernas åsikter tas till vara.

Under 2007 resulterade utvecklingsarbetet i en rad förbättringar inom samtliga produktfamiljer.

Exempel på förbättringar från året som gått är:

- Telelogic har lanserat en förenklad modelleringsprodukt. Denna introduktionslicens erbjuds gratis med syfte att sprida användningen av Telelogics produkter till nya kundgrupper.

- System Architect, Telelogics modelleringsprodukt för affärsprocesser, har förbättrat sitt stöd för analys av organisationsstrukturer, samt släppts i en version med stöd för japanska tecken.
- Telelogic DOORS Fastrak, en förenklad version av Telelogics kravhanteringsprodukt, har lanserats. Den är tänkt till kunder som efterfrågar snabb och flexibel kravhantering i mindre skala.
- Nya integrerade produktversioner av System Architect och Tau förbättrar samarbetet samt gör det möjligt för organisationer att förstå och formulera sina affärsstrategier och utveckla IT-lösningar som motsvarar verksamhetsmålen.
- En ny version av Focal Point med integration till Microsoft® Project®. Detta hjälper organisationer att optimera sina processer inom kravhantering.
- Övriga produktnyheter omfattar integration med OSEK, en standard inom bilindustrin, förbättrade versioner av modelleringsprodukterna Rhapsody och SDL Suite, samt ett förbättrat stöd för SOA, ett koncept som underlättar integration mellan olika produkter.

Telelogics produktportfölj har även uppmärksammats av industrianalytiker under 2007. Telelogic har t.ex. blivit utnämnt till marknadsledare inom kravhantering, modellering och konfigurationshantering av företag som Gartner, Yphise och Butler Group.

Strategier

→ Att erbjuda en komplett och integrerad ELM-lösning

Telelogic kommer att fortsätta skapa en heltäckande lösning som ger stöd för kundernas processer inom "Enterprise Lifecycle Management", d.v.s. affärs-, IT- och produktutvecklingsprocesser.

→ Att stärka produkternas ledande position inom deras respektive områden – med en specialiserad organisation

Telelogics produkter har under flera år utsetts till de ledande inom sina områden. Telelogic kommer att bygga vidare på dessa positioner genom att förbättra både produkterna och integrationerna dem emellan. Detta kommer att fortsätta ske med en specialiserad produktorganisation.

→ Att fokusera på kunder som kräver funktionalitet för storskalig och geografiskt spridd utveckling

Telelogics produkter kommer bäst till sin rätt i komplexa projekt där kunden bedriver storskalig utveckling, ofta med geografiskt spridda utvecklingsteam.

→ Att bygga strategiska relationer med nyckelkunder

Med Telelogics nyckelkunder skapas långsiktiga relationer där kunden får lokal support och global koordination.

→ Att kontinuerligt utveckla organisationens produktivitet

Under året kommer Telelogic fortsätta att förbättra den interna effektiviteten och produktiviteten med målsättningen att framförallt förbättra de processer som underlättar tillväxt.

→ Att växa kraftfullt

Telelogic har under alla år varit ett bolag som strävat efter tillväxt. Telelogic kommer att fortsätta arbeta med konkreta tillväxtstrategier inom samtliga geografiska regioner.

→ Att attrahera och utveckla individer med enastående kunskaper och attityd

Att kontinuerligt utveckla Telelogics position som en attraktiv arbetsgivare samt att bibehålla höga energinivåer och hög kompetens i hela organisationen är en nödvändig konkurrensfördel för Telelogic.

→ Telelogics strategiska förvärv

År	Bolag	Köpeskilling	Verksamhet	Omsättning	Anställda	Verksamhet i
2006	I-Logix	80 MUSD	Programvara för modellering	27 MUSD	133	USA, Storbritannien, Frankrike, Tyskland, Japan
2005	Popkin Software	45 MUSD	Programvara för modellering	19 MUSD	108	USA, Storbritannien, Nederländerna
2005	Focal Point	118 MSEK	Programvara för analys av krav- och produktportföljer	22 MSEK	26	Sverige
2000	ATA	Ej kommunicerat	Programvara för dokumentgenerering	0,8 MUSD	6	USA
2000	Continuus	42 MUSD	Programvara för ändrings- och versionshantering	37 MUSD	259	USA, Storbritannien, Frankrike, Tyskland, Australien
2000	QSS	115 MUSD	Programvara för kravhantering	30 MUSD	230	USA, Storbritannien, Frankrike, Tyskland
2000	Devisor	Ej kommunicerat	Tjänsteföretag	8 MSEK	11	Finland
2000	Certeam	90 MSEK	Tjänsteföretag	65 MSEK	57	Sverige
2000	COOL:Jex	Ej kommunicerat	Rättigheter till programvara för modellering	8 MUSD	21	USA, Storbritannien, Tyskland
1999	Verilog	Ej kommunicerat	Programvara för modellering	80 MSEK	84	Frankrike, USA, Tyskland
1999	Kvatro	Ej kommunicerat	Tjänsteföretag	18 MSEK	23	Norge
1999	Real Time Products	Ej kommunicerat	Tjänsteföretag	2.7 MGBP	27	England
1999	Objectif	Ej kommunicerat	Tjänsteföretag	9 MSEK	14	Frankrike
1998	S&P Media	Ej kommunicerat	Telelogics distributör	13 MDEM	50	Tyskland

Produktivitet och tillväxt

I början på 2007 förändrade Telelogic sin organisation som ett led i att förbättra den interna produktiviteten och därmed även tillväxten. Produktdivisioner skapades där ansvaret för utveckling och försäljning av respektive produktfamilj samlades. Samtidigt bibehölls den geografiskt indelade säljorganisationen med ansvar för försäljning och resultat per region. Detta skapade en dynamisk matrisorganisation med fokus på både produkt och geografi.

Resultatet talar för sig själv. Under 2007 uppnådde Telelogic en organisk tillväxt på 17 procent vilket var långt bättre än konkurrenterna. Det finns även andra faktorer än den nya organisationen som lett till denna tillväxt, men den är en starkt bidragande faktor.

Värderingar

→ **Kunderna främst**

Vi prioriterar alltid våra kunder och vår affärsverksamhet. Inget är viktigare än att ständigt överträffa kundernas förväntningar och vinna nya affärer.

→ **Genomförande i världsklass**

Vi gör allt med kvalitet och vi tycker om det vi gör. Vi tar fullt ansvar och levererar vad vi lovar i tid. Vår definition av världsklass är: lösningen fungerar, den är snabbare än i går och den är bättre än konkurrenternas.

→ **Göra rätt saker**

Vi gör rätt saker. Att göra rätt saker handlar om överlevnad. Vår definition av rätt saker är: det som adderar värde till våra kunder och som genererar affärer.

→ **Snabbhet**

Vår omvärld förändras kontinuerligt och vi behöver hela tiden förändras med den. Vi arbetar därför i ett högt tempo i allt vi gör. Snabbhet är fundamentalt för oss.

→ **Passion och glädje**

Vi söker ständigt efter det som är roligt och unikt. Att skapa en miljö som stimulerar kreativitet och glädje på arbetsplatsen är en av våra största utmaningar.



→ Erbjudande och marknad

Telelogic erbjuder programvara för att effektivisera, samordna och automatisera kundernas verksamhetsprocesser. Marknaden för denna typ av produkter omsätter globalt cirka 3 miljarder dollar.

Telelogic erbjuder helhetslösningar

Telelogic erbjuder programvara för att effektivisera, samordna och automatisera kundernas verksamhetsprocesser med affärsverksamhetens mål och slutkundernas behov. Dessa programvaror utgör tillsammans med en rad tjänster en helhetslösning för "Enterprise Lifecycle Management".

→ Visste du att ...

Telelogic rankas som ett av de mest inflytelserika företagen i världen inom programvaruutveckling.

Marknadens behov

De företag och organisationer som Telelogic riktar sig till står inför stora utmaningar. Omvärlden förändras i allt snabbare takt till följd av nya önskemål från kunder, ökad global konkurrens, strängare regler inom exempelvis miljö- och säkerhetsområdet, växande krav på prestanda samt en aldrig sinande ström av nya tekniska genombrott. Företagen måste därför allt snabbare leverera nya produkter och tjänster, utan att göra avkall på kvaliteten.

Till detta ska läggas företagens alltmer komplexa organisationsstrukturer där personal som är spridda över flera kontinenter behöver verka i nära samarbete, samtidigt som nyckelpersoner är i ständigt rörelse, och viktiga funktioner läggs ut på underentreprenörer i lågkostnadsländer. Hittills har många företag angripit dessa utmaningar på ett isolerat sätt genom att söka en lösning inom ett område utan att ta hänsyn till liknande problem i många andra delar av organisationen eller deras behov av samordning.

Exempelvis kan ett företag skapa en mycket effektiv utvecklingsorganisation, men utan att säkerställa att utvecklingen sker i linje med företagets långsiktiga affärs mål. Andra företag som

lyckas med detta gör det kanske till kostnaden av komplexa, manuella och tungrodda system. Det finns ett växande behov av programvara som hjälper organisationer och företag att hantera dessa yttre och inre utmaningar på ett samordnat sätt. Avsikten är att spara tid, förbättra kvaliteten och sänka kostnaderna.

Telelogics målgrupp

Telelogic riktar främst sitt erbjudande mot stora, globala företag som storskaligt utvecklar avancerade system och programvara. Branscher som står i fokus är exempelvis flyg- och försvarssektorn, statliga förvaltningar, telekomföretag, bilindustrin, läkemedelsindustrin, bank- och finansbranschen, företag som tillverkar medicinsk utrustning samt program- och systemföretag. Men oavsett vilken bransch kunden verkar inom så fungerar Telelogics produkter för all typ av utveckling av avancerade system och programvaror.

Telelogics erbjudande

Telelogic erbjuder programvara för att effektivisera, samordna och automatisera kundernas verksamhetsprocesser med affärsverksamhetens mål och slutkundernas behov, vilket innebär:



Kundernas utmaningar

Kunderna står inför yttre utmaningar – att göra rätt saker – såsom att leverera de produkter och tjänster som slutkunderna verkligen efterfrågar, prioritera rätt projekt och att hantera förändringar under projektets gång.

Dessutom ska inre utmaningar – att göra saker rätt – hanteras såsom att hushålla med begränsade resurser, minska kostnader, samordna organisationens delar och effektivisera tidskrävande moment.

Att det finns ett behov för programvara och processer för att hantera dessa utmaningar är tydligt. En förenklad parallell kan dras med andra större tekniska utvecklingssteg som t.ex. att gå från skrivmaskiner till ordbehandlare eller manuella beräkningsmetoder till att använda datorer. Den underliggande efterfrågan på den typ av produkter Telelogic erbjuder är därför god, även om den på kortare sikt påverkas av konjunktur och andra makrofaktorer.

- automatisering av hela utvecklingscykeln för att nå snabbare och högkvalitativa resultat.
- stöd för utvecklingsprojekt så att de säkert möter kundkrav och affärsmål.
- tillgång till kritisk information under hela utvecklingen så att ansvariga får inblick i processen och därmed lättare kan prioritera och fatta rätt beslut.
- en öppen teknisk plattform som fungerar ihop med andra programvaror, system och processer.

Kundernas erfarenheter av Telelogics produkter – var för sig eller i kombination – visar att de sparar tid, förbättrar kvaliteten och sänker kostnaderna.

Programvara

Telelogics programvaror delas in i tre produktgrupper:

- Programvara för kravhantering: insamling, analys och uppföljning av de krav som ligger till grund för en ny produkt.
- Programvara för ändrings- och versionshantering: struktur och överblick över de filer, versioner och ändringar som uppstår i projektet när en ny produkt utvecklas.
- Programvara för modellering: kartläggning av en organisations processer och programmering av själva produkten.

Se mer ingående presentation av de enskilda produktgrupperna på sidorna 14-22.

Konsult- och utbildningstjänster

Ofta innebär investeringen i en Telelogicprodukt ett nytt och effektivare arbetssätt. För att maximera nyttan av investeringen erbjuder Telelogic konsult- och utbildningstjänster knutna till programvaran. Programvaran är en standardiserad produkt som inte kräver kundanpassning, men kunden kan behöva hjälp med inställningar och utbildning.

Telelogics konsulttjänster omfattar:

- processtöd: hjälp att identifiera och förbättra kundens befintliga processer och se vilka verktyg som ytterligare krävs för att uppfylla kundens behov.
- implementationsstöd: d.v.s. hjälp att införa Telelogics produkt och processer i företagens verksamhet.
- verktygstöd: hjälp att ställa in produkten efter kundens befintliga processer.
- utbildning: så väl standardiserade som kundanpassade utbildningar.

Försäljningen av utbildnings- och konsulttjänster utgjorde 17 procent av Telelogics omsättning under 2007 och ligger på en nivå som Telelogic anser lämplig i relation till produktförsäljningen.

Förvärv kompletterar produktportföljen

Telelogics styrka och fokus har sedan företagets grundande legat på de stora företagens utvecklingsavdelningar. Ursprungligen var Telelogics erbjudande begränsat till utveckling av inbyggd programvara, men efter ett flertal förvärv de senaste tio åren har företaget utökat sin portfölj till att omfatta alla typer av utveckling av avancerade system och programvara.

En förutsättning för att kunderna ska uppnå ännu större effektivitet är att utvecklingsprocesserna integreras med andra processer, strukturer och mål i organisationen. Telelogic måste därför utöka sitt produkt erbjudande i takt med att kunderna efterfrågar alltmer integrerade erbjudanden.

Som en del av denna utveckling förvärvade Telelogic företaget I-Logix med huvudprodukten Rhapsody under 2006, företagen Popkin med huvudprodukten System Architect samt Focal Point med samma namn på både produkt och företag under 2005. Under 2007 genomförde Telelogic inga företagsförvärv. Se tabell på sid 8 för mer information kring genomförda förvärv.

Det integrerade erbjudandet

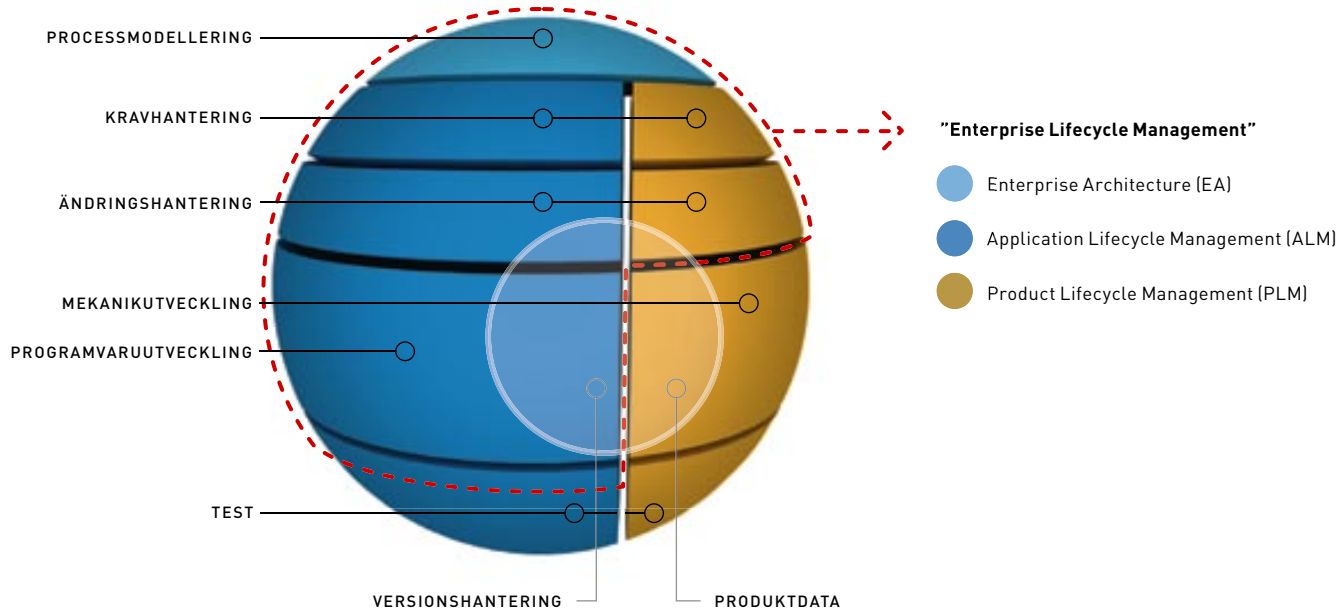
Telelogics programvaror kan användas separata eller i kombination med varandra. Som portfölj utgör produkterna ett enhetligt och starkt erbjudande. Detta integrerade erbjudande syftar till att ge företag en helhetslösning som sammanlänkar och effektiviserar processer i organisationens samtliga avdelningar.

Det område som Telelogic adresserar med sitt integrerade erbjudande kallar Telelogic för "Enterprise Lifecycle Management", ELM. ELM kan förenklat beskrivas som affärs-, IT- och produktutvecklingsprocesser. Dessa processer är beroende av varandra och en samordnad lösning krävs för att uppnå maximal produktivitet och kostnadseffektivitet.

Synsättet att söka en samordnad lösning är dock fortfarande nytt. Även om företag och organisationer i allt större utsträckning inser vinsten med samordnade utvecklingsprojekt, så används normalt programvaror utan koordination till varandra.

→ Visste du att ...

Telelogic har 41 procent av sina anställda i Europa, 28 procent i Nordamerika och 31 procent i Asien.



ELM:s beståndsdelar

Dagens avancerade produkter är ofta en kombination av komplex programvara och hårdvara. Området för programvara betecknas ofta med "ALM – Application Lifecycle Management" medan området för hårdvara betecknas "PLM – Product Lifecycle Management". ALM och PLM är tätt sammanknutna ur flera perspektiv.

- Application Lifecycle Management (ALM) omfattar utveckling och hantering av avancerad programvara och system under hela dess livscykel, inklusive kravhantering, ändringshantering och projektledning.
- Product Lifecycle Management (PLM) omfattar utveckling och hantering av exempelvis mekaniska produkter genom hela dess livscykel, inklusive kravhantering, ändringshantering och projektledning.

Kombinationen av hårdvara och programvara är väl utbredd inom flera av Telelogics kundgrupper. När kunden ska tillverka ett flygplan är utvecklingen av hårdvaran, själva planet, lika komplex som utveckling av programvaran som ska styra och övervaka flygplanet. Liknande exempel finns inom andra av Telelogics traditionella kundkategorier som bil-, telekom- och medicinindustrin. Flera av Telelogics kunder använder redan både ALM- och PLM-lösningar, om än inte alltid på ett samordnat sätt.

I en stor organisation finns det emellertid många andra processer och aktiviteter som behöver effektiviseras. Framförallt finns ett behov av att koppla ALM och PLM till företagets organisationsstruktur och affärsprocesser, för att säker-

ställa att utveckling och produktion inte bara möter kundernas krav utan också är i linje med företagets strategiska affärs mål.

För att strukturera dessa affärsprocesser används Enterprise Architecture (EA):

- Enterprise Architecture (EA) innebär modellering och analys av processer, strukturer och mål i organisationen.

Enterprise Lifecycle Management (ELM) är Telelogics beteckning för samordning av relevanta processer inom ALM, PLM och EA.

Telelogic har som målsättning att fortsätta utveckla en heltäckande lösning som ger stöd för kundernas processer inom ELM. Denna lösning kommer även fortsättningsvis att kunna användas som en integrerad lösning eller var för sig. Den totala ELM-marknaden omsätter cirka 3 miljarder USD och väntas växa med en genomsnittlig årlig takt på runt 10 procent de kommande åren.

Konkurrensbild

Det finns endast tre företag som kan konkurrera med Telelogics helhetserbjudande. Dessa är IBM, Borland och Serena. Inga enskilda marknadsundersökningar görs på ELM-området men då Telelogics produkter bedöms var och en vara bland de marknadsledande gör Telelogic bedömningen att bolagets integrerade erbjudande är världsledande. Under respektive produktgrupp på sid 14-22 kan du läsa mer om de enskilda produkternas marknadsposition.



→ Verksamhet: Produktgrupper
 Telelogics produkter utgör ett integrerat helhetserbjudande som kan användas var för sig eller som en integrerad lösning.

Kravhantering

Vad är kravhantering?

När ett företag ska skapa en ny produkt inriktas de första faserna på att öka förståelsen och kunskapen om det system eller den produkt som ska byggas. Alla krav på produkten ska samlas in och sammanställas. Kraven kommer ofta från många olika källor exempelvis marknadsavdelningen, säljkåren och inköpsavdelningen.

När kraven sammanställs analyseras de. Det kan finnas motstridiga krav som måste redas ut. Tekniska begränsningar eller budgetramar kan medföra att krav måste väljas bort. Vissa krav hör samman med andra krav och länkas då samman. Kraven behöver dessutom oftast förfinas och detaljeras ytterligare. Kravhanteringen pågår under hela utvecklingstiden, dels för att projektledaren vill kunna stämma av att kraven verkligen uppfylls och dels för att kraven ofta ändras och förfinas under projektets gång.

Användare

- Produktchefen är ansvarig för att samla in och strukturera kraven. Han eller hon kan även ha speciella kravingenjörer till hjälp.
- Projektledaren vill få överblick över alla krav i projektet och följa upp om kraven verkligen har uppfyllts.
- Utvecklaren vill se vilka krav som finns i projektet så att han eller hon vet vad som ska utvecklas och varför.

Fördelar med kravhantering

- Företaget utvecklar de produkter kunderna verkligen vill ha, och inte de produkter de tror kunderna vill ha.
- Genom att strukturera kraven och därmed projektet från start blir projektarbetet effektivare vilket spar tid och pengar.
- Alla som är involverade i projektet får förståelse för vad som ska utvecklas och varför.

→ Viktiga händelser 2007

Under året släpptes nya versioner av samtliga produkter inom denna kategori. Bland de förbättrade funktionerna är värt att nämna:

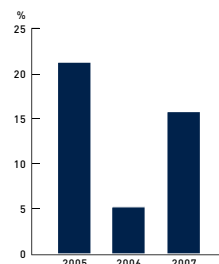
- Ny webbaserad version för projekt med korta leveranstider.
- Utökad och förenklad hantering av kravens inbördes rangordning och hierarki.
- Förbättrade funktioner för samarbete mellan gruppmedlemmarna med bl.a. utökad meddelandefunktion.
- Förbättrade funktioner för insamling av feedback från projektets medlemmar och från intressenter utanför projektet.
- Förenklad hantering vid analys av kravspårning.
- Nytt gränssnitt förbättrar användarvänligheten.
- Utökade och bättre integrerade rapporter.
- Förbättrad integration mellan Telelogics produkter samt externa produkter som t.ex. Microsoft® Project®.

Telelogic har fått utmärkelser för sina kravhanteringsprodukter inom ett antal områden. Analysföretaget Yphise tittar speciellt på den nya webbaserade version Telelogic lanserade under året och konstaterar att programvara för kravhantering är en värdefull investering för snabbbrörliga utvecklingsprojekt om kravhanteringsprodukten har funktioner för just sådana projekt, vilket man anser att denna version har. Butler Group beskriver DOORS som långvarigt marknadsledande samt lovordar Focal Point för sin förmåga att visualisera krav vilket gör det enklare att fatta beslut. I rapporten lyfts Telelogics kompletta kravhanteringslösning fram som en positiv faktor.

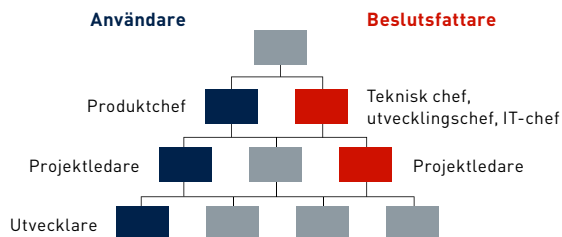
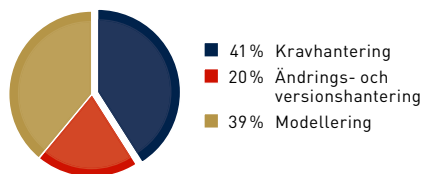
→ Nyckelfakta

	2007	2006	2005
Tillväxt i lokal valuta, %	16	5	22
Del av Telelogics omsättning, %	41	42	49
Förvärv	-	-	Focal Point

Tillväxt



Andel av Telelogics totala försäljning



Telelogics kravhanteringsprodukter

Telelogic erbjuder två programvaror för kravhantering:

- Telelogic Focal Point™
- Telelogic DOORS®

De två produkterna täcker olika områden inom kravhantering. Focal Point är en webbaserad lösning som lämpar sig för analys av krav och för stöd vid beslut kring produktportföljer. DOORS är en heltäckande kravhanteringsprodukt som är speciellt bra vid insamling, strukturering och analys av stora mängder krav. En absolut merpart av försäljningen kommer från DOORS. Focal Point var däremot den snabbast växande produkten för Telelogic under 2007.

Forskning och utveckling

Telelogic satsar cirka 15 procent av sin omsättning på forskning och utveckling. Då stora delar av produktutvecklingen sker med gemensamma resurser för t.ex. testning, integration av produkterna och liknande, delar inte Telelogic upp sina utvecklingskostnader per produkt.

Telelogics kravhanteringsprodukter utvecklas på utvecklingscentra i Europa och Asien. Telelogic har varit drivande och innovativt inom kravhantering ända från starten. DOORS har sina rötter inom flyg- och försvarsindustrin där kraven på komplex kravhantering länge varit höga. Telelogic var exempelvis först i världen med dynamisk kravhantering.

Strategiska prioriteringar

Inom kravhantering finns några tydliga trender som Telelogic har tagit fasta på och anpassar sitt framtida produktutbud till. Kravhantering sprids nu snabbt utanför dess traditionella produktområden med betydligt större krav på snabbhet och enkelhet i utvecklingsprocessen. I dagens industri där outsourcing spelar en ökande roll tillkommer dessutom krav att utvecklingsteam ska kunna arbeta effektivt även när de blir alltmer geografiskt utspridda.

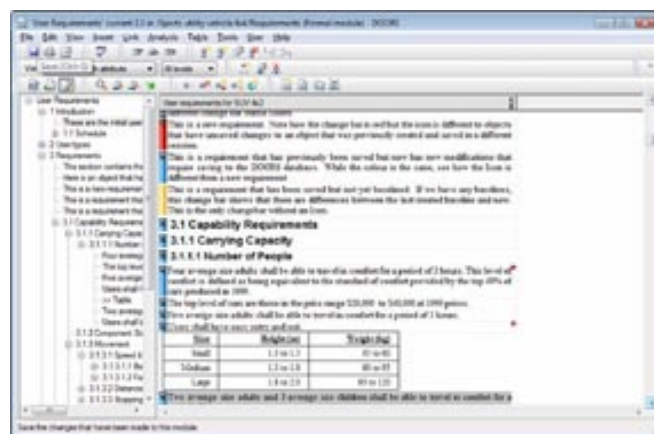
För att möta upp på dessa områden utvecklar Telelogic produkter som bättre motsvarar behoven. Utvecklingsorganisationers ökande mognad och ökade acceptans av specialiserade verktyg för kravhantering medför att en ny kategori användare växer fram. För denna kategori är flexibilitet och snabbare utvecklingscykler huvudkraven. Dessa krav tillfredsställs med en ny produktversion som är lämplig för kravhantering i mindre projekt än den typen av projekt DOORS är fokuserad på i dag. Dessutom förbättrar Telelogic kontinuerligt de nuvarande produkterna så att projekt enkelt kan samordna kravhanteringsprocessen för fler personer oavsett var de sitter i världen. Med förbättrade webbaserade gränssnitt blir det dessutom lättare att låta nya roller inom utvecklingsprojekten ta del av kraven.

→ Visste du att ...
Telelogic i den senaste mätningen stärkt sitt världsledande försprång ytterligare mot konkurrenterna inom kravhantering.



Telelogic Focal Point – fatta rätt beslut snabbare

Telelogic Focal Point är en webbaserad lösning för kravanalys samt för beslutsstöd vid produktutveckling och projektportföljhantering. Focal Point hjälper kunderna fatta bättre och snabbare beslut genom att t.ex. prioritera kraven samt väga dem mot varandra utifrån olika dimensioner (exempelvis kostnad och kundnytta). Focal Point förvärvades under 2005.



Telelogic DOORS – få kontroll över kraven

Telelogic DOORS är världens ledande kravhanteringsverktyg, som hjälper kunderna inhämta, sortera, analysera, kommunicera och följa upp krav inom och mellan organisationer genom ett helt projekt. DOORS erbjuder stor flexibilitet att organisera användarens information så att denna på bästa sätt stödjer användarens arbetssätt. Med DOORS är det enkelt att när som helst i utvecklingsprocessen, från idé till test, följa ett ställt krav för att se hur kravet påverkar programvaran.

→ Visste du att ...
Focal Point var den mest snabbväxande produkten för Telelogic 2007.

Marknad

Kravhanteringsprodukter är en viktig komponent i företagens strävanden att uppnå en högre mognadsnivå, vilket gör att kravhanteringsverktyg kommer att möta en stark utveckling på sikt. Icke-specialiserade programvaror för kravhantering kommer inte att vara tillräckliga för att lösa kundernas problem.

Enligt ledande industrianalytiker används fortfarande icke-specialiserade programvaror för kravhantering (exempelvis ordbehandlare, kalkylprogram och e-post) i en majoritet av alla utvecklingsprojekt. Samtidigt finns det ett stort intresse för mer standardiserade processer och programvaror för kravhantering i både stora och små organisationer då en av de stora faktorerna till varför ett projekt misslyckas är just felaktiga eller ofullständiga krav.

Baserat på ledande industrianalytikers analyser av marknaden gör Telelogic uppskattningen att marknaden för kravhantering uppgår till cirka 170-190 MUSD med en årlig tillväxt på cirka 10 procent.

En intressant marknad som Telelogic i dag inte har så stor andel av är "Product Portfolio Management", ett område där Telelogics lösning har potential att bli betydligt större. Denna marknad uppskattas till cirka 950 MUSD med något bättre tillväxt än för kravhanteringsmarknaden. Denna marknad är alltså betydligt större än den traditionella kravhanteringsmarknaden men det är även en marknad där Telelogic i dag är relativt okänd på och som kräver en helt annan bearbetning än den marknad där Telelogic har merparten av sin försäljning.

Enligt Gartners analys¹ som publicerades i maj 2007 hade Telelogic 37,1 procent marknadsandel på marknaden för kravhantering under 2006, baserat på det totala försäljningsvärdet av licenser och underhåll, vilket är 12,5 procentenheter mer än någon annan leverantör på denna marknad. Både Telelogics totala marknadsandel och försprånget mot närmsta konkurrent har ökat sedan föregående mätning.

Kunder

Telelogics tio största kunder inom kravhantering återfinns bland amerikanska och europeiska flyg- och försvarsföretag samt telekomföretag, vilka är

två branscher som sedan länge besitter en hög processmognadsnivå och som tidigt insåg fördelarna med strukturerad kravhantering. Kunderna återfinns även i branscher såsom bilindustrin, konsumentelektronik, medicinteknik, finans och bank.

Ett kravhanteringsverktyg kan köpas in på flera olika nivåer i en organisation. I företag med stora projekt som även inkluderar underleverantörer är det ofta ett centralt beslut där Telelogic samarbetar med den tekniske chefen, utvecklingschefen eller IT-chefen. Inom flyg- och försvarsindustrin där projekten ofta inkluderar en rad underleverantörer finns det många exempel på att även underleverantörerna använder Telelogics produkter eftersom uppdragsgivaren standardiserat kraven på dessa programvaror.

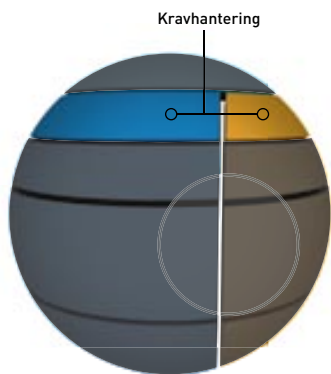
I mindre projekt med färre inblandade parter kan projektledaren fatta beslut om vilket kravhanteringsverktyg som ska användas.

Försäljning

Produktgruppen Kravhantering ökade med 16 procent på helårsbasis och intäkterna från denna grupp uppgick till 41 procent av Telelogics omsättning för 2007. Telelogic har traditionellt en stark position med sina kravhanteringsprodukter inom flyg- och försvarsindustrin i USA. Detta är en kundgrupp som haft en svag utveckling sedan en tid tillbaka och Telelogic initierade redan under 2006 en rad aktiviteter för att stärka sin position med kunder inom övriga segment. Detta arbete har varit framgångsrikt under 2007 och produktgruppen växer åter med tvåsiffriga tal.

Konkurrenter

Telelogics huvudkonkurrenter skiljer sig inte mellan de olika produktgrupperna. Det är IBM, Borland och Serena som kan konkurrera med Telelogics totala utbud av produkter och tjänster. Inom området för kravhantering har samtliga konkurrenter ovan konkurrenskraftiga produkter. Av de tre nämnda företagen är det enbart IBM som kommer i närheten av Telelogics marknadsandel för kravhantering. Det finns dessutom ett antal mindre konkurrenter, med marknadsandelar under 1 procent, som konkurrerar inom delområdet för kravhantering. Exempel på företag är MKS och Compuware.



Det färgade området motsvarar Telelogics erbjudande inom kravhantering.

¹) Gartner: Market share: Application Development and Project and Portfolio Management, Worldwide, 2006, maj 2007, av Laurie Wurster, Fabrizio Biscotti och Asheesh Raina. De Gartnerreport(er) som beskrivs häri utgör data, researchunderlag eller publicerade synpunkter och är en del av ett den sammantagna prenumerationsservice som är tillgänglig endast för kunder, till Gartner Inc. samt deras dotterbolag, en koncern som verkar i enlighet med de lagar som gäller för delstaten Delaware, USA, och är inte att jämföras med fakta. Rapporterna från Gartner utgör inte någon specifik vägledning till att fatta beslut och läsaren av detta [Prospekt/Företagsrapport] är enskilt ansvarig för hans eller hennes val, eller beroende av Gartnerreporterna, eller utdrag från dessa, vid

generellt beslutsfattande, samt vid investeringsbeslut. Varje Gartnerreport utgår från sitt publiceringsdatum (och inte utifrån publiceringen av detta [Prospekt/Företagsrapport]) och innehållet i rapporterna från Gartner kan revideras utan förvarning. Gartner är inte ansvarig och har inte någon förpliktelse, till företaget eller till läsarna av detta [Prospekt/Företagsrapport] för några felaktigheter, försummelser eller brister i, eller tolkningar därav, eller för beräkningar gjorda baserade på data som finns i Garters rapporter, eller utdrag från dessa. Denna friskrivning gäller för alla hänvisningar gjorda till Gartner Inc. i denna årsredovisning.

Ändrings- och versionshantering

→ Viktiga händelser 2007

Under året släpptes nya versioner av samtliga produkter inom denna kategori. Bland de förbättrade funktionerna är värt att nämna:

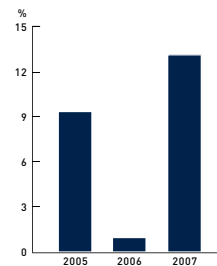
- Ny webbaserad version med förbättrat processtöd vid förändringar. Processerna är bl.a. utvecklade i samarbete med Philips Applied Technologies och stödjer processer enligt CMMI samt kvalitetssäkring inom t.ex. ISO 9000.
- Uppdaterat gränssnitt förbättrar användarvänligheten genom att t.ex. erbjuda grafiska vyer av historiska ändringar.
- Ny funktionalitet som stödjer ett mer strategiskt synsätt på kvalitetssäkring.
- Utökad funktionalitet för att förenkla och förbättra för den del av ändrings- och versionshanteringsprocessen som rör den slutgiltiga ihopsättningen och leveransen av programvaran.
- Förbättrad integration mellan Telelogics produkter som t.ex. förbättrar samarbetet mellan olika intressenter då det blir lättare att prioritera mellan mängder av olika krav och önskemål om förändringar i ett projekt.

Telelogic har fått utmärkelser för sina ändrings- och versionshanteringsprodukter inom ett antal områden. Yphise har för fjärde året i rad utsett Synergy som bästa lösningen för att hantera programvaruutveckling. Synergy fick högst betyg av fem utvärderade produkter och fick speciellt erkännande för sin förmåga att optimera affärskapaciteten genom tids- och kostnadsbesparingar. Butler Group skriver i en rapport att det framförallt är Telelogics fokus på stöd för hela förändringsprocessen som gör att produkterna inom dessa områden verkligen ger ett mervärde för kunderna.

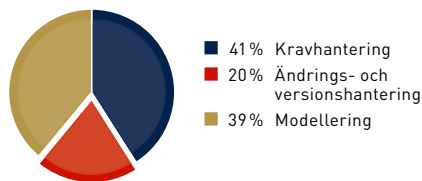
→ Nyckelfakta

	2007	2006	2005
Tillväxt i lokal valuta, %	13	1	10
Del av Telelogics omsättning, %	20	21	26
Förvärv	-	-	-

Tillväxt

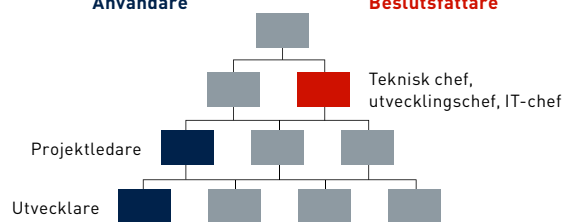


Andel av Telelogics totala försäljning



Användare

Beslutsfattare



Vad är ändrings- och versionshantering?

När ett företag utvecklar en ny produkt är det många personer involverade i projektet. Varje utvecklare arbetar med olika delar av programkoden vilket gör att många filer och dokument skapas, samt att det blir många versioner av samma fil. Det behövs därmed hjälpmedel för att hålla reda på alla filer: vem som arbetar med vilken fil, hur dessa ska kombineras ihop till en slutprodukt och vilka versioner som utvecklats.

Dessutom uppstår det krav på förändringar som måste hanteras. Detta kan vara förändringar av de ursprungliga kraven men ännu vanligare är att det är förändringar av programkoden d.v.s. att det som redan utvecklats behöver justeras och förfinas. Att hantera de förändringar som uppstår, exempelvis begäran om en förändring, godkännande av ändringen och att tilldela ändringsarbetet till en utvecklare, är viktiga processer i ett projekt.

Användare

- Projektledaren har överblick över projektets alla filer. Han eller hon godkänner begäran om förändringar och tilldelar dessa till en utvecklare.
- Utvecklaren arbetar med att programmera de olika filer som finns i projektet.
- Versionshanterare är den utvecklare som arbetar med att plocka samman de filer som ska bilda slutprodukten, vilken ofta finns i olika varianter.

Fördelar med ändrings- och versionshantering

- Överskrivna filer och förlorad information undviks.
- Många utvecklare kan arbeta strukturerat i samma projekt, vilket är en fördel i stora projekt eller om utvecklarna är spridda geografiskt.
- Arbetet effektiviseras med strukturerad hantering av förändringar och risken för fel minskar.

Telelogics produkter för ändrings- och versionshantering

Telelogic erbjuder två programvaror inom produktgruppen:

- Telelogic Synergy™
- Telelogic Change™

Synergy utgör basprogramvaran för att hålla reda på olika versioner och konfigurationer. Change är en påbyggnad till Synergy som tar ett helhetsgrepp på alla ändringar som sker i projektet. Merparten av försäljningen kommer från Synergy.

Forskning och utveckling

Telelogic satsar cirka 15 procent av sin omsättning på forskning och utveckling. Då stora delar av produktutvecklingen sker med gemensamma resurser för exempelvis testning, integration av produkterna och liknande, delar inte Telelogic upp sina utvecklingskostnader per produkt.

Telelogics produkter för ändrings- och versionshantering utvecklas på utvecklingscentra i USA och Asien. Telelogic har varit drivande och innovativt inom detta område ända från starten.

Telelogic var t.ex. först i världen med uppgiftsbaserad och transparent versions- och konfigurationshantering. Med det menas att varje utvecklare tilldelas en uppgift om något behöver ändras, ett synsätt som var nytt i branschen när det kom. Transparent versionshantering innebär att utvecklaren inte aktivt behöver hålla reda på olika versioner av sina filer. Det sker istället "osynligt" i

bakgrunden, vilket sparar tid och ger utvecklaren utrymme att fokusera på programvaruutvecklingen.

Strategiska prioriteringar

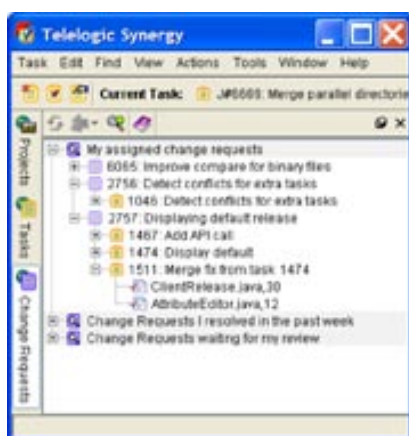
Inom ändrings- och versionshantering finns det ett område som drar till sig mycket uppmärksamhet för närvarande: ITIL, vilket är ett ramverk för IT-processer för support, drift och förvaltning. Telelogic stödjer ITIL och kommer att fortsätta förbättra sitt stöd inom detta område även framöver.

Generellt är området för ändringshantering på stark framväxt inom ett flertal branscher. Telelogic arbetar aktivt med att utveckla produkten så att den lever upp till marknadens krav och ligger i utvecklingens framkant.

Marknad

Marknaden för versionshantering är relativt mogen. Detta är ett område där det funnits produkter ute på marknaden under en lång tid och de flesta företag med stora utvecklingsteam har redan någon typ av lösning installerad. Då både stora och små företag idag har insett fördelarna med versionshantering handlar diskussionerna framförallt om hur avancerat system kunden önskar.

Marknaden för ändringshantering är under uppväxt. Detta är ett område som ökat i betydelse då projekt blivit alltmer komplexa och omvärlden förändras allt snabbare. Detta är ett område som



Telelogic Synergy – håller reda på programkoden

Synergy hjälper dig med att hantera de olika versionerna av de skapade programkoderna. Den låter till och med användaren ta tillbaka gamla versioner om det behövs. När programvaran närmar sig färdig leverans består den av en mängd små filer. Dessa ska plockas samman till ett komplett program som kan göras i olika versioner beroende på vad programmet ska användas till.



Telelogic Change – få kontroll över ändringarna

Change hanterar förändringar under projektets gång. Förändringen kan bero på att konkurrenten släpper en ny produkt, att budgeten stramas åt eller att ny teknik introduceras. Innan förändringen accepteras måste de olika intressenterna godkänna förändringen. I större projekt sker detta oftast genom en datorstöd beslutsprocess exempelvis med hjälp av Change. Då projektledaren har en aktuell överblick över vilka förändringar som beslutats kan denne dessutom fördela ut förändringarna som arbetsuppgifter till de olika projektmedlemmarna.

många företag än så länge inte har specialanpassade system för att hantera.

Baserat på ledande industrianalytikernas analyser av marknaden gör Telelogic uppskattningen att marknaden för ändrings- och versionshantering uppgår till cirka 950 MUSD med en tillväxt på cirka 13 procent mellan 2005 och 2006. Enligt Gartners analys¹ som publicerades i maj 2007 hade Telelogic 3,6 procent marknadsandel på marknaden för ändrings- och versionshantering under 2006, baserat på det totala försäljningsvärdet av licenser och underhåll.

Kunder

Telelogics tio största kunder inom ändrings- och versionshantering återfinns bland amerikanska, asiatiska och europeiska flyg- och försvarsföretag samt telekomföretag, vilka är två branscher som sedan länge hanterat stora utvecklingsprojekt.

Telelogics produkter för ändrings- och versionshantering är lämpliga för alla typer av företag som utvecklar komplex programvara. Förutom flyg- och försvarsindustrin samt telekomindustrin har Telelogic en stor del av sin försäljning mot finans och bank samt mot systemintegratörer.

Ett ändrings- och versionshanteringssystem är en investering som berör hela företagets utvecklingsorganisation. Det är sällsynt att ett sådant beslut kan fattas på någon nivå under utvecklingschefen, tekniske chefen, eller IT-chefen. Det tar lång tid att införa den här typen av system varför säljcyklerna och därmed förberedelseprocesserna är långa.

De kunder som Telelogic främst adresserar är de som i dag har ett mindre avancerat system, då kostnaden och tidsförlusten för att byta till ett nytt system vägs upp av den ökade funktionalitet Telelogics produkter kan erbjuda.

Försäljning

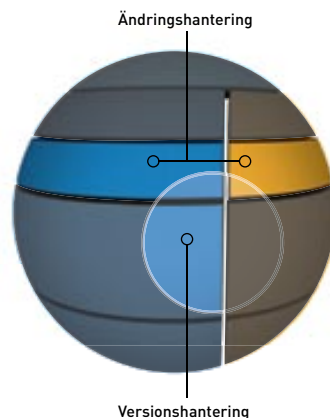
Produktgruppen Ändrings- och versionshantering ökade med 13 procent på helårsbasis och intäkterna från denna grupp uppgick till 20 procent av Telelogics omsättning för 2007. Detta produktområde har inte haft draghjälp av förvärvade produkter men har trots det vänt en nolltillväxt under 2006 till en tvåsiffrig tillväxt 2007. Merparten av försäljningen utgjordes av programvara för versions- och konfigurationshantering vilken verkar på en mer mogen marknad än programvara för ändringshantering.

Konkurrenter

Telelogics huvudkonkurrenter skiljer sig inte mellan de olika produktgrupperna. Det är IBM, Borland och Serena som kan konkurrera med Telelogics totala utbud av produkter och tjänster. Inom området för ändrings- och versionshantering har framförallt IBM och Serena produkter som kan mäta sig med Telelogics när det gäller funktionalitet och båda dessa företag har större marknadsandel än Telelogic. Telelogic har däremot en produkt som utsetts till marknadsledare vad gäller teknisk funktionalitet.

Då Telelogic framförallt inriktar sig på att ersätta enklare system som redan finns installerade hos kunden är det Borland, MKS och Perforce Software som ses som huvudsakliga konkurrenter för ändrings- och versionshantering. Telelogic estimerar att dessa företag i likhet med Telelogic, har ensiffriga tal när det gäller marknadsandel.

→ Visste du att ...
Telelogic har produktutveckling på tre kontinenter – Nordamerika, Europa och Asien.



Det färgade området motsvarar Telelogics erbjudande inom ändrings- och versionshantering.

¹) Gartner: Market share: Application Development and Project and Portfolio Management, Worldwide, 2006, maj 2007, av Laurie Wurster, Fabrizio Biscotti och Asheesh Raina.

Modellering

Vad är modellering?

Modellering kan ske på många nivåer i företaget. Modellering är ett samlingsnamn för att strukturera, och i vissa fall programmera, med hjälp av symboler. På ett övergripande plan kan ett företag modellera sina processer – det kan vara affärsprocesser, IT-processer eller utvecklingsprocesser. Genom att kartlägga sina processer får företaget en överblick över hur de hör samman, var det finns brister och var de kan effektiviseras.

Modellering används även vid utveckling av produkter. Arbetssättet är likartat i det att den övergripande strukturen i programvaran kartläggs, analyseras och länkas samman. Modellen detaljeras sedan med ytterligare nivåer och när detaljgraden är tillräckligt hög kan den slutgiltiga programkoden genereras automatiskt. Utvecklaren arbetar med enbart en modell men kan välja att generera den textbaserade programkoden i olika versioner beroende på var den ska användas (exempelvis i en mobiltelefon eller i en PC).

Användare

- Processingenjören modellerar företagsövergripande processer och strukturer.
- Avdelningschefen analyserar och fattar beslut utifrån de processer som kartlagts.
- Utvecklingsingenjören modellerar programvara och genererar den slutgiltiga programkoden.
- Projektledaren följer upp den modellerade programvaran och stämmer av den mot uppställda krav och tidsplaner.

Fördelar med modellering

- Förenklar överblicken över komplexa processer och tydliggör svagheter i dessa processer.
- Förenklar programmering av komplexa programvaror genom att öka överblicken, snabba på utvecklingsprocessen och minimera antalet fel.
- Dokumenteringen av processerna och programvaran skapas i princip samtidigt som de modelleras.

→ Viktiga händelser 2007

Under året släpptes nya versioner av samtliga produkter inom denna kategori. Bland de förbättrade funktionerna är värt att nämna:

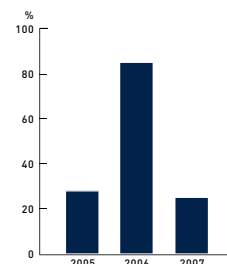
- Ny version av produkten för modellering av programvara med fokus på mindre projekt.
- Förbättrat stöd för Service Oriented Architecture, SOA (en standard som underlättar integration mellan produkter).
- Utökad funktionalitet för systemmodellering i språket SysLM, samt utökad stöd för kodgenerering i språk som Java och C#.
- Fortsatt förbättrat stöd för analys av organisationsstrukturer och affärsprocesser.
- Utökad stöd för webbaserad modellering.
- Mer integrerad koppling mellan planering och genomförande av IT-projekt.
- Förbättrat stöd för branschspecifika standarder inom telekom- och bilindustrin, som exempelvis AUTOSAR, CAN, MOST, MISRAC och OSEK.
- Fortsatt utökning av stöd för icke-engelska språk, för förvärvade produkter, som t.ex. japanska.
- Förbättrad integration mellan Telelogics produkter samt externa produkter som t.ex. Microsoft® Visio®.

Telelogic har fått utmärkelser för sina modelleringsprodukter inom ett antal områden. Gartner har placerat Telelogic i "the Leaders Quadrant" i analysen "Magic Quadrant for Business Process Analysis Tools, 2Q07-1H08"¹⁾. Även Butler Group har lovordat Telelogics modelleringsprodukter under året.

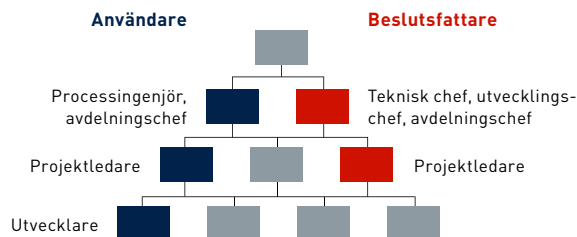
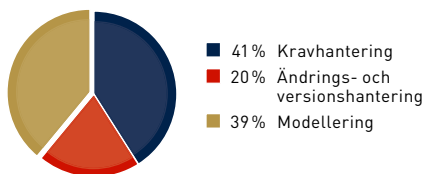
→ Nyckelfakta

	2007	2006	2005
Tillväxt i lokal valuta, %	24	84	27
Del av Telelogics omsättning, %	39	37	25
Förvärv	-	I-Logix	Popkin

Tillväxt



Andel av Telelogics totala försäljning



1) The Gartner Magic Quadrant for Business Process Analysis Tools 2007-1H08 av Michael J. Blechar är upphovsrättsligt skyddad per den 8 juni 2007 av Gartner Inc. och återanvänds med tillstånd. The Magic Quadrant är en grafisk representation av en marknad vid och för en specifik tidsperiod. Den beskriver Gartner's analys av hur vissa säljande bolag lever upp till specifika marknadskriterier, som definierats av Gartner. Gartner förespråkar inga säljande bolag, produkter eller tjänster som återfinns i the Magic Quadrant, och råder inte heller tekniska användare att välja endast de bolag placerade i "the Leaders Quadrant". The Magic Quadrant är endast avsett som ett analysverktyg och är inte menat att vara en särskild vägledning till handling. Gartner friskriver sig från alla garantier, uttalande eller antydda, i denna analys. Friskrivningen inkluderar även eventuella garantier för säljbarhet eller lämplighet för ett specifikt syfte. De Gartnerrapport(er) som beskrivs här utgör data, researchunderlag eller publicerade synpunkter och är en del av ett den sammantagna prenumerationsservice som är tillgänglig endast för kunder, till Gartner Inc.

Telelogics produkter för modellering

Telelogic erbjuder ett flertal produkter för modellering. De tre största är:

- Telelogic System Architect®
- Telelogic Rhapsody®
- Telelogic Tau®

Dessa produkter täcker två olika områden inom modellering. System Architect används för modellering av affärsprocesser. Både Rhapsody och Tau används för modellering av programvara, Rhapsody för programvara i inbyggda system och Tau för programvara i generella IT-applikationer. Försäljningen av Rhapsody är något större än försäljningen av System Architect respektive Tau.

Forskning och utveckling

Telelogic satsar cirka 15 procent av sin omsättning på forskning och utveckling. Då stora delar av produktutvecklingen sker med gemensamma resurser för exempelvis testning, integration av produkterna och liknande, delar inte Telelogic upp sina utvecklingskostnader per produkt.

Telelogics modelleringssystem utvecklas på utvecklingscentra i USA, Europa och Asien.

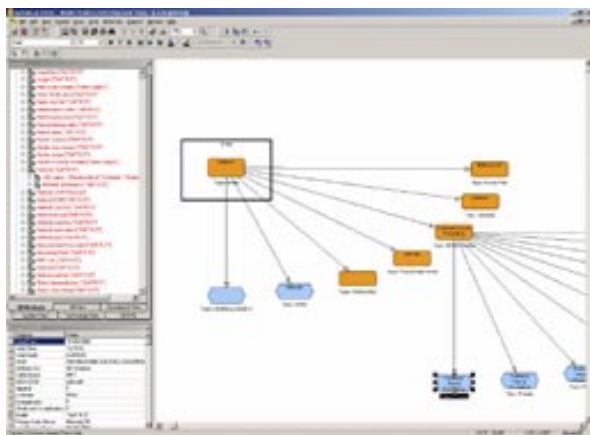
Telelogic är och har varit en drivande och innovativ utvecklare inom modellering ända sedan starten. System Architect har sina rötter inom flyg- och försvarsindustrin och är exempelvis den enda produkt som stödjer all den metodik som aktivt används inom det amerikanska försvaret. För modellering av programvara var Telelogic den första leverantör i världen som lanserade en produkt baserad på utvecklingspråket UML 2.0, en standard som fortfarande används idag.

Strategiska prioriteringar

Inom modellering är det framförallt anpassning till diverse standarder och utvecklingsplattformar som efterfrågas. En tydlig trend är anpassning till SOA – Service Oriented Architecture, en standard som underlättar integration mellan olika produkter. På detta område lanserar Telelogic kontinuerligt nya förbättringar och integrationer som hjälper våra kunder att identifiera, modellera och implementera SOA-baserade processer. Ett annat viktigt område är anpassning till branschspecifika standarder där Telelogic kommer att fortsätta satsa på sitt ledarskap inom bilindustrin samt inom flyg- och försvarsindustrin.

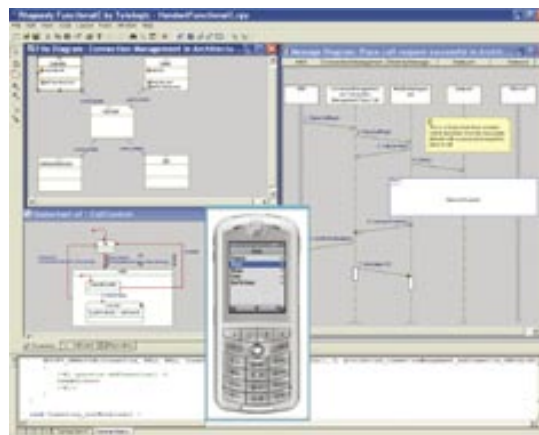
→ Visste du att ...

Telelogic investerar cirka 15 procent av sin omsättning i forskning och utveckling.



Telelogic System Architect – modellera processer

System Architect används för att på ett effektivt sätt designa, visualisera och analysera processer, affärsmodeller och organisationsstrukturer. Med System Architect kan organisationer därmed se var deras processer är ineffektiva, hur de är relaterade till andra processer, var det sker dubbelarbete, hur resurser bör fördelas o.s.v. Ett område där System Architect används flitigt är inom den amerikanska försvarsindustrin där hela försvarssystem modelleras i en egen modelleringstandard kallad DoDAF (Department of Defense Architecture Framework).



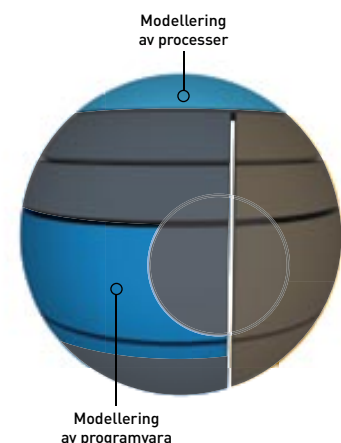
Telelogic Rhapsody & Tau – modellera programvara

Både Telelogic Rhapsody och Telelogic Tau används för att modellera programvara. Begreppet modellera betyder att ingenjören använder grafiska programmeringsspråk istället för textbaserade programmeringsspråk. När modellen är klar kan utvecklaren generera programkod i en rad olika språk som t.ex. C, C++, C# eller Java. Rhapsody är inriktat på modellering av programvara i inbyggda system d.v.s. programvara som finns inbyggd i t.ex. mobiltelefoner och flygplan. Tau är inriktat på modellering av större IT-system.

samt deras dotterbolag, en koncern som verkar i enlighet med de lagar som gäller för delstaten Delaware, USA, och är inte att jämföras med fakta. Rapporterna från Gartner utgör inte någon specifik vägledning till att fatta beslut och läsaren av detta [Prospekt/Företagsrapport] är enskilt ansvarig för hans eller hennes val, eller beroende av Gartnerreporterna, eller utdrag från dessa, vid generellt beslutsfattande, samt vid investeringsbeslut. Varje Gartnerreport utgår från sitt publiceringsdatum (och inte utifrån publiceringen av detta [Prospekt/Företagsrapport]) och innehållet i rapporterna från Gartner kan revideras utan förvarning. Gartner är inte ansvarig och har inte någon förpliktelse, till företaget eller till läsarna av detta [Prospekt/Företagsrapport] för några felaktigheter, försummelser eller brister i, eller tolkningar därav, eller för beräkningar gjorda baserade på data som finns i Garters rapporter, eller utdrag från dessa. Denna friskrivning gäller för alla hänvisningar gjorda till Garters Magic Quadrant-rapport i denna årsredovisning.

→ Visste du att ...

Telelogic har merparten av de största telekom-, flyg- och försvars- samt bilföretagen i världen som sina kunder.



Det färgade området motsvarar Telelogics erbjudande inom modellering.

Marknad

Marknadsutvecklingen för modelleringsprodukter skiljer sig åt mellan olika delmarknader. Modellering av programvara har nått bred acceptans vid utveckling av komplex programvara medan modellering av processer fortfarande är ett område i början av sin utveckling inom ett flertal branscher.

Baserat på ledande industrialanalytikers analyser av marknaden gör Telelogic uppskattningen att marknaden för modellering uppgår till cirka 500-550 MUSD med en årlig tillväxt på runt 7 procent.

Telelogic är den näst största aktören på marknaden för modellering efter IBM. Marknadsandelen varierar beroende på hur olika industrialanalytiker mäter marknaden. Enligt Gartners analys¹ som publicerades i maj 2007 hade Telelogic 20,6 procent marknadsandel på marknaden för modellering av programvara under 2006, baserat på det totala försäljningsvärdet av licenser och underhåll.

Telelogic anser att ingen av de ledande industrialanalytikerna gör någon mätning av marknadsandelar vad gäller modellering av processer. I en rapport från Gartner Inc.² delas de olika aktörerna in i fyra kategorier och Telelogic placeras i rutan "the Leaders Quadrant".

Kunder

Telelogics tio största kunder inom modellering återfinns bland amerikanska, asiatiska och europeiska flyg- och försvarsföretag samt telekomföretag, vilka är två branscher vars produkter till stor del bygger på komplex programvara.

Telelogics modelleringsprodukter lämpar sig emellertid för alla typer av företag som utvecklar komplexa system eller programvara. Det totala antalet kunder återfinns i branscher såsom bilindustrin, medicinteknik samt bank och finans, men med flyg och försvar samt telekom som de två dominerande kategorierna.

Modelleringsprodukter kan köpas in på flera olika nivåer i en organisation. Modellering av processer sker i princip alltid på högsta nivå inom företaget. Telelogic samarbetar i dessa fall med IT-chefen eller utvecklingschefen. Modellering av

programvara har däremot större spridning vad gäller beslutsfattande. Många företag har inte centraliserat användningen av modelleringsprodukter och Telelogics motpart kan vara allt från den tekniske chefen eller utvecklingschefen till avdelningschefer och projektledare. Ju större projekt, desto större är sannolikheten att inköpsbeslutet fattas högt upp i organisationen.

Försäljning

Produktgruppen Modellering ökade med 24 procent på helårsbasis och intäkterna från denna grupp uppgick till 39 procent av Telelogics omsättning för 2007.

Tillväxtsiffran för 2007 fick under första kvartalet viss draghjälp av från företagsförvärvet I-Logix som skedde under 2006. Resten av 2007 är dock tillväxtsiffran opåverkad av förvärv och visar produkternas tillväxt i Telelogics regi. Rhapsody och System Architect har både utvecklats mycket starkt under året och ingår bland Telelogics snabbast växande produkter. Inom produktgruppen modellering återfinns även ett antal äldre produkter som har ersatts av nya versioner.


Konkurrenter

Telelogics huvudkonkurrenter skiljer sig inte mellan de olika produktgrupperna. Det är IBM, Borland och Serena som kan konkurrera med Telelogics totala utbud av produkter och tjänster.

Inom området för modellering har IBM och Borland konkurrenskraftiga produkter. IBM är en klar marknadsledare inom modellering medan Borlands marknadsandel ligger runt hälften av Telelogics. Även på delmarknaden för inbyggda system är IBM marknadsledare, men där är skillnaden mot Telelogic betydligt mindre. Det finns dessutom ett antal mindre konkurrenter som konkurrerar inom delområdet för modellering. Exempel på företag är IDS Sheer, ProForma and Troux.

1) Gartner: Market share: Application Development and Project and Portfolio Management, Worldwide, 2006, maj 2007, av Laurie Wurster, Fabrizio Biscotti och Asheesh Raina.

2) The Gartner Magic Quadrant for Business Process Analysis Tools 2007-1H08 av Michael J. Blechar är upphovsrättsligt skyddad per den 8 juni 2007 av Gartner Inc. och återanvänds med tillstånd. The Magic Quadrant är en grafisk representation av en marknad vid och för en specifik tidsperiod. Den beskriver Gartners analys av hur vissa säljande bolag lever upp till specifika marknads-kriterier, som definierats av Gartner. Gartner förespråkar inga säljande bolag, produkter eller tjänster som återfinns i the Magic Quadrant, och råder inte heller tekniska användare att välja endast de bolag placerade i "the Leaders Quadrant". The Magic Quadrant är endast avsett som ett analysverktyg och är inte menat att vara en särskild vägledning till handling. Gartner friskriver sig från alla garantier, uttalade eller antydda, i denna analys. Friskrivningen inkluderar även eventuella garantier för säljbarhet eller lämplighet för ett specifikt syfte.

- 
- **Verksamhet: Geografiska marknader**
Telelogics globala marknadsorganisation och kundbas bidrog till att Telelogic under 2007 uppvisade dubbelsiffrig tillväxt i såväl Amerika och EMEA som i Asien/Pacific.

Kundcase:

Valtech India Systems använder Telelogic Rhapsody för att förbättra produktiviteten och sänka utvecklingskostnaderna

Valtech India Systems, Valtechs globala utvecklingscentra, är en ledande utvecklare av inbyggda system och mjukvaror. När en stor kund inom flygindustrin föreslog en övergång till objektorienterad (OO) teknologi för framtida projekt, kände Valtech ett behov av att skapa en ny process för global utveckling. En nackdel med företagets gamla process var oförmågan att återanvända krav för flera projekt med liknande komponenter.

Valtechs kund valde Telelogic Rhapsody® på grund av sin återanvändningsförmåga på hög nivå, möjligheten till smidig kommunikation mellan multipla utvecklingscentra samt för sitt robusta stöd för samtidig utveckling. Valtech implementerade Rhapsody i sitt globala utvecklingscentrum i Bangalore, Indien, där utvecklarna snabbt fick upp farten och omedelbart förbättrade kommunikationen mellan sina olika utvecklingsteam.

Rhapsody adresserade Valtechs affärsmässiga utmaningar genom att intensifiera produktiviteten, minska antalet defekter både i produktionen, och efter leverans, samt genom att främja förbättrandet av processen. På Valtech är man mycket imponerade över den höga kvaliteten på koden. Denna kod kontrolleras av kunden med hjälp av Telelogic Logiscope™ samt ytterligare en produkt som analyserar koden före den accepteras.

”Rhapsody var den miljö som krävdes för att vi skulle, inom ramen för CMM nivå fem (processramverk), kunna hantera utveckling inom tidsatta rammar,” säger Cdr. R.N. Ramachandran, Practice Head, Valtech India Systems.

Marknadsdivision Amerika



→ Viktiga händelser 2007

- Tillväxt i lokal valuta med 10 procent.
- Rörelsebidrag på 40 procent.
- Etablering av ett Telelogickontor i Panama.

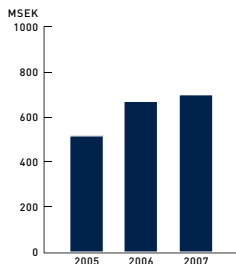
→ Fem stora kunder

- Lockheed Martin
- Northrop Grumman
- Raytheon
- Boeing
- General Dynamics

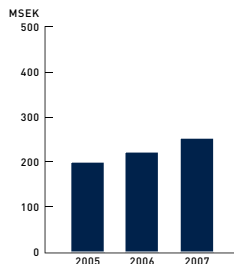
→ Nyckeltal

Amerika	2007	2006	2005	2004
Omsättning, MSEK	647,2	636,8	527,6	394,9
Andel av koncernens omsättning, %	38	42	41	38
Rörelseresultat, MSEK	262,0	238,6	200,6	146,8
Rörelsebidrag, %	40	37	38	37
Antal anställda, sälj	121	122	111	96
Antal anställda, totalt	344	339	292	210
% anställda totalt	28	30	31	29

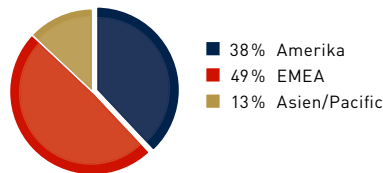
Omsättning



Rörelseresultat



Andel av Telelogics totala försäljning





Marknadsutveckling

Marknadsdivisionen Amerika omfattar dotterbolag i Nordamerika samt distributörer i Central- och Sydamerika.

Efter en stark avslutning 2007 utvecklades kundgruppen flyg och försvar väl jämfört med 2006. Uppgången berodde till stor del på att Telelogic tecknade ett antal större kontrakt med nordamerikanska myndigheter vilka omfattade samtliga Telelogics produkter. En ytterligare förklaring till uppgången var att standardiseringstrenden av företags och myndigheters verktyg och processer inom integrationsområdet fortsatte under året.

Därtill har det under 2007 och tidigare år fokuserats på att fortsätta att utveckla verksamheten utanför flyg- och försvarsområdet, samt öka korsförsäljningen inom sektorer som bil, medicinteknik, bank, finans och försäkring.

Divisionen har dessutom dragit fördel av sitt existerande distributörsnätverk i Central- och Sydamerika genom etableringen av ett nytt Telelogickontor i Panama. Detta initiativ skapade flertalet nya tillväxtmöjligheter under året med nya distributörer i länder där Telelogic inte varit etablerat sedan tidigare.

Kunder

De största kunderna inom marknadsdivisionen Amerika utgörs av koncerner som Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, General Dynamics och Raytheon. Andra viktiga kunder återfinns inom statliga myndigheter och departement i USA. Men även om flyg- och försvarssektorn fortsatt var den största kategorin inom marknadsdivisionen har divisionen upplevt en markant ökning bland Fortune 1 000-kunder inom kategorier som bil, medicinteknik, samt bank, finans och försäkring.

Tillväxt

Tillväxten i marknadsdivisionen uppgick till 10 procent i lokal valuta för 2007 med ett rörelsebidrag på 40 procent. Kravhanteringsprodukten DOORS var fortsatt det största verktyget för försäljningsmässigt.

DOORS upplevde under 2006 en negativ trend inom sin huvudkategori flyg och försvar med en tydlig mättnad, vilket glädjande bromsades upp och planade ut under 2007. Nyförsäljningen var dock fortfarande svag inom denna kategori men underhållsintäkterna ökade, vilket visar på att antalet användare av Telelogics produkter ökat under året.

Rent generellt visade marknadsdivisionen en stark tillväxt för sina underhållsintäkter vilket innebar ett nytt försäljningsrekord vad gäller dessa intäkter.

Tillväxten för Rhapsody var fortsatt stark under 2007 och produkten har tagit marknadsandelar inom alla kundkategorier, men framförallt inom flyg- och försvarskategorin. Rhapsody utgör den näst största produkten i Telelogics produktportfölj i Amerika och System Architect den tredje största. Den snabbaste växande produkten i Amerika var kravanalysprodukten Focal Point.

Effektiviseringar och prioriteringar under 2007

Kostnadskontrollen i marknadsdivisionen var mycket god under året vilket tydligt bidragit till ökade marginaler. Fokus var fortsatt på att effektivisera rörelsen för att försäkra sig om att alla kostnader var i linje med intäktsförväntningar och rörelsebidrag.

Effektiviseringar och fokuserad säljmetodik stod precis som föregående år i fokus under 2007, och med en något mättad licensförsäljning av huvudprodukten DOORS inom flyg- och försvarskategorin lades därutöver en stor fokus på korsförsäljning samt expansion av försäljning utanför denna kategori.

→ Visste du att ...
Telelogic har bolag i 20 länder
och har mer än 40 egna kontor.

Kundcase:

Renesas Design France förbättrar sin utvecklingsprocess med Telelogic Synergy Suite

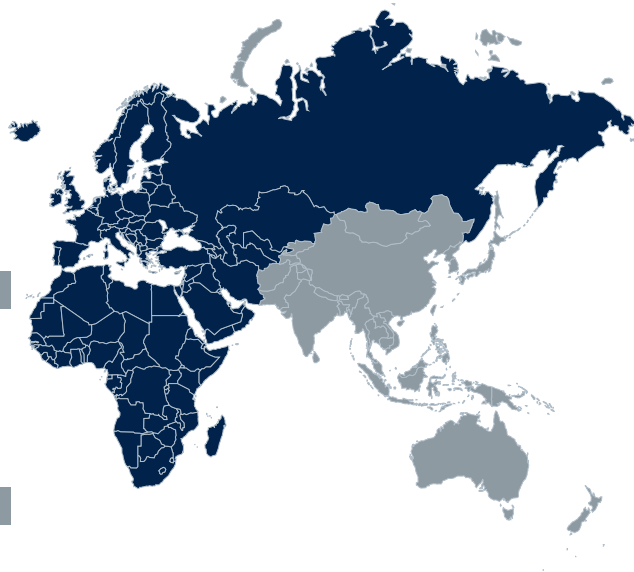
Renesas Design France, ett dotterbolag till Renesas Technology Corporation, är en av världens ledande leverantörer av halvledarsystemlösningar och är ett samarbete mellan Hitachi och Mitsubishi Semiconductors. Företaget påbörjade ett CMMI initiativ för att förbättra sina processer och bli mer konkurrenskraftigt. Man beslöt sig för att övergå till en ändrings- och versionshanteringslösning som är kapabel till att hantera både företagets hårdvaru- och mjukvarutillgångar, stödja deras befintliga processer samt förbättra produktkvaliteten.

Efter att ha valt Telelogic Synergy™ Suite upptäckte Renesas Design snabbt att Telelogic Change™ inte bara hanterar alla ändringsförfrågningar och felrapporter, utan även kontrollerar det aktuella läget och tillhandahåller processförbättringsrapporter. För varje felrapportering kan man nu fånga upp information om i vilken fas felet påträffades, och därmed också få en indikation om i vilken fas felet hade kunnat undvikas. Denna orsaksanalys gör det möjligt för företaget att identifiera de områden där förbättringar kommer att innebära högsta möjliga kapitalavkastning.

De rapporter och den metodik som Telelogic Change och Telelogic Synergy tillhandahåller hjälper företaget att snabbt identifiera processområden där förbättringar är nödvändiga. Orsaksanalyserna gör det också möjligt för dem att fokusera sina insatser på ett effektivt sätt.

”Införandet av Synergy innebär att vi har fått bättre kontroll över vår utveckling. För programhanteringen innebär det att vi kunnat minska ledtiderna med 30 procent,” säger Stéphane Thomas, Quality Manager, Renesas Design.

Marknadsdivision EMEA



→ Viktiga händelser 2007

- Tillväxt med 23 procent i lokal valuta.
- Rekordhøgt rörelsebidrag på 46 procent.
- Telelogics enskilt största affär någonsin tecknades med Thales till ett värde av 91 MSEK.

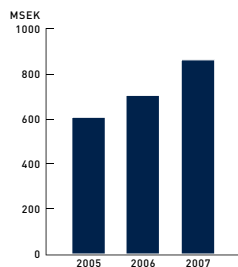
→ Fem stora kunder

- Ericsson
- Nokia
- British Aerospace
- EADS
- Thales

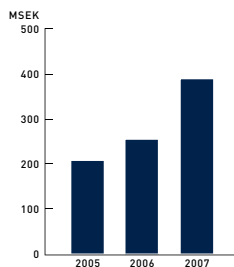
→ Nyckeltal

EMEA	2007	2006	2005	2004
Omsättning, MSEK	851,5	695,3	603,8	510,0
Andel av koncernens omsättning, %	49	45	47	49
Rörelseresultat, MSEK	387,9	261,3	205,3	186,9
Rörelsebidrag, %	46	38	34	37
Antal anställda, sälj	176	160	125	113
Antal anställda, totalt	508	466	397	338
% anställda totalt	41	41	43	47

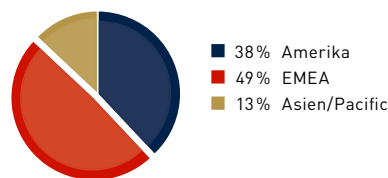
Omsättning



Rörelseresultat



Andel av Telelogics totala försäljning





Marknadsutveckling

Marknadsdivisionen EMEA delas in i fyra regioner: Västra Europa med dotterbolag i Storbritannien och distributörer i Östeuropa och Afrika. Centraleuropa med dotterbolag i Tyskland samt verksamhet i Österrike, Schweiz och Polen. Sydeuropa med dotterbolag i Frankrike, Spanien och Italien. Övriga delar av Europa omfattar dotterbolag i Norden, Nederländerna, Mellanöstern och Ryssland.

EMEA har haft ett generellt mycket bra år med stark tillväxt. Västra Europa upplevde en uppgång inom alla huvudkategorier med flyg- och försvar som den starkaste kundkategorin och England som den enskilt starkaste marknaden.

Centraleuropa stabiliserades på en hög nivå och har fortsättningsvis Tyskland som sin ledande marknad där framförallt bilindustrin varit den ledande kundkategorin. Tyskland är även den ledande marknaden globalt inom Telelogic vad gäller försäljning mot bilindustrin. Telekom- samt flyg- och försvarskategorin hade en stark utveckling under 2007, men framförallt hade kundkategorin Övrigt en mycket god utveckling.

Vad gäller Sydeuroparegionen vände Frankrike, som är den största marknaden inom denna region, den svaga utvecklingen från 2006 till en klart godkänd nivå 2007. Denna trend gällde även för resterande marknader inom denna region där framförallt Italien visade mycket bra resultat. Övriga Europa har också vänt ett svagare 2006 till en generell trendförbättring 2007. I Övriga Europa lyckades man att växa utanför flyg- och försvarskategorin och inom regionen var det marknadsområdena Norden och Mellanöstern som uppvisade bäst resultat under 2007.

Kunder

Stora kunder inom EMEA utgörs exempelvis av British Aerospace, EADS, Ericsson, Nokia, Philips och Thales.

DOORS är fortfarande den största produkten i EMEA. Vad gäller kundgrupperna är det generellt sett flyg- och försvar som dominerar i Västra

Europa samt telekom- och bilindustrin i övriga EMEA. Dock ser Telelogic positiva förändringar inom andra kundgrupper genom lyckade korsförsäljningsansträngningar och en framgångsrik storkundsfokus. Medicinteknik och transport är två kategorier, utanför de större kundgrupperna, som utvecklats väl under året.

Tillväxt

2007 var ett väldigt starkt år för marknadsdivisionen EMEA. Helåret 2007 förbättrades jämfört med föregående år och divisionen uppvisade en tillväxt på 23 procent i lokal valuta och ett rekordhøgt rörelsebidrag på 46 procent.

I EMEA slöt man ett stort antal affärer under 2007, framförallt under andra halvåret, vilket bidrog till den starka tillväxten för divisionen. Bland annat tecknade man den största ordern i Telelogics historia, med Thales, till ett värde av 91 MSEK.

Den fokuserade storkundssatsningen samt fokus på att stänga tidsbegränsade licensaffärer, vilket gör att även licensintäkter blir återkommande, har fallit väl ut i EMEA och starkt bidragit till den positiva tillväxten i marknadsdivisionen.

Alla produkter visade god tillväxt i EMEA. De ledande produkterna utöver DOORS var Synergy och Rhapsody. Glädjande var att produkterna System Architekt och Focal Point tydligt började ta marknadsandelar.

Effektiviseringar och prioriteringar under 2007

Den produktspecialiserade säljorganisationen har till fullo implementerats under 2007, vilket fått ett bra genomslag hos kunderna och påverkat försäljningen positivt. Divisionen har fortsatt att starkt fokusera på lönsamheten, och därför haft en god kostnadskontroll.

Inom EMEA har det fortsatta arbetet med att finna andra kundkategorier, utanför flyg- och försvarskategorin, visat på en positiv utveckling. Detta har medfört en gynnsam ökning inom alla kundgrupper.

→ Visste du att ...
Telelogic har mer än 90 procent av sin omsättning utanför Sverige.

Kundcase:

**CNC Hebei skapar konkurrens-
mässiga fördelar med hjälp av
Telelogic DOORS och Telelogic
Synergy**

China NetCom Corporation Ltd. (CNC Hebei) är den största kommunikationsoperatören i provinsen Hebei i Kina. Företaget hade ett akut behov av att standardisera sin kravhantering samt sin ändrings- och versionshantering, då företaget skulle utveckla ett nytt, centraliserat och integrerat fakturerings- och ekonomisystem.

CNC Hebei sökte därför efter lösningar för hela utvecklingsprocessen som kunde hjälpa dem att lyckas med detta projekt. Valet föll efter granskningsprocessen på Telelogic och man började använda Telelogic DOORS® och Telelogic Synergy™ för att i IT-systemen skaffa sig kontroll över krav, förändringar och konfigurationer. I ett första steg i projektet med att centralisera faktureringen uppnådde man sitt mål med att skapa en process för ändringshanteringen på en hög nivå inom företaget. Detta gjorde att man kunde försäkra sig om att företaget på ett effektivt sätt kunde samla in, kontrollera, spåra och hantera de ändringsförfrågningar som kom från projektets samtliga intressenter.

Genom att använda Telelogic DOORS och Telelogic Synergy, som stödjer en kravdriven utveckling genom hela organisationen, har CNC Hebei snabbt kunnat förbättra effektiviteten i sina utvecklingsteam samt höja utvecklingskvaliteten på sina produkter. Resultatet blev att CNC Hebei lyckades förkorta sina utvecklingstider och höja ambitionsnivån, i en snabbt föränderlig industri.

”Telelogics produkter har standardiserat vårt företags krav-, ändrings- och versionshantering,” säger en talesman på CNC Hebei.

Marknadsdivision Asien/Pacific



→ Viktiga händelser 2007

- Tillväxt med 18 procent i lokal valuta.
- Rörelsebidrag på 34 procent.
- Nyetablering i Taiwan.
- Omstrukturering i Japan.

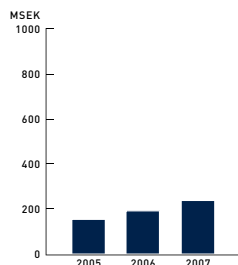
→ Fem stora kunder

- NEC
- Samsung
- BAE
- Nokia
- AMP

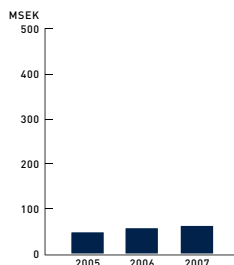
→ Nyckeltal

Asien/Pacific	2007	2006	2005	2004
Omsättning, MSEK	218,6	192,8	158,5	134,4
Andel av koncernens omsättning, %	13	13	12	13
Rörelseresultat, MSEK	73,8	66,5	54,8	51,0
Rörelsebidrag, %	34	34	35	38
Antal anställda, sälj	88	98	79	77
Antal anställda, totalt	385	333	240	171
% anställda totalt	31	29	26	24

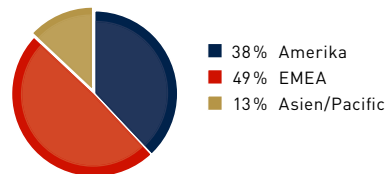
Omsättning



Rörelseresultat



Andel av Telelogics totala försäljning





Marknadsutveckling

Marknadsdivisionen Asien/Pacific består av dotterbolag i Australien, Indien, Japan, Kina, Singapore och Sydkorea. Dessutom sker försäljning via distributörer i bland annat Malaysia, Filippinerna och Thailand.

De flesta marknader i Asien/Pacific är tillväxtmarknader som förutom snabb tillväxt också karakteriseras av hård priskonkurrens. Med undantag för Japan har alla marknader utvecklats positivt under året och i synnerhet utmärkte sig Australien och Korea med en fortsatt mycket kraftig tillväxt. Investeringarna i Kina har också givit ett bra resultat och utvecklingen för detta marknadsområde har varit klart positiv. Under året har den resultatmässigt svagt presterande japanska verksamheten genomgått en omstrukturering, vilket givit en positiv effekt på verksamheten och en förbättring noterades under det fjärde kvartalet.

Antalet anställda i produktutvecklingsenheten i Bangalore, Indien, ökade under året och totalt har Telelogic nu över 150 produktvecklare i Bangalore. Tillsammans med övriga kontor i Indien har Telelogic cirka 280 anställda, vilket gör Indien till det näst största landet, sett till antal anställda, i Telelogics organisation efter USA.

Kunder

De viktigaste kundkategorierna i Asien/Pacific fortsätter att vara flyg- och försvar samt telekom. Större kunder finns också inom bank och finans, bilindustrin samt inom konsumentelektronikbranschen. Bland de största kunderna i regionen finns NEC, Samsung, Nokia, AMP och BAE.

Tillväxt

Efter en något svag inledning på 2007 avslutade marknadsdivisionen året med ett starkt andra halvår. Totalt för året uppvisades en tillväxt på 18 procent i lokal valuta. Rörelsebidraget för året var 34 procent och har belastats av investeringar i fortsatt expansion. Alla produktlinjer har under året visat tillväxt och bidragit till den positiva försäljningsökningen. Speciellt stark har utvecklingen varit för produktgruppen kravhantering där produkterna DOORS och Focal Point ingår. Försäljningsutvecklingen för System Architect har också fortsatt att vara starkt positiv.

Kraftigaste försäljningsökningen har skett inom kategorierna bank och finans samt program och system. Marknadsdivisionen har också bibehållit sin starka position inom den viktiga kategorin flyg- och försvar, framförallt i Australien, Indien och Korea.

Effektiviseringar och prioriteringar under 2007

Under året har en omstrukturering av den japanska organisationen skett och flera nya nyckelpersoner anställdes. Detta bidrog positivt till fjärde kvartalets resultat och förväntas fortsätta bidra positivt under 2008. En nyetablering har skett i Taiwan samtidigt som marknadsdivisionen fortsatt sina allomfattande investeringar i tillväxtregionen Asien/Pacific för fortsatt expansion.

Tillväxt, förstärkt marknadsnärvaro samt fokusering på nyckelkunder har haft högsta prioritet under 2007.

→ Visste du att ...

Indien är det näst största landet i Telelogickoncernen räknat i antalet anställda.

Fakta om Telelogics kunder:

- **Tio största kunderna:**
Utgör 29 procent av Telelogics totala omsättningen.
- **Enskilt kundengagemang:**
Maximalt 5 procent av den totala omsättningen.
- **Största kunderna:**
Lockheed Martin, Ericsson, Thales, Nokia, Raytheon, Boeing, General Dynamics, Northrop Grumman, EADS, British Aerospace.

Kundcase:

Dubai Customs förbättrar sin affärsmissiga rörlighet med Telelogic System Architect

Genom innovation och god kundservice har Dubai Customs blivit en världsledande aktör inom tulladministration. För att kunna uppfylla sin tioårsvision, att kunna bibehålla ekonomisk och social utveckling i Dubai, insåg man att det fanns ett behov av en Enterprise Architecture [EA] plattform.

System Architect implementerades på företagets centrala EA-kontor där 50 användare nu har tillgång till plattformen. Affärsanalytiker använder dagligen System Architect för att dokumentera detaljerade affärsprocesser och arbetsflöden. Systemanalytiker tar sedan affärsprocesserna och knyter dem samman med motsvarande system. Analytiker genom hela organisationen anser att System Architect är en komplett lösning som är av stor betydelse för Dubai Customs centrala planer.

”Vi använder System Architect som grunden för vår ”Enterprise Connected View” [ECV], vilken hjälper oss att hantera verksamhetens information, göra effektanalyser samt att effektivisera beslutfattandet,” säger Juma Alghaith, Executive Director, Customs Development, Dubai Customs.

Fokus på nyckelkunder och produktspecialisering

Telelogic implementerade en ny organisation i början av året med fokus på produktspecialisering och nyckelkundsbearbetning, vilket hade en påtagligt positiv effekt på resultatet under 2007.

Som en följd av den nya strategin ökade licensförsäljningen och tvåsiffrig tillväxt uppvisades inom samtliga produktgrupper. Tillväxtrakten i den senast förvärvade produkten Rhapsody fortsatte samt stärktes som en integrerad del av Telelogic. Lönsamheten förbättrades och en annan viktig del av strategin var den fokus som riktades på nyckelkunder under året där Thales-affären, den enskilt största affären i Telelogics historia, framstår som ett talande exempel på den lyckade strategin. Dessutom har samarbetet

mellan utveckling och försäljning inom de olika produktgrupperna tydligt förbättrats under året.

Telelogic har en bred kundbas där många av kunderna är ledande inom sina branscher, och företaget står inte och faller med någon enskild kund. Med marknadsledande positioner inom alla produktgrupper samt en av världens mest kompletta produktportföljer, är Telelogic väl rustat för att leva upp till kundernas krav. Under 2007 fortsatte Telelogic att stärka sina befintliga kundrelationer och mer än hälften av företagets kunder utnyttjar två eller flera produkter från Telelogic. Dessutom har antalet kunder som använder alla Telelogics produkter ökat väsentligt under 2007.

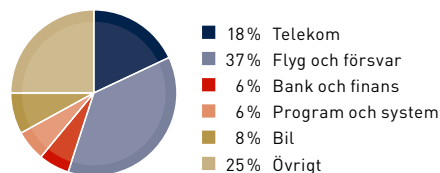
→ Omsättningsökning per kundkategori

	Lokal valuta, %	SEK,%
Telekom	13	8
Flyg och försvar	18	13
Bank och finans	12	8
Program och system	29	23
Bil	35	30
Övrigt	14	9

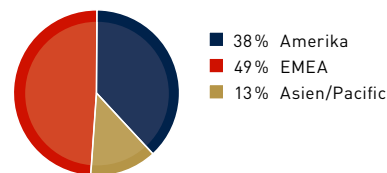
→ Omsättningsökning per marknad

	Lokal valuta, %	SEK,%
EMEA	23	22
Amerika	10	2
Asien/Pacific	18	13

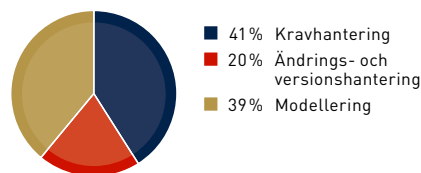
Kundgruppernas andel av försäljningen



Marknadsdivisionernas andel av försäljningen



Produktgruppernas andel av försäljningen



→ Medarbetare och organisation

Engagerade samt kompetenta ledare och medarbetare är avgörande för att Telelogic ska fortsätta vara ett attraktivt framgångsföretag.



Telelogics värderingar:

→ **Kunderna främst**

Vi prioriterar alltid våra kunder och vår affärsverksamhet. Inget är viktigare än att ständigt överträffa kundernas förväntningar och vinna nya affärer.

→ **Genomförande i världsklass**

Vi gör allt med kvalitet och vi tycker om det vi gör. Vi tar fullt ansvar och levererar vad vi lovar i tid. Vår definition av världsklass är: lösningen fungerar, den är snabbare än i går och den är bättre än konkurrenternas.

→ **Göra rätt saker**

Vi gör rätt saker. Att göra rätt saker handlar om överlevnad. Vår definition av rätt saker är: det som adderar värde till våra kunder och som genererar affärer.

→ **Snabbhet**

Vår omvärld förändras kontinuerligt och vi behöver hela tiden förändras med den. Vi arbetar därför i ett högt tempo i allt vi gör. Snabbhet är fundamentalt för oss.

→ **Passion och glädje**

Vi söker ständigt efter det som är roligt och unikt. Att skapa en miljö som stimulerar kreativitet och glädje på arbetsplatsen är en av våra största utmaningar.

Motivation, värderingar och ansvar

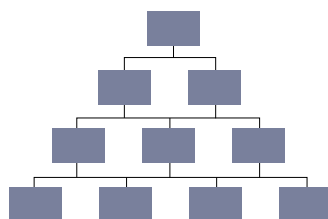
Engagerade samt kompetenta ledare och medarbetare är avgörande för att Telelogic ska fortsätta att vara ett attraktivt framgångs-företag med en stark och lyckosam tillväxtstrategi. Därför satsar Telelogic på en målmedveten och sund personalpolitik, med fokus på sina värderingar.

Global organisation och sunda värderingar

Telelogic arbetar, sedan företagets start, dagligen och målmedvetet med att vidareutveckla personalpolitiken för att göra den sund och verkningsfull. Arbetet är synnerligen viktigt då Telelogics medarbetare finns spridda över flera kontinenter och behöver arbeta samstämt för att skapa bästa möjliga trivsel och produktivitet.

Fokus ligger bland annat på ett gott ledarskap, kompetensutveckling samt att medarbetare delar och tar till sig företagets värderingar. Tillsammans skapar detta en plattform som underlättar rekrytering och utvecklar engagerade och stolta medarbetare som vill stanna och utvecklas inom koncernen.

Telelogics filosofi är att komma så nära kunderna som möjligt genom en organisation som främjar och drar nytta av geografiska och kunskapsmässiga särdrag. Organisationsmodellen möjliggör decentraliserad styrning och lokalt ansvarstagande. Detta främjar individuella initiativ men ställer samtidigt höga krav på ledning, såväl centralt som lokalt. Då Telelogics bransch dessutom präglas av snabba förändringar är en viktig förutsättning att bolaget har en gemensam och tydlig värdegrund. Telelogics värderingar hålls aktuella genom en rad olika aktiviteter exempelvis via teman i bolagets personaltidning, med artiklar, tävlingar, och nomineringar av medarbetare som på ett bra sätt representerar de olika värderingarna.



Vill du se hur Telelogic är organiserat? Gå in på www.telelogic.com

Telelogics medarbetare

Vid årets slut uppgick antalet anställda till 1 237 medarbetare, vilket är en ökning med 99 personer sedan årets början. Ökningen i antal anställda beror bland annat på investeringar i fortsatt expansion, satsningar på nyanställningar i de regioner och produktområden som uppvisar god lönsamhet och tillväxtpotential.

Nyrekrytering av personal har framförallt skett i produktutvecklingscentrat i Bangalore, Indien, samt rent generellt i tillväxtregionen Asien/Pacific. EMEA är fortfarande den enskilt största regionen från ett medarbetarperspektiv, Asien/Pacific den näst största och Amerika den minsta. Räknat i medeltal anställda under året, utgörs 25 procent av kvinnor. Personalomsättning, mätt som egna uppsägningar, uppgick till 12 procent.

Kompetens och kompetensutveckling

Utbildningsnivån inom Telelogic är hög vilket är en förutsättning för bolagets fortsatta framgång. Den absoluta merparten av medarbetarna har högskoleutbildning och den största gruppen utgörs av civilingenjörer med inriktning på data eller elektronik.

Denna fördelning reflekteras även i fördelningen per funktion där produktutvecklare, säljare och konsulter utgör de största grupperna. Dessa funktioner kräver såväl teknisk kompetens som god produktkännedom.

Samtliga anställda i Telelogic ges möjlighet till vidareutbildning. Individuella utbildningsprogram utformas av den anställde i samråd med dennes chef. Exempel på utbildningar under året är teknisk fortbildning, ledarskap, språk samt säljträning. Vidare genomför Telelogic varje år större interna seminarier med stora inslag av utbildning inom respektive område.

För att säkerställa att Telelogic även i framtiden kan attrahera kompetent personal, men även för kundernas räkning öka tillgången på teknisk-kunniga ingenjörer, samarbetar företaget med universitet och högskolor över hela världen. Den vanligaste formen av samarbete är där universitetet använder Telelogics programvaror i sin undervisning.



Under 2006 genomförde Telelogic ett strategiskt viktigt steg för att säkra utvecklingen av kvalificerad personal, samt långsiktig tillväxt, då koncernens traineeprogram startades upp. Målet för traineeprogrammet är att rekrytera unga, ambitiösa och nytexaminerade tekniker. Under 2007 har programmet vidareutvecklats och expanderats med bra resultat. Programmet erbjuder en sexmånaders specialistutbildning på ett av Telelogics kompetenscentra. Därefter återvänder traineerna till sina respektive hemkontor för att påbörja en karriär som produktspecialister. Programmet fokuserar i första hand på personer som har förutsättningarna att bli nya "Field Application Engineers", en roll som kräver genuina produktkunskaper och förmåga att kommunicera affärsnyttan av Telelogics lösningar i interaktion med kunder. Personal från Telelogic leder och utvecklar på heltid programmet för att säkerställa rekrytering, utbildningsprogram, kompetenscentra och mentorer.

Löner och incitamentsprogram

Ersättningsnivån inom Telelogic är marknadsmässigt konkurrenskraftig. Målet är att samtliga medarbetare ska ha en kombination av fast och rörlig lön. För företagsledningen, säljare och konsulter är den rörliga delen kopplad till försäljningsmål, men rörliga lönedelar återfinns även inom produktutveckling och administration där den rörliga delen främst kopplas till mål inom leveranstider och kvalitet.

Bra arbetsmiljö och incitament ger friska medarbetare

Telelogic har en låg sjukfrånvaro och kategoriseras ofta som ett av Sveriges friskaste företag i diverse undersökningar. Förutom aktivt informationsarbete, kompetensutveckling och tydliga

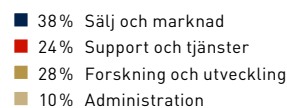
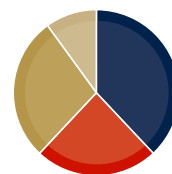
incitamentsprogram, arbetar Telelogic med friskvård och sociala aktiviteter för att höja personalens välbefinnande och trivseln på jobbet. Stort fokus läggs på engagemang och delaktighet, vilket tydligt bidragit till trivsel och god arbetsmiljö på företaget. Sjukfrånvaron i Telelogic AB under 2007 uppgick till 1,6 procent, jämfört med 1,3 procent föregående år.

Socialt ansvar och jämställdhet

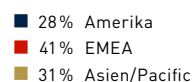
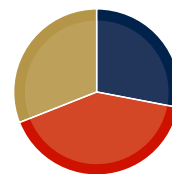
I takt med att Telelogics globala organisation växer är det viktigt med tydliga ramverk vad gäller ansvarstagande, konsekvenstänkande och regelverk för företagets anställda och koncernens kontaktytor. Framgångsrika affärer får aldrig komma till på bekostnad av mänskliga rättigheter, skador, hot eller fara. Därför arbetar Telelogic utifrån en social uppförandekod (Code of Conduct) som alla anställda, leverantörer och underleverantörer ska följa. Här beskrivs bland annat affäretiska regler, förbud mot hot och mutor, krav och förbud gällande barnarbete, säkerhetsaspekter, de anställdas rättigheter, arbetsmiljöfrågor och förbud mot trakasserier av olika slag. Telelogic har även flera andra viktiga styrdokument för att uppfylla en tydlighet samt hög standard i utförandet och driften av företaget. Tillsammans spelar koden och policies en viktig roll i organisationens dagliga arbete.

Dessutom eftersträvar Telelogic en jämställd arbetsplats, vilket behandlas både i den sociala uppförandekoden och i företagets jämställdhetspolicy. Lika möjligheter och lika lön för män och kvinnor i koncernen är självklarheter. Inom Telelogic har tydliga framsteg gjorts, och arbetet fortgår kontinuerligt. Telelogics företagsledning har två kvinnliga medarbetare och i företagets styrelse ingår två kvinnliga ledamöter.

Andel anställda per funktion



Andel anställda per geografi



Omvärld och risker

Konjunkturutveckling

Telelogic är en global leverantör av programvara som används för att effektivisera, samordna och automatisera kundernas processer. Behovet av den här typen av produkter finns även i tider av neddragningar och knappa resurser. Trots detta drabbas även Telelogic av en försämrad konjunkturutveckling på grund av en allmänt svagare investeringsvilja. En bred kundbas inom ett flertal segment samt en verksamhet i flera världsdelar har visat sig ge en god riskspridning då enskilda kundkategorier och länder utvecklas olika under en konjunkturcykel. Det osäkra generella marknadsläget, framförallt i USA, är en risk för Telelogic på kort sikt.

Kundstruktur

Telelogics globala verksamhet med bolag i 20 länder och ett stort antal kunder inom en bred mix av olika branscher ger en god riskspridning. Under 2007 svarade de tio största kunderna för 29 procent av omsättningen och ingen av dessa kunder genererade enskilt mer än 5 procent av intäkterna.

Avtalsstruktur

Telelogic har en del långtidskontrakt, i vilka priserna är förutbestämda under kontraktets löptid. Löptiden varierar i huvudsak mellan två och upp till fem år. I kontrakten fastställs i allmänhet också viten och rätt till uppsägning vid leveransförsening från Telelogics sida.

Kontraktens huvudsakliga värde är dock relaterat till försäljning av programvara där Telelogic inte har några direkta produktionskostnader och risken för negativ påverkan på vinsten minskas därmed avsevärt.

Intäktsfördelning

Under år 2007 svarade Telelogics licens- och underhållsintäkter för 83 procent av omsättningen och konsult- och övriga intäkter för resterande 17 procent. Denna fördelning har legat relativt stabil de senaste åren. Bruttomarginalen för licens- och underhållsintäkterna är betydligt högre än för tjänster. Dock balanseras detta till viss del av att licensförsäljningen är svårare att prognostisera. Underhållsintäkten är Telelogics mest förutsägbara intäkt då den vanligtvis faktureras för tolv månader i förskott och majoriteten av Telelogics kunder väljer att förnya underhållskontrakten varje år. Intäkter för konsultuppdrag och utbildning har Telelogic vanligtvis en överblick över cirka två till tre månader i förväg.

Produkter och teknologi

Telelogics konkurrenskraft och marknadsposition beror till stor del på bolagets förmåga att producera innovativa produkter. Telelogics produkter har ett högt teknikinnehåll och bolaget har historiskt kunnat leverera produkter som i flera fall anses tillhöra de mest avancerade inom sina respektive områden.

Telelogic arbetar aktivt med olika standardiseringsorgan för att säkerställa att produkterna ständigt befinner sig i utvecklingens framkant. Varje år bjuder dessutom Telelogic in sina nyckelkunder till "leadership councils" där dessa får ta del av kommande produktnyheter samt komma med önskemål om framtida funktioner. Detta ger sammantaget Telelogic en mycket bra bild av vad marknaden vill ha och minskar risken för att inte vara uppdaterad med kundernas behov.

Konkurrensbilden

Marknaden för programvara är starkt fragmenterad med många aktörer. Däremot är det enbart ett fåtal företag som kan erbjuda en heltäckande lösning som är konkurrenskraftig i relation till Telelogics totala lösning. Det har skett betydande sammanslagningar av programvaruföretag och Telelogic gör bedömningen att denna trend fortsätter. Detta kan skapa företag med produktbjudanden som är betydligt starkare än idag, vilket kan öka konkurrensen och därmed försämra Telelogics förhandlingsposition och vinstmarginal.

Kompetensförsörjning

Telelogics framgång är till stor del beroende av förmågan att anställa, utveckla, motivera och behålla ingenjörer och annan kvalificerad personal för att utveckla nya framgångsrika produkter, underhålla befintligt produktutbud och tillhandahålla produkter och tjänster till kunderna. Det råder fortfarande stark konkurrens om kvalificerad personal inom IT-branschen. Telelogic utvecklar ständigt löne- och förmånspolicyn och vidtar även andra åtgärder, men det finns en risk – framförallt i USA där löne- och optionsförmåner är mycket annorlunda jämfört med Sverige – att Telelogic inte lyckas attrahera och behålla kvalificerad personal.

Integration av förvärv

Telelogic har som del av sin strategi att genomföra förvärv. Ett förvärv genomförs först då bolaget gör bedömningen att det resulterar i en rad positiva effekter. Dock innebär ett förvärv även en ökad risk. Exempel på risker är uteblivna synergi-effekter, neddragningar till följd av överlappande arbetsuppgifter vilket skapar dålig stämning och ökar den oönskade personalomsättningen, samt misslyckade produktintegrationer som får till följd att det tilltänkta produktbudandet inte uppfyller kundernas krav.

Juridiska risker

Telelogic kan bli part i rättsliga processer som en följd av bolagets normala affärsverksamhet. Rättsvister kan vara kostsamma, utdragna och störa den normala verksamheten. Det är dessutom svårt att förutspå utgången av komplicerade rättsprocesser. Ett ogynnsamt utslag i ett visst mål kan ha en väsentlig negativ inverkan på verksamheten, verksamhetsresultat och finansiell ställning. För närvarande är Telelogic-koncernen inblandad i ett fåtal tvister av normal kommersiell karaktär av vilka ingen beräknas få en väsentlig inverkan på resultatet.

Finansiella risker

Koncernens finansfunktion är centraliserad och hanteras från huvudkontoret. Riktlinjer för finansfunktionen är upprättade av styrelsen och avrapportering sker löpande. Den lokala ekonomioorganisationen rapporterar direkt till den centrala ekonomi- och finansfunktionen vilket möjliggör en god kontroll av koncernens finansiella exponering samtidigt som det ger kostnadsfördelar. Koncernens finanspolicy fastställer riktlinjer och regler för hantering av de finansiella riskerna och för den övergripande finansverksamheten.

Valutarisker

Av Telelogics försäljning sker mer än 90 procent i annan valuta än svenska kronor. Intäkterna är därmed i hög utsträckning exponerade för valutaförändringar. Resultatet är emellertid inte utsatt för samma exponering eftersom de försäljningsrelaterade kostnaderna redovisas i samma lokala valuta. Koncernens support- och utvecklingscentra är också geografiskt utspridda på flera olika valutaområden. I och med att koncernens operationella verksamhet är förlagd inom det valutaområde i vilket produkterna säljs är koncernens flödesexponering relativt begränsad.

Telelogics dotterbolag har inte några större nettotillgångar. Dotterbolagen har inte heller något större eget kapital exklusive goodwill. Rörelsebehovet är begränsat då bl.a. kundfordringsposten balanseras relativt väl med förskott för underhållsintäkter. Likvida medel utöver rörelsekapitalet tas normalt hem till moderbolaget. Valutasäkring för befintliga likvida medel eller prognostiserad intjäning som ska växlas in till annan valuta, normalt SEK, görs med maximalt 100 MSEK för hela koncernen. Under 2007 har enbart valutaterminer använts som säkringsinstrument.

Finansieringsrisk

Med finansieringsrisk avses risken att refinansiering av lån försämrats. Per den 31 december 2007 uppgick Telelogics likvida medel till 645,2 MSEK jämfört med 462,0 MSEK 2006 och de räntebärande skulderna till 387,5 MSEK jämfört med 437,5 MSEK 2006.

Ränterisker

Per den 31 december 2007 hade Telelogic 387,5 MSEK i utestående räntebärande skulder. För de räntebärande skulderna skulle en förändring av räntesatsen med 1 procentenhet påverka finansnettot med 3,9 MSEK.

Kreditförluster

Telelogic har traditionellt haft få problem med obetalda kundfordringar då de flesta av kunderna utgörs av större, betalningssäkra företag. Reserveringen för osäkra kundfordringar i balansräkningen per den 31 december 2007 uppgick till 21,4 MSEK.

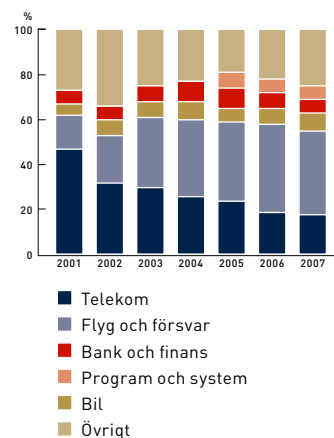
Pågående offentligt kontanterbudande från IBM

Den 11 juni 2007 presenterade IBM ett offentligt kontanterbudande till innehavarna av aktier i Telelogic AB. Under budets löptid gör Telelogic analysen att det råder en tidsbegränsad osäkerhet för Telelogics kunder, anställda och aktieägare, samt en viss negativ inverkan på verksamheten, tills dess att budsituationen är avslutad.

Utkomsten av budsituationen och osäkerheten för framtiden, kan också leda till nya risker för Telelogics verksamhet, kunder och anställda. Dessa risker kommer fortlöpande att behandlas i Telelogics delårsrapporter.

Det bör noteras att samtliga riskfaktorer som påverkar Telelogics verksamhet ej kan beskrivas här utan en samlad bedömning måste även innefatta övrig information i årsredovisningen, annat material om Telelogic liksom en allmän omvärldsbevakning.

Kundgruppernas utveckling som andel av den totala omsättningen



Telelogics intäkter och kostnader i respektive valuta

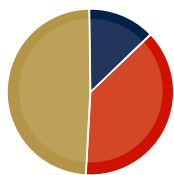
	Intäkter, %	Kostnader, %
SEK	6	12
EUR	28	17
GBP	14	16
USD	40	38
ÖVR	12	17

Trots att mer än 90 procent av Telelogics försäljning sker i annan valuta än svenska kronor, är resultatet inte så utsatt för valutaexponering då koncernens kostnader till stor del är geografiskt knutna till intäkterna.

Telelogicktien

Telelogicktien noterades på Stockholmsbörsens O-lista den 8 mars 1999. Introduktionspriset var, omräknat efter split, 5,00 SEK. Telelogicktien handlas idag på den Nordiska Børsen (Nordic Exchange, Mid Cap-listan). En börspost uppgick per den 31 december 2007 till 1 000 aktier.

Ägarkategorier



- 13% Svenska privatpersoner
- 40% Svenska institut och fonder
- 47% Utländska ägare

Aktiekapital

Aktiekapitalet i Telelogick uppgick per den 31 december 2007 till 2 476 359 SEK, fördelat på 247 635 960 aktier. Samtliga Telelogickaktier berättigar till en röst per aktie vid årsstämma och alla aktier har lika rätt till andel i bolagets vinst och tillgångar.

Optionsprogram

Inga nya optioner har getts ut under året. Inlösen under året har skett av optioner motsvarande 530 713 aktier. För en närmare beskrivning av de enskilda programmen hänvisas till Not 20.

Utspädning

Beräknat enligt IAS 33, Resultat per aktie, där endast de optionsprogram beaktas där aktiekursen översteg den diskonterade lösenkursen, uppgår den totala utspädningen till 0,5 procent. Totalt antal aktier efter full utspädning, beräknat enligt IAS 33, uppgår därmed till 248 956 736 aktier. Utestående optionsprogram kan dock maximalt ge upphov till 2,6 procent utspädning (beräknat som nettoökning av aktier i bolaget genom optioner, dividerat med totala antalet aktier och optioner).

Kursutveckling och omsättning

Under 2007 steg Telelogickaktien 22,2 procent, i jämförelse med SIX Generalindex, som sjönk med

6,97 procent och SIX IT-index som sjönk med 25,5 procent. Sista betalkurs för Telelogickaktien den 31 december var 18,70 SEK. Denna kurs motsvarar ett börsvärde på 4 631 MSEK. Lägsta kurs under året var 12,50 SEK och högst betalda kurs var 21,80 SEK. Den totala omsättningen var 603,2 miljoner aktier, vilket motsvarar ett värde av 11 040 MSEK. Under året omsattes i genomsnitt 2 412 779 aktier per dag till ett värde av 44,2 MSEK.

Ägarstruktur

Antalet aktieägare i Telelogick var vid årsskiftet 15 923 med JP Morgan som största enskilda ägare med 8,96 procent av kapitalet och rösterna. Näst största ägare var Lannebo Fonder med 6,96 procent procent av kapitalet och rösterna. De tio största ägarna svarade ägargrupperat tillsammans för 44,31 procent av kapitalet och rösterna. Andelen utländska aktieägare uppgick till 4,85 procent och stod för 47,14 procent av kapitalet och rösterna, med de största ägarandelarna i Storbritannien, Frankrike och USA.

Utdelningspolitik

Telelogick har sedan 1999 en restriktiv utdelningspolitik. Styrelsen har för årsstämman 2008 föreslagit att ingen utdelning ska ske samt att vinsten överförs i ny räkning.

→ Analytiker som följer Telelogick

Företag	Analytiker
ABG Sundal Collier	Karl Berglund
Danske Bank	Peter Trigarszky
CAI Cheuvreux	Johan Eliason
D. Carnegie	Daniel Djurberg
SEB Enskilda	Andreas Joelsson
Handelsbanken Capital Markets	Stefan Wård
Kaupthing Bank	Jonas Elofsson
Standard & Poor's	Mattias Eriksson
Redeye	Greger Johansson
E. Öhman J:or Fondkommission AB	David Jacobsson
Swedbank	Håkan Wranne

→ Kursutveckling 2005-2007



→ Utestående optioner med rätt till teckning av aktier

Program vid full teckning (%)	Teckningskurs, kr	Sista dag för teckning	Motsvarande antal aktier	Beräknad utspädnings-effekt
TO 11 (2004/2008)	17,30	31 juli 08	1 124 811	0,45
TO 13 (2005/2010)	17,50	31 jan 10	2 442 500	0,98
TO 14 (2006/2010)	22,10	31 okt 10	918 000	0,37
TO 15 (2006/2011)	13,20	31 jan 11	2 114 600	0,85
Summa			6 599 911	2,65

→ Utestående optioner med rätt till teckning av aktier

År	Transaktion	Förändring (antal aktier)	Totalt antal aktier
1998	Ingående balans	-	6 000
1999	Split 1:1000	5 994 000	6 000 000
1999	Nyemission (börsintroduktion)	2 000 000	8 000 000
2000	Inlösen av optioner (ägare)	120 000	8 120 000
2000	Nyemissioner	1 450 000	9 570 000
2000	Split 1:10	86 130 000	95 700 000
2000	Nyemissioner	18 853 494	114 553 494
2000	Inlösen av optioner	10 811 470	125 364 964
2001	Nyemissioner	61 466 850	186 831 814
2001	Inlösen av optioner	2 211 244	189 043 058
2001	Konvertering av konvertibler	363 576	189 406 634
2002	Nyemissioner	7 281 551	196 688 185
2002	Inlösen av optioner	4 492 217	201 180 402
2002	Konvertering av konvertibler	1 656 650	202 837 052
2003	Konvertering av konvertibler	1 596 420	204 433 472
2004	Inlösen av optioner	1 130 506	205 563 978
2004	Konvertering av konvertibler	11 652 931	217 216 909
2005	Inlösen av optioner	1 745 932	218 962 841
2005	Konvertering av konvertibler	747 130	219 709 971
2005	Nyemissioner	23 720 133	243 430 104
2006	Inlösen av optioner	3 675 143	247 105 247
2007	Inlösen av optioner	530 713	247 635 960

→ Fördelning mellan institutioner och privatpersoner

	Aktieägare (%)	Innehav (%)
Fysiska personer	89,40	13,06
varav Sverigeboende	88,41	12,81
Juridiska personer	10,60	86,94
varav Sverigeboende	6,73	40,05
Summa	100,00	100,00
varav Sverigeboende	95,14	52,86

Samtliga tabeller baseras på data från VPC per 31 december 2007.

→ Telelogics tio största ägare

Namn	Antal AK	Innehav (%)	Röster (%)
JP Morgan Chase BK, W9	22 188 081	8,96	8,96
Fjärde AP-fonden	17 120 800	6,91	6,91
Lannebo Småbolag	12 260 000	4,95	4,95
UBS AG LND IPB Segregated Client	12 242 841	4,94	4,94
IF Skadeförsäkrings AB	12 210 000	4,93	4,93
JP Morgan Trust Comp.	6 821 265	2,75	2,75
BNP Paribas Securities Services, W8IMY	6 600 000	2,67	2,67
Svolder Aktiebolag	6 000 000	2,42	2,42
Lannebo Småbolag Select	4 968 000	2,01	2,01
MSIL IPB Client Account	4 828 294	1,95	1,95

→ Största ägare grupperade

Namn	Antal AK	Innehav (%)	Röster (%)
JP Morgan Chase BK, W9	22 188 081	8,96	8,96
Lannebo fonder	17 228 000	6,96	6,96
Fjärde AP-fonden	17 120 800	6,91	6,91
UBS AG LND IPB Segregated Client	12 242 841	4,94	4,94
IF Skadeförsäkrings AB	12 210 000	4,93	4,93
JP Morgan Trust Comp.	6 821 265	2,75	2,75
BNP Paribas Securities Services, W8IMY	6 600 000	2,67	2,67
Svolder Aktiebolag	6 000 000	2,42	2,42
MSIL IPB Client Account	4 828 294	1,95	1,95
Caseis Bank / IXIS CIB	4 495 500	1,82	1,82

→ Fördelning av ägande per innehav

	Antal AK	%	Antal ägare	%
1 - 10000	22 689 445	9,16	15 128	95,01
10001 - 50000	12 335 749	4,98	577	3,62
50001 - 100000	6 050 497	2,44	81	0,51
100001 - 1000000	36 804 829	14,86	97	0,61
1000001 - 5000000	74 312 453	30,01	32	0,20
5000001 -	95 442 987	38,55	8	0,05
Summa	247 635 960	100,00	15 923	100,00

→ Ägarkategorier*

Kategori	%
Finansiella företag	21,92
Övriga finansiella företag	4,92
Socialförsäkringsfonder	8,51
Staten	0,03
Kommunal sektor	0,11
Intresseorganisationer	0,69
Övriga svenska juridiska personer	3,25
Ej kategoriserade juridiska personer	0,62
Utlandsbaserade ägare	47,14
Svenska fysiska personer	12,81
Summa	100,00

* Baseras på innehav och inte på antal ägare.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Telelogic AB (publ.), 556049-9690, får härmed avge årsredovisning för räkenskapsåret 2007.

Verksamhetsbeskrivning

Telelogic är en global leverantör av programvara för att effektivisera, samordna och automatisera kundernas processer. Telelogics kunder utgörs till största delen av större, ledande företag inom ett antal branscher där de fem största kundkategorierna är, flyg och försvar, telekom, bilindustrin, bank- och finanssektorn samt program- och systemleverantörer.

De tre produktgrupperna för kravhantering, ändrings- och versionshantering samt modellering gör Telelogic till ett av få företag i världen som kan erbjuda produkter som täcker hela livscykeln för utveckling av programvara och system.

Koncernen har bolag i 20 länder och noterades på Stockholmsbörsens O-lista i mars 1999. Telelogic handlas idag på den Nordiska Børsen (Mid Cap-listan).

Försäljning

Telelogics omsättning ökade till 1 717,3 MSEK jämfört med 1 524,9 MSEK för 2006, vilket motsvarar en tillväxt på 17 procent i lokal valuta och 13 procent i svenska kronor. Försäljningen av licenser ökade till 763,9 MSEK jämfört med 653,2 MSEK för 2006, vilket motsvarar en tillväxt på 22 procent i lokal valuta och 17 procent i svenska kronor. Försäljning av licenser utgjorde 44 procent av den totala omsättningen. Underhållsintäkterna har under en längre tid uppvisat en stabilt positiv trend, vilket förklaras av att kundbasen för underhållsavtal ökar för varje ny licensaffär. Underhållsintäkterna ökade till 665,3 MSEK jämfört med 600,0 MSEK för 2006, vilket motsvarar en tillväxt på 16 procent i lokal valuta och 11 procent i svenska kronor. Försäljningen av konsult- och utbildningstjänster ökade till 288,1 MSEK jämfört med 271,7 MSEK för 2006, vilket innebär en tillväxt på 10 procent i lokal valuta och 6 procent i svenska kronor.

Resultat

Rörelsemarginalen uppgick till 18,0 procent jämfört med 14,1 procent för 2006. De fasta kostnaderna som procent av omsättningen har minskat från 67,0 procent 2006 till 63,6 procent 2007. Rörelseresultatet har belastats med 11,5 MSEK avseende kostnader relaterade till det pågående uppköpsbudet från IBM.

Resultat före skatt förbättrades med 48 procent från 209,4 MSEK 2006 till 309,9 MSEK för 2007 och resultat efter skatt förbättrades med 45 procent från 159,9 MSEK 2006 till 232,4 MSEK för 2007.

Resultat per aktie ökade med 45 procent till 0,94 SEK jämfört med 0,65 SEK för 2006.

Marknadsdivisioner

Telelogic är indelat i tre övergripande marknadsdivisioner; EMEA, Amerika och Asien/Pacific. Samtliga marknadsdivisioner uppvisade en stark tillväxt under året.

Marknadsdivisionen EMEA (verksamhet i Europa, Mellanöstern och Afrika) uppvisade högst tillväxt under året. Marknadsklimatet varierar mellan länderna, men sammantaget bedöms marknaden som god. Omsättningen för EMEA ökade till 851,5 MSEK från 695,3 MSEK 2006, vilket motsvarar en tillväxt på 23 procent i lokal valuta och 22 procent i svenska kronor. EMEAs andel av Telelogics totala omsättning var 49 procent. Rörelseresultatet förbättrades med 48 procent till 387,9 MSEK från 261,3 MSEK 2006. Rörelsebidraget var mycket högt tack vare den starka intäktsutvecklingen och god kostnadskontroll. Rörelsebidraget ökade från 38 procent 2006 till 46 procent, vilket är ett rekordhøgt resultat.

Marknadsdivisionen Amerika (verksamhet i Nord-, Central och Sydamerika) redovisade en omsättning på 647,2 MSEK jämfört med 636,8 MSEK för 2006, vilket motsvarar en tillväxt på 10 procent i lokal valuta och 2 procent i svenska kronor. Amerikas andel av Telelogics totala omsättning var 38 procent. Det något svagare marknadsklimatet i USA, jämfört med i Europa, i kombination med Telelogics stora exponering mot flyg- och försvarsindustrin har påverkat tillväxten. Rörelseresultatet förbättrades från 238,6 MSEK för 2006 till 262,0 MSEK. Trots en något svagare intäktsutveckling var rörelsebidraget bra, vilket visar på en solid affärsmodell och god kostnadskontroll i divisionen. Rörelsebidraget uppgick till 40 procent jämfört med 37 procent för 2006.

Marknadsdivisionen Asien/Pacific (verksamhet i Asien och Australien) ökade omsättningen till 218,6 MSEK från 192,8 MSEK 2006, vilket motsvarar en tillväxt på 18 procent i lokal valuta och 13 procent i svenska kronor. Asien/Pacifics andel av Telelogics totala omsättning var 13 procent. Samtliga dotterbolag i divisionen har förstärkt sin marknadsposition under året. Den japanska verksamheten utvecklades dock svagare än övriga marknader, men vände den negativa trenden något under det fjärde kvartalet 2007. Det generella marknadsklimatet i Asien/Pacific bedöms vara fortsatt positivt. Rörelseresultatet förbättrades från 66,5 MSEK för 2006 till 73,8 MSEK. Rörelseresultatet har belastats med kostnader för investeringar i fortsatt expansion inom divisionen. Rörelsebidraget uppgick till 34 procent jämfört med 34 procent för 2006.

Finansiell ställning

Likvida medel ökade från 462,0 MSEK per den 31 december 2006 till 645,2 MSEK per den 31 december 2007. Förändringen beror på ett positivt kassaflöde från den löpande verksamheten på 286,4 MSEK, utbetalning av tilläggsköpeskilling avseende I-Logixförvärvet (som genomfördes 2006) med 4,9 MSEK, amortering av lån på 50,0 MSEK, övriga investeringar på 51,3 MSEK, optionsinlösen på 3,1 MSEK samt en negativ kursdifferens i likvida medel på 0,1 MSEK. Utöver likvida medel uppgående till 645,2 MSEK finns outnyttjade checkräkningskrediter på 540,8 MSEK. Räntebärande skulder uppgick till 387,5 MSEK.

Personal

Antalet anställda uppgick vid årets slut till 1 237, en ökning med 99 personer från årets början. Vid utgången av 2007 fördelade sig antalet anställda på 41 procent i EMEA, 28 procent i Amerika och 31 procent i Asien/Pacific. Av Telelogics personal arbetar 38 procent inom sälj- och marknadsfunktionen, 24 procent arbetar inom funktionen för support och tjänster, 28 procent arbetar med forskning och utveckling samt 10 procent arbetar inom den administrativa funktionen.

Utbildningsnivån i Telelogic är hög och merparten av medarbetarna har högskoleutbildning. Samtliga anställda i Telelogic ges möjlighet till vidareutbildning. Individuella utbildningsprogram utformas av den anställda i samråd med dennes chef. För ledande befattningshavares förmåner, se vidare i Not 20.

Riktlinjer för ledande befattningshavare

Telelogic skall erbjuda en marknadsmässig totalkompensation som möjliggör att kvalificerade ledande befattningshavare kan rekryteras och behållas. Ersättningen till de ledande befattningshavarna skall bestå av fast lön, rörlig lön, personaloptioner enligt koncernens globala optionsprogram, pension samt eventuella övriga förmåner. Telelogics styrelse kommer att föreslå för årsstämman att samma riktlinjer ska gälla för 2008. Vissa ledande befattningshavare har rätt till avgångsvederlag, uppgående till tolv månadslöner, vid ägarförändring, se vidare i Not 20.

Stora affärer per kundkategori

Under 2007 tecknade Telelogic 31 större affärer. Telelogics definition av större affärer är när ordervärdet uppgår till minst 500 000 USD.

Flyg- och försvarsindustrin

Tretton av de större affärerna tecknades inom flyg- och försvarsindustrin, varav sex hade ett ordervärde på mer än 20 MSEK. Den största affären, som är Telelogics största avtal någonsin, tecknades med Thales, ett teknikbolag med fokus på lösningar för flyg/försvar samt säkerhet. Avtalet löper på fyra år och är värt 91 MSEK. Avtalet inkluderar kravhanteringsprodukten Telelogic DOORS samt modelleringsprodukterna Telelogic System Architect och Telelogic Rhapsody.

Ett nordamerikanskt flyg- och försvarsföretag tecknade ett femårigt avtal värt 48 MSEK avseende modelleringsprodukten Rhapsody. En global tillverkare inom flyg- och försvarsindustrin tecknade ett avtal värt 32 MSEK på 3,5 år. Avtalet omfattar kravhanteringsprodukten DOORS samt ändringsprodukten Telelogic Change. En statlig kund inom EMEA tecknade ett treårigt avtal omfattande samtliga produktgrupper värt 49 MSEK. Ett flyg- och försvarsföretag tecknade ett femårigt pan-europeiskt avtal värt 23,5 MSEK. Avtalet omfattar kravhanteringsprodukten DOORS samt modelleringsprodukterna Telelogic Tau och Rhapsody. Ett flyg- och försvarsföretag i Asien/Pacific investerade 20 MSEK i ett femårsavtal som omfattar samtliga Telelogics produkter.

Telekomindustrin

Sju av de större affärerna tecknades inom telekomindustrin, varav tre hade ett ordervärde på mer än 20 MSEK.

En global telekomleverantör tecknade ett avtal värt 34 MSEK. Avtalet omfattar kravanalysprodukten Telelogic Focal Point, kravhanteringsprodukten DOORS, versionshanteringsprodukten Telelogic Synergy samt de två modelleringsprodukterna Tau och Rhapsody.

En tillverkare av telekomutrustning tecknade ett treårigt avtal värt 33 MSEK med möjlighet till förlängning på ytterligare 27 månader till ett värde av 30 MSEK. Avtalet är Telelogics enskilt största order för ändringsprodukten Change. Ett globalt telekomföretag lade en order värd 28 MSEK, vilken omfattar kravanalysprodukten Focal Point, kravhanteringsprodukten DOORS samt de två modelleringsprodukterna Tau och Rhapsody.

Bank- och finanssektorn

Fem av de större affärerna tecknades inom bank- och finanssektorn. Den största av dessa affärer var ett avtal värt 9,8 MSEK som tecknades med ett finansiellt tjänsteföretag i Nordamerika. Avtalet omfattar kravhanteringsprodukten DOORS, ändringsprodukten Change samt modelleringsprodukten System Architect.

Bilindustrin

En av de större affärerna tecknades inom bilindustrin och innefattade en global biltillverkare som tecknade ett avtal värt 4 MSEK som omfattar licenser för kravhanteringsprodukten DOORS.

Kundkategorin övrigt

Fem av de större affärerna tecknades inom kategorin övrigt. Den största av dessa affärer var ett avtal tecknat med Comply Serve Ltd, en europeisk leverantör av webbaserade lösningar, som används för att säkerställa att projekt och produkter följer uppsatta krav och riktlinjer. Avtalet är femårigt, värt 12,7 MSEK och innefattar licenser för kravhanteringsprodukten DOORS.

Forskning och utveckling

Telelogic strategi är att investera i forskning och utveckling. Telelogic fortsätter att satsa på produkter som riktar sig till större företag som utvecklar avancerade produkter i distribuerade miljöer. Det är i denna typ av miljöer som användare kan dra bäst nytta av produkternas funktionalitet. Målsättningen är att utöka den ledande position som Telelogics verktyg har. Under året uppgick produktutvecklingskostnaderna till 266,3 MSEK jämfört med 230,6 MSEK under 2006. Detta motsvarar 15,5 procent av omsättningen för 2007 och 15,1 procent av omsättningen för 2006.

Produktförbättringar

Under 2007 har Telelogic arbetat vidare på förbättrade versioner av samtliga produktgrupper och under året har uppdaterade versioner lanserats av samtliga produkter. Nedan listas ett antal produktnyheter som lanserades under 2007. För ytterligare information om produktnyheter och -förbättringar hänvisas till respektive produktgruppskapitel i denna årsredovisning, samt till Telelogics hemsida och teknikpressreleaser.

- Telelogic har lanserat en förenklad modelleringsprodukt. Denna introduktionslicens erbjuds gratis med syfte att sprida användningen av Telelogics produkter till nya kundgrupper.
- System Architect, Telelogics modelleringsprodukt för affärsprocesser, har förbättrat sitt stöd för analys av organisationsstrukturer, samt släppts i en version med stöd för japanska tecken.
- Telelogic DOORS Fastrak, en förenklad version av Telelogics kravhanteringsprodukt, har lanserats. Den är tänkt till kunder som efterfrågar snabb och flexibel kravhantering i mindre skala.
- Nya integrerade produktversioner av System Architect och Tau förbättrar samarbetet samt gör det möjligt för organisationer att förstå och formulera sina affärsstrategier och utveckla IT-lösningar som motsvarar verksamhetsmålen.
- En ny version av Focal Point med integration till Microsoft® Project®. Detta hjälper organisationer att optimera sina processer inom kravhantering.
- Övriga produktnyheter omfattar integration med OSEK, en standard inom bilindustrin, förbättrade versioner av modelleringsprodukterna Rhapsody och SDL Suite, ett förbättrat stöd för SOA, ett koncept som underlättar integration mellan olika produkter.

Utmärkelser

Under året har Telelogic fått flera utmärkelser som avser samtliga produktgrupper.

Butler Group har identifierat Telelogics integrerade lösningar som industriledande produkter i sin tekniska rapport Technology Audit. I rapporten omnämns DOORS som långvarigt marknadsledande och värdet av Telelogics kompletta kravhanteringslösning lyfts fram. Synergy 6.5 och Change 4.7 lovordades för dess användarvänlighet i Butler Groups rapport, samt produkternas förmåga att driva en hel organisations förändringsprocesser. Focal Point, Telelogics lösning för kravanalys och hantering av produktportföljer, beröms för sin förmåga att visualisera krav, vilket gör det enklare att fatta rätt beslut. I rapporten nämns även att System Architect är en modelleringslösning som är viktig för att kunna lyckas med Enterprise Architectureinitiativ, det vill säga företagsövergripande systemarkitektur och lösningar för hantering av företagsprocesser. I rapporten beskriver Butler Group Telelogic som en pionjär inom modelleringslösningar och produkterna Tau och Rhapsody, Telelogics lösningar för modelldriven utveckling, prisas för sin vikt i olika utvecklingsprocesser.

Telelogic har även fått ett erkännande av Gartner Inc. Gartner har placerat Telelogic i "the Leaders Quadrant" i deras rapport "Magic Quadrant for Business Process Analysis Tools, 2Q07-1H08"¹.

1) The Gartner Magic Quadrant for Business Process Analysis Tools 2Q07-1H08 av Michael J. Blechar är upphovsrättsligt skyddad per den 8 juni 2007 av Gartner Inc. och återanvänds med tillstånd. The Magic Quadrant är en grafisk representation av en marknad vid och för en specifik tidsperiod. Den beskriver Gartner's analys av hur vissa säljande bolag lever upp till specifika marknadskriterier, som definierats av Gartner. Gartner förespråkar inga säljande bolag, produkter eller tjänster som återfinns i the Magic Quadrant, och råder inte heller tekniska användare att välja endast de bolag placerade i "the Leaders Quadrant". The Magic Quadrant är endast avsett som ett analysverktyg och är inte menat att vara en särskild vägledning till handling. Gartner friskriver sig från alla garantier, uttalande eller antydda, i denna analys. Friskrivningen inkluderar även eventuella garantier för säljbarhet eller lämplighet för ett specifikt syfte.

Det oberoende franska analysföretaget Yphise utnämnde för fjärde året i rad Synergy till den bästa lösningen för att hantera programvaruutveckling. Synergy fick högst betyg av fem utvärderade produkter och erhöll ett speciellt erkännande för sin förmåga att optimera affärskapaciteten för företag genom tid- och kostnadsbesparingar.

För ytterligare information om olika produktmärken hänvisas till respektive produktgruppskapitel i denna årsredovisning, samt till Telelogics hemsida och teknikpressreleaser.

Omvärd och risker

Telelogics globala verksamhet med bolag i 20 länder och ett stort antal kunder inom en bred mix av olika branscher ger en god riskspridning. Under 2007 svarade de tio största kunderna för 29 procent av omsättningen och ingen av dessa kunder genererade enskilt mer än 5 procent av omsättningen. Under 2007 svarade Telelogics licens- och underhållsintäkter för 83 procent, jämfört med 82 procent under 2006, av den totala omsättningen. Resterande 17 procent respektive 18 procent för 2006 avser konsult- och övriga intäkter. Bruttomarginalen för licens- och underhållsintäkterna är betydligt högre än för tjänster.

Den främsta osäkerheten på kort sikt är den pågående budsituationen vilken innebär en ökad osäkerhet för både kunder och anställda. Telelogic gör bedömningen att det kommer att ha en negativ inverkan på verksamheten till dess att budsituationen är avslutad. Det osäkra generella marknadsläget, framförallt i USA, är ytterligare en risk på kort sikt.

Bolagets långsiktiga strategi

I början på 2005 lanserade Telelogic en femårsvision som fick namnet 5X5Y – five times in five years (femfaldiga på fem år). 5X5Y formulerades mot bakgrund av Telelogics starka marknadsposition i kombination med analysen att en större försäljningsvolym ökar förutsättningarna för hög och uthållig lönsamhet.

Konsolidering av marknaden under de senaste åren har inneburit att konkurrenternas erbjudande blivit bättre. Programvarubranschen är en av världens mest fragmenterade branscher, med många små, men inte sällan globala aktörer. Att kombinera en innovativ produktutveckling och global närvaro med hög lönsamhet är en utmaning för ett mindre företag. Programvarubranschen är en av de branscher där skalfördelar kan få mest effekt på sista raden eftersom programvaruföretag har en hög fast kostnad för nyutveckling av programvara, oavsett om den säljs i en eller tusen licenser. Dessutom medför kravet på global närvaro från de större kunderna en hög fast kostnad för en säljorganisation spridd över hela världen. Storlek har med andra ord betydelse.

5X5Y formulerades med tanken att växa med en kombination av organisk och förvärvad tillväxt för att uppnå de stordriftsfördelar som Telelogic anser sig behöva för att vara framgångsrikt på lång sikt. Telelogic har under dessa år fortsatt växa på egen hand samtidigt som ett flertal förvärv framgångsrikt har genomförts. Denna utveckling har inte varit enkel. Det är en utmaning för ett bolag av Telelogics storlek att hitta lämpliga förvärv som inte bara har rätt pris utan även produkter som väl kompletterar den nuvarande produktportföljen.

Under 2007 blev det tydligt att Telelogics övertygelse, om att konsolidering och stordriftsfördelar är nödvändiga ingredienser i tillväxtstrategin, delas med andra företag. IBM la i juni 2007 ett offentligt bud på Telelogic baserat på samma analys och framtidsvision som Telelogic har – att kunderna efterfrågar allt färre leverantörer som har ett bredare produktutbud och att stordriftsfördelar därmed är nödvändigt för att på ett lönsamt sätt möta upp denna utveckling. I skrivande stund är IBMs bud fortfarande inte avslutat.

Utsikter för 2008

Den underliggande efterfrågan i marknaden bedöms vara fortsatt god, med likartade kvartalsvariationer som under tidigare år.

För helåret 2008 gör Telelogic bedömningen att omsättningen kommer att öka med 7-12 procent i lokal valuta och att resultat per aktie kommer att öka något mer än så. Målsättningen är att resultatet därmed ska överstiga 1 SEK per aktie.

Aktier

I Telelogic AB finns 247 635 960 stycken aktier, med vardera en röst. Telelogic hade 15 923 stycken aktieägare per 31 december 2007, varav den största ägaren hade en ägarandel på 8,96 procent. De tio största aktieägarna i Telelogic hade tillsammans en ägarandel på 44,31 procent. Vad avser offentligt bud från IBM på alla aktier i Telelogic, se nästa avsnitt.

Offentligt bud till aktieägarna i Telelogic

IBM offentliggjorde den 11 juni 2007 ett offentligt kontanterbud till innehavarna av aktier i Telelogic AB. För varje aktie i Telelogic erbjuds 21 SEK kontant. Telelogics styrelse har rekommenderat budet. Acceptansperioden för Telelogics aktieägare löper ut den 19 mars 2008. Sedan offentliggörandet av IBMs bud har acceptansperioden för Telelogics aktieägare förlängts fyra gånger på grund av EUs konkurrensrättsliga granskningsprocess. Om IBMs bud accepteras av Telelogics aktieägare kommer personalens optionspaket att lösas med kontanter i samband med redovisningen av likvid. För mer information, se dokumentation från IBM samt pressmeddelande publicerat på Telelogics hemsida.

Moderbolaget

Moderbolaget innehåller koncernens ledningsfunktioner, försäljning till ett fåtal större kunder, produktutveckling för Telelogic Tau och delar av produktutvecklingen för Telelogic DOORS. All produktutveckling kostnadsförs i moderbolaget men balanseras i koncernen enligt IAS38. Nettoomsättningen uppgick till 267, 4 MSEK jämfört med 192,3 MSEK för 2006. Resultat efter skatt uppgick till 90,6 MSEK jämfört med 187,9 MSEK för 2006.

Ändrade redovisningsprinciper

Från och med 2005 tillämpar Telelogic de av EU godkända International Financial Reporting Standards (IFRS) samt de av EU antagna tolkningarna av gällande standarder (IFRIC). Ingen ändring av redovisningsprinciperna har skett under 2007.

Vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande disponibla medel och andra fria fonder i moderbolaget:

TSEK	
Balanserat resultat inklusive fond för verkligt värde	241 765
Årets resultat	90 578
Summa	332 343

Styrelsen föreslår att disponibla medel överförs i ny räkning. Beträffande koncern- och moderbolagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar samt kassaflödesanalyser jämte tillhörande redovisningsprinciper och noter.

Information om bolagsstyrning finns på sidorna 69-73.

Koncernen, resultaträkningar

MSEK	Not	2007	2006
Licensintäkter		763,9	653,2
Underhållsintäkter		665,3	600,0
Konsultintäkter		288,1	271,7
Nettoomsättning	2	1 717,3	1 524,9
Licenskostnader		-33,0	-22,5
Underhållskostnader		-57,3	-52,9
Konsultkostnader		-224,9	-213,4
Bruttoresultat		1 402,1	1 236,1
Försäljningskostnader		-673,9	-643,8
Administrationskostnader		-125,3	-113,6
Produktutvecklingskostnader		-266,3	-230,6
Övriga rörelsekostnader	4	-26,7	-33,0
Rörelseresultat	2,5,6,7,25	309,9	215,1
Finansiella intäkter	8	23,7	12,5
Finansiella kostnader	8	-23,7	-18,2
Resultat före skatt		309,9	209,4
Skatt	9	-77,5	-49,5
Resultat efter skatt		232,4	159,9
varav hänförligt till moderbolagets aktieägare		232,4	159,9
Resultat per aktie, SEK	17		
- före utspädning		0,94	0,65
- efter utspädning		0,94	0,65
Antal aktier, miljoner			
- i genomsnitt		247,2	246,2
- efter utspädning i genomsnitt		248,5	247,2

Moderbolaget, resultaträkningar

MSEK	Not	2007	2006
Licensintäkter		76,4	27,6
Underhållsintäkter		27,8	24,2
Royaltyintäkter		65,0	70,7
Konsultintäkter		98,2	69,8
Nettoomsättning		267,4	192,3
Licens- och underhållskostnader		-6,7	-0,3
Konsultkostnader		-11,6	-7,1
Bruttoresultat		249,1	184,9
Försäljningskostnader		-11,6	-7,9
Administrationskostnader		-58,4	-54,0
Produktutvecklingskostnader		-55,6	-61,7
Övriga rörelsekostnader	32	-11,5	-
Rörelseresultat	31,33,34,45	112,0	61,3
Resultat från andelar i koncernföretag.	35	-10,4	119,6
Finansiella intäkter	35	53,3	40,7
Finansiella kostnader	35	-31,9	-31,2
Resultat före skatt		123,0	190,4
Skatt	36	-32,4	-2,5
Resultat efter skatt		90,6	187,9

Koncernen, balansräkningar

31 december, MSEK	Not	2007	2006
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Goodwill	10	905,4	947,1
Balanserade utvecklingskostnader	10	154,8	156,1
Övriga immateriella anläggningstillgångar	10	76,1	93,7
Materiella anläggningstillgångar	11	30,1	37,8
Finansiella anläggningstillgångar	12	16,6	15,6
Uppskjutna skattefordringar	9	129,8	188,1
Summa anläggningstillgångar		1 312,8	1 438,4
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Kundfordringar	13	456,0	398,7
Aktuell skattefordran		12,0	4,5
Övriga fordringar	12	6,8	6,5
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	14	211,4	145,4
Likvida medel	15	645,2	462,0
Summa omsättningstillgångar		1 331,4	1 017,1
SUMMA TILLGÅNGAR		2 644,2	2 455,5
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital		2,5	2,5
Övrigt tillskjutet kapital		3 198,0	3 194,9
Reserver		-142,7	-90,3
Balanserat resultat		-1 675,4	-1 840,2
Årets resultat		232,4	159,9
Summa eget kapital	16	1 614,8	1 426,8
<i>Långfristiga skulder</i>			
Räntebärande långfristiga skulder	18	337,5	387,5
Övriga långfristiga skulder	22	3,0	2,8
Summa långfristiga skulder		340,5	390,3
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder		35,0	28,8
Aktuell skatteskuld		17,6	9,7
Räntebärande kortfristiga skulder	18	50,0	50,0
Övriga kortfristiga skulder	22	44,5	54,1
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	540,3	491,7
Avsättningar	21	1,5	4,1
Summa kortfristiga skulder		688,9	638,4
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		2 644,2	2 455,5
Ställda säkerheter	26	46,4	46,6
Ansvarsförbindelser	26	11,0	6,8

Moderbolaget, balansräkningar

31 december, MSEK	Not	2007	2006
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Övriga immateriella anläggningstillgångar	37	9,5	11,5
Materiella anläggningstillgångar	38	2,5	3,1
Andelar i koncernbolag	28, 48	644,9	624,0
Finansiella anläggningstillgångar	39, 47	519,3	550,3
Uppskjutna skattefordringar	36	60,7	83,7
Summa anläggningstillgångar		1 236,9	1 272,6
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Kundfordringar		34,8	13,3
Fordringar hos koncernbolag	47	182,1	206,3
Övriga fordringar	39	0,3	0,7
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	40	69,3	41,0
Likvida medel		465,8	274,2
Summa omsättningstillgångar		752,3	535,5
SUMMA TILLGÅNGAR		1 989,2	1 808,1
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital		2,5	2,5
Reservfond		795,1	792,0
Fond för verkligt värde		-66,1	-43,8
Balanserat resultat		307,9	115,1
Årets resultat		90,6	187,9
Summa eget kapital		1 130,0	1 053,7
<i>Långfristiga skulder</i>			
Räntebärande långfristiga skulder	41	337,5	387,5
Summa långfristiga skulder		337,5	387,5
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder		7,8	6,8
Skulder till koncernbolag	47	422,8	291,2
Räntebärande kortfristiga skulder	41	50,0	50,0
Övriga kortfristiga skulder	43	0,3	2,4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	44	40,8	16,4
Avsättningar	42	0,0	0,1
Summa kortfristiga skulder		521,7	366,9
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 989,2	1 808,1
Ställda säkerheter	46	45,0	45,0
Ansvarsförbindelser	46	62,9	64,3

Koncernen, förändring av eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare

	Aktiekapital		Övrigt tillskjutet kapital		Omräkningsreserv		Balanserat resultat		Totalt eget kapital	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
MSEK										
Ingående balans den 1 januari	2,5	2,5	3 194,9	3 163,9	-90,3	40,4	-1 680,3	-1 847,0	1 426,8	1 359,8
Omräkningsdifferens					-52,4	-130,7			-52,4	-130,7
Årets resultat							232,4	159,9	232,4	159,9
Summa förmögenhetsförändringar, exkl. transaktioner med bolagets ägare					-52,4	-130,7	232,4	159,9	180,0	29,2
Nyemission, av personal inlösta aktieoptioner	0,0	0,0	3,1	31,0					3,1	31,0
Optionsprogram							4,9	6,8	4,9	6,8
Utgående balans den 31 december	2,5	2,5	3 198,0	3 194,9	-142,7	-90,3	-1 443,0	-1 680,3	1 614,8	1 426,8

Moderbolaget, förändring av eget kapital

	Bundet eget kapital				Fritt eget kapital							
	Aktiekapital		Reservfond		Balanserat resultat		Fond för verkligt värde		Årets resultat		Totalt eget kapital	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
MSEK												
Ingående balans den 1 januari	2,5	2,5	792,0	761,0	115,1	34,8	-43,8	0,0	187,9	73,5	1 053,7	871,8
Disposition enligt bolagsstämmbeslut					187,9	73,5			-187,9	-73,5	-	-
Säkring av valutarisk i utlandsverksamhet							-31,0	-60,8			-31,0	-60,8
Skatt på säkring av valutarisk i utlandsverksamhet							8,7	17,0			8,7	17,0
Årets resultat									90,6	187,9	90,6	187,9
Summa förmögenhetsförändringar, exkl. transaktioner med bolagets ägare	-	-	-	-	187,9	73,5	-22,3	-43,8	-97,3	114,4	68,3	144,1
Nyemission, av personal inlösta aktieoptioner	0,0	0,0	3,1	31,0							3,1	31,0
Optionsprogram			-		4,9	6,8					4,9	6,8
Utgående balans den 31 december	2,5	2,5	795,1	792,0	307,9	115,1	-66,1	-43,8	90,6	187,9	1 130,0	1 053,7

Koncernen, kassaflödesanalys

MSEK	Not	2007	2006
<i>Den löpande verksamheten</i>	29		
Resultat före skatt		309,9	209,4
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		76,6	83,6
Betald skatt		-16,6	-19,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		369,9	274,0
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>			
Förändring av rörelsefordringar		-131,7	36,3
Förändring av rörelseskulder		48,2	-21,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten		286,4	288,9
<i>Investeringsverksamheten</i>			
Bruttoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar		-16,5	-19,5
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		0,0	0,1
Bruttoinvesteringar i immateriella anläggningstillgångar		-34,8	-49,0
Förvärv av dotterbolag		-4,9	-659,4
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-56,2	-727,8
<i>Finansieringsverksamheten</i>			
Nyemission		3,1	31,0
Upptagna lån		-	500,0
Amortering av lån		-50,0	-62,5
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-46,9	468,5
Årets kassaflöde		183,3	29,6
Likvida medel vid årets början		462,0	447,3
Kursdifferens i likvida medel		-0,1	-14,9
Likvida medel vid årets slut		645,2	462,0

Moderbolaget, kassaflödesanalyser

MSEK	Not	2007	2006
<i>Den löpande verksamheten</i>			
	49		
Resultat före skatt		123,0	190,4
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		20,3	68,0
Betald skatt		-0,8	-2,5
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		142,5	255,9
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>			
Förändring av rörelsefordringar		-24,9	236,6
Förändring av rörelseskulder		154,6	-173,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten		272,2	319,2
<i>Investeringsverksamheten</i>			
Bruttoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar		-1,7	-2,4
Bruttoinvesteringar i immateriella anläggningstillgångar		-0,7	-10,9
Förvärv av dotterbolag		-	-0,3
Avyttring av dotterbolag		-	7,2
Kapitaltillskott, dotterbolag		-31,3	-187,7
Finansiell utlåning till dotterbolag		-	-611,1
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-33,7	-805,2
<i>Finansieringsverksamheten</i>			
Nyemission		3,1	31,0
Upptagna lån		-	500,0
Amortering av lån		-50,0	-62,5
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-46,9	468,5
Årets kassaflöde		191,6	-17,5
Likvida medel vid årets början		274,2	291,7
Likvida medel vid årets slut		465,8	274,2

Koncernen, noter

Not 1 Redovisningsprinciper

Grund för upprättande

Telelogickoncernens redovisning har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS), utgivna av International Accounting Standards Boards (IASB) samt tolkningsuttalande från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), såsom de har godkänts av EU-kommissionen för tillämpning inom EU. Vidare har Redovisningsrådets rekommendation RR30:06, Kompletterande redovisningsregler för koncernen, tillämpats. Denna finansiella rapport är den tredje som upprättats enligt IFRS. Omräkning har inte gjorts av åren 2003 och tidigare i koncernens flerårsöversikt.

Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen utom i de fall som anges under avsnittet 'moderbolagets redovisningsprinciper'. De avvikelser som förekommer mellan moderbolagets och koncernens principer föranleds av begränsningar i möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget till följd av främst årsredovisningslagen. Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna inom koncernen är värderade i dess funktionella valuta, d.v.s. den valuta som används i den ekonomiska miljö där enheten är verksam.

Ändrade redovisningsprinciper

Inga nya redovisningsprinciper har påverkat redovisningen under 2007 och inte heller har nya standards tillämpats i förtid. Från 1 januari 2007 tillämpas IFRS 7, Finansiella instrument. Denna standard har inte medfört något byte av redovisningsprincip utan endast förändringar i upplysningskraven avseende finansiella instrument.

Viktiga bedömningar och antagande för redovisningsändamål

Företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade värdena av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Uppskattningarna och antagandena är baserade på historiska erfarenheter och ett antal andra faktorer som under rådande förhållande bedöms rimliga. Resultatet av dessa uppskattningar och antaganden används sedan för att bedöma de redovisade värdena på tillgångar och skulder som inte annars framgår tydligt från andra källor. Verkliga utfallet kan avvika från dessa bedömningar om andra antaganden görs eller andra förutsättningar uppstår. Områden som inkluderar sådana bedömningar och antaganden och som kan ge betydande påverkan på koncernens finansiella ställning är:

- värdering av identifierbara tillgångar och skulder vid förvärv av företag och verksamheter
- värdering av uppskjuten skattefordran
- värdering av aktiverade produktutvecklingskostnader

Koncernredovisning

Koncernen omfattar moderbolag samt samtliga dotterbolag. Dotterbolag är bolag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt äger mer än 50 procent av aktiernas röstvärde eller på annat sätt har rätt att utforma finansiella och operativa strategier i bolaget. Dotterbolag redovisas enligt förvärvsmetoden. Anskaffningskostnaden för ett förvärv utgörs av verkligt värde på förvärvade identifierbara tillgångar och uppkomna eller övertagna skulder, eventualförpliktelser och emitterade egetkapitalinstrument som lämnats per förvärvsdagen samt transaktionskostnader som är direkt hänförliga till förvärvet. Överstiger anskaffningskostnaden det verkliga värdet av förvärvade identifierbara tillgångar samt övertagna skulder och eventualförpliktelser redovisas denna skillnad som goodwill. Understiger anskaffningskostnaden det verkliga värdet av förvärvade nettotillgångar och eventualförpliktelser redovisas skillnaden direkt i resultaträkningen. Resultat från bolag som förvärvats under räkenskapsåret tas in i koncernredovisningen från den tidpunkt då det bestämmande inflytandet har överförts till Telelogickoncernen. Telelogickoncernen äger inga andelar i intresseföretag.

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och realiserade vinster eller förluster som uppkommer från koncerninterna transaktioner elimineras i sin helhet vid upprättandet av koncernredovisningen.

Omräkning av utländska dotterbolag

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter omräknas från bolagets funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta, som är SEK, till den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor till en genomsnittskurs som utgör en approximation av valutakurserna vid respektive transaktionstidpunkt. Goodwill och justeringar av verkligt värde som uppkommer vid förvärv av en utlandsverksamhet behandlas som tillgångar och skulder hos denna verksamhet och omräknas till balansdagens kurs. Omräkningsdifferenser som uppstår i samband med omräkningen av en utländsk nettoinvestering och vidhängande effekter av säkringar av nettoinvesteringarna redovisas direkt i omräkningsreserven i eget kapital. Ackumulerade omräkningsdifferenser från utlandsverksamheter uppkomna efter den 1 januari 2004, tidpunkten för övergång till IFRS, redovisas som omräkningsreserv i eget kapital.

Utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan med den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till balansdagens valutakurs. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i resultaträkningen. Moderbolaget har utlåning i utländsk valuta till vissa dotterbolag där lånen representerar en bestående del av moderbolagets finansiering av dotterbolaget. Kursdifferenser på dessa lån redovisas direkt i eget kapital efter skatt. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till historiska anskaffningsvärden omräknas till den valutakurs som råder vid transaktionstillfället.

Segmentsredovisning

Ett segment är en redovisningsmässigt identifierbar del av koncernen som antingen tillhandahåller produkter eller tjänster (rörelsegrenar) eller varor eller tjänster inom en viss ekonomisk omgivning (geografiskt område), som är utsatta för risker och möjligheter som skiljer sig från andra segment. Segmenten konsolideras enligt samma principer som koncernen i sin helhet.

INTÄKTER

Intäkter innefattar det verkliga värdet av sålda varor och tjänster exklusive mervärdeskatter, rabatter och efter eliminering av koncernintern försäljning.

Licensintäkter

Telelogics licensintäkter från programvaror avser i allt väsentligt standardprogram utan kundanpassning. Programvaror säljs antingen som eviga licenser eller tidsbegränsade licenser. Licensintäkterna redovisas när leverans har skett och en undertecknad inköpsorder eller avtal erhållits, vilken är den tidpunkt då risker och förmåner övergår till kunden. Om kunden erhåller längre kredittid än normalt görs en bedömning av kundens betalningsförmåga och det vederlag som intäktsförs diskonteras till sitt nuvärde. Om betalningsförmågan är osäker på kort eller lång sikt intäktsförs licensintäkten istället vid betalning.

Underhåll av programvaror

I underhållsavtalen ingår support av programvara och rätt till uppdateringar till nya versioner. Underhåll faktureras normalt ett år i förskott. Resultatavräkning sker löpande under respektive kontrakts löptid, t.ex. vid tolv månaderskontrakt avräknas 1/12 per månad.

Konsultuppdrag

I samband med att kunder beställer programvaror beställs normalt ofta tjänster för utbildning och införandestöd. Tjänsterna resultatavräknas i takt med leverans. Pågående tjänsteuppdrag till fast pris resultatavräknas i takt med färdigställandet av uppdraget. Färdigställandegraden fastställs genom förhållandet mellan nedlagda utgifter på balansdagen och beräknade totala utgifter. Reservering görs vid eventuell förlustrisk på uppdraget. Intäktsförda belopp som ej fakturerats redovisas bland upplupna intäkter.

RÖRELSEKOSTNADER OCH FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

Licens- och underhållskostnader

Avser externa licenskostnader, kostnader för leveranser i form av t.ex. licensnycklar, manualer, personal samt kostnaderna för support-avdelningarna inom Telelogic-koncernen.

Konsultkostnader

Avser direkta kostnader för utbildningsmaterial, utbildningspersonal, extern och intern konsultpersonal, resor samt andel av fasta kostnader i form av lokaler, avskrivningar på datorer etc.

Försäljningskostnader

Avser kostnader för marknadsföring och försäljning, vilket huvudsakligen sker genom egen personal. Avser även externa marknadsföringskostnader, t.ex. direktreklam, annonsering och externa konferenser.

Administrationskostnader

Administrationskostnader omfattar kostnader för ekonomi-, IT-, personalfunktioner samt VD och styrelse.

Produktutvecklingskostnader

Produktutvecklingskostnader omfattar kostnader för koncernens utvecklingscentra. Kostnader för framtagandet av ny programvara balanseras som immateriell tillgång (se vidare balanserade utvecklingskostnader). Avskrivningar på balanserade utvecklingskostnader redovisas som produktutvecklingskostnader.

Övriga rörelsekostnader

I posten ingår avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar samt kostnader relaterade till det pågående förvärvsbudet från IBM då dessa inte har kunnat fördelas per funktion på ett rimligt och tillförlitligt sätt.

Valutakursvinster och valutakursförluster

Valutakursvinster och -förluster redovisas i rörelseresultatet.

Kostnader avseende operationella leasingavtal

Kostnader avseende operationella leasingavtal redovisas i resultaträkningen linjärt över leasingperioden.

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteutgifter på bankmedel, fordringar, räntebärande värdepapper, räntekostnader på lån, utdelningsintäkter, valutakursdifferenser, orealiserade och realiserade vinster och förluster på finansiella placeringar samt derivatinstrument som används inom den finansiella verksamheten

Ränteutgifter och räntekostnader redovisas fördelat över löptiden.

Emissionskostnader och liknande direkta transaktionskostnader för att uppta lån periodiseras över lånets löptid. Utdelningsintäkter redovisas när rätten att erhålla betalning fastställs.

Skatter

Inkomstskatter utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital. Aktuell skatt är skatt som betalas eller erhålls avseende aktuellt år. Hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Temporära skillnader hänförliga till andelar i dotterbolag beaktas inte då koncernen kan styra tidpunkten för återföring av dessa och det är sannolikt att dessa inte återförs inom en överskådlig framtid. Värderingen av uppskjuten skatt baseras på hur redovisade värden på tillgångar och skulder förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som har beslutats eller aviserats per balansdagen. Uppskjutna skattefordringar redovisas i den mån det är sannolikt att dessa kommer att medföra lägre skatteutbetalningar i framtiden.

FINANSIELLA INSTRUMENT

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar på tillgångssidan likvida medel, kundfordringar, egetkapitalinstrument, lånefordringar och derivat. Bland skulder och eget kapital återfinns leverantörsskulder, utgivna skuld- och egetkapitalinstrument, låneskulder samt derivat.

Finansiella instrument redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader. Detta gäller för alla finansiella instrument förutom avseende de som tillhör kategorin finansiell tillgång som redovisas till verkligt värde via resultaträkningen, vilka redovisas till verkligt värde exklusive transaktionskostnader. Redovisningen sker därefter beroende av hur de har klassificerats. Klassificeringen är beroende av för vilket syfte instrumenten förvärvades och klassificeringen fastställs vid den första redovisningen och omprövas vid varje rapporteringstillfälle.

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part till instrumentets avtalsmässiga villkor. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller när bolaget förlorar kontrollen över dem. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt avslutas.

Ett finansiellt instrument kvittas och redovisas som ett nettobelopp i balansräkningen endast när det föreligger en legal rätt att kvitta beloppen samt att det föreligger avsikt att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen

Denna kategori omfattar dels finansiella tillgångar som innehas för handel, dels sådana som vid investeringstillfället hänförs till denna kategori. En finansiell tillgång klassificeras som innehav för handel om den förvärvas i syfte att säljas på kort sikt. Derivat som är fristående liksom inbäddade derivat klassificeras som innehav för handel. Tillgångar i denna kategori värderas löpande till verkligt värde och värdeförändringar redovisas i resultaträkningen.

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat med fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. Fordringar redovisas initialt till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden, minskat med eventuell reservering för värdeminskning.

Kundfordringar redovisas till det belopp som förväntas inflyta efter avdrag för osäkra fordringar som bedöms individuellt. Kundfordrans förväntade löptid är kort, varför värdet redovisats till nominellt belopp utan diskontering.

Likvida medel

Likvida medel består av kassamedel samt omedelbart tillgängliga tillgodohavande hos banker och motsvarande institut samt kortfristiga likvida placeringar med en löptid från anskaffningstidpunkten understigande tre månader vilka är utsatta för en endast obetydlig risk för värdefluktuationer.

Upplåning

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader och därefter till upplupet anskaffningsvärde. Eventuell skillnad mellan erhållet belopp och återbetalningsbelopp redovisas i resultaträkningen fördelat över skuldens löptid med tillämpning av effektivräntemetoden. Långfristiga skulder har en förväntad löptid längre än 1 år medan kortfristiga har en löptid kortare än 1 år.

Leverantörsskulder

Leverantörsskulder har kort förväntad löptid och värderas utan diskontering till nominellt belopp.

Koncernen, noter

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången. Lånekostnader ingår inte i anskaffningsvärdet. Vinst eller förlust vid avyttring fastställs genom en jämförelse mellan försäljningsintäkt och redovisat värde och redovisas i resultaträkningen.

Avskrivningar fördelas linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. Beräknade nyttjandeperioder för kontorsutrustning är 5 år och för datorer och liknande utrustning 3 år. Avskrivningar sker ner till det beräknade restvärdet. Tillgångarnas restvärde och nyttjandeperiod prövas årligen.

IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Goodwill

Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på förvärvade enheters identifierbara nettotillgångar vid förvärvstillfället. Goodwill fördelas till kassagenererande enheter vid årlig prövning av eventuellt nedskrivningsbehov. Goodwill värderas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. Goodwill skrivs inte av planenligt.

Balanserade utvecklingskostnader

Telelogic utvecklar och säljer egna standardprogramvaror. Produktutvecklingskostnader balanseras i koncernen när följande villkor är uppfyllda: programvaran skall vara tekniskt möjlig att färdigställa, det ska finnas erforderliga resurser att fullfölja utvecklingen, den ska kunna användas och säljas, det ska finnas en marknad för produkten och den ska medföra framtida ekonomiska fördelar. En förutsättning är också att det är frågan om en ny produktgeneration eller helt ny funktionalitet inom befintliga produkter. Ett utvecklingsprojekt aktiveras i sin helhet tills huvudfunktionaliteten är färdigställd, installerad, funktionstestad och godkänd i en större kundleverans. Därefter sker avskrivning linjärt under 5 år, vilket motsvarar en bedömning av nyttjandeperioden. Avskrivningen påbörjas när produkten är kommersiellt tillgänglig. Balanserade utvecklingskostnader redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Värdet av balanserade utvecklingskostnader prövas löpande. Om redovisat värde överstiger det diskonterade värdet av förväntade framtida kassaflöden skrivs posten ned till detta värde.

Alla kostnader för underhåll av befintliga produkter kostnadsföres när de uppkommer.

Övriga immateriella tillgångar

Övriga immateriella tillgångar som förvärvas av koncernen redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar. Beräknad nyttjandetid är 1-10 år. Kostnader för internt genererad goodwill och internt genererade varumärken redovisas i resultaträkningen när kostnaden uppkommer.

NEDSKRIVNINGAR

Tillgångar som har en obestämd nyttjandeperiod skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Om det finns indikation på nedskrivningsbehov för tillgångar som skrivs av, beräknas tillgångens återvinningsvärde som det högsta av nyttjandevärdet och nettoförsäljningsvärdet. Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden till en räntesats före skatt som ska beakta marknadens bedömning av riskfri ränta och risk förknippad med den specifika tillgången. För en tillgång som är beroende av att andra tillgångar genererar kassaflöde beräknas återvinningsvärdet för den kassa-genererande enhet som tillgången tillhör. En nedskrivning kostnadsföres i resultaträkningen om en tillgångs redovisade värde överstiger återvinningsvärdet. En nedskrivning återförs om det har skett en förändring av återvinningsvärdet, undantaget nedskrivning av goodwill.

ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Avgiftsbestämda planer

Förpliktelser avseende avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i resultaträkningen när de anställda utfört de tjänster avgiften avser.

Förmånsbestämda planer

Koncernen har inga förmånsbestämda planer förutom att en del av ITP-planerna i Sverige finansieras genom försäkringspremier i Alecta. Detta är en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För räkenskapsåret 2007 har bolaget inte haft tillgång till information som gör det möjligt att redovisa denna plan som en förmånsbestämd plan och därför redovisas denna som en avgiftsbestämd plan.

Ersättningar vid uppsägning

Ersättning vid uppsägning utgår när en anställd sagts upp före normal pensionstidpunkt eller då en anställd accepterar frivillig avgång från anställning i utbyte mot ersättningar. Kostnaden för avgångsvederlag redovisas när en detaljerad formell plan presenterats.

Aktierelaterade ersättningar

Ett optionsprogram möjliggör för de anställda att förvärva aktier i företaget. Det verkliga värdet på tilldelade optioner redovisas som en personalkostnad med en motsvarande ökning av eget kapital. Det verkliga värdet beräknas vid tilldelningstidpunkten och fördelas över intjänandeperioden. Det verkliga värdet på de tilldelade optionerna beräknas med Black-Scholes metod och hänsyn tas till de villkor och förutsättningar som gällde vid tilldelningstidpunkten. Det belopp som redovisas som en kostnad justeras för att återspegla det verkliga antalet intjänade optioner, dock inte när förverkande endast beror på att aktiekursen inte når nivån för att optionerna ska bli intjänade.

Sociala avgifter hänförliga till aktierelaterade instrument till anställda som ersättning för tjänster kostnadsföres fördelat på de perioder under vilka tjänsterna utförs. Avsättning för sociala avgifter baseras på optionernas verkliga värde vid rapporttillfället. Verkliga värdet beräknas med samma värderingsmodell som användes när optionerna ställdes ut.

AVSÄTTNINGAR

En avsättning redovisas när koncernen har en legal eller informell förpliktelse som en följd av inträffade händelser och det är troligt att utbetalningar kommer att krävas för att fullgöra förpliktelserna, samt att beloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. En avsättning för omstrukturering redovisas när en detaljerad, formell plan för åtgärderna finns och förväntningar har skapats hos dem som kommer att beröras av åtgärderna. Ingen avsättning görs för framtida rörelseföruster.

EVENTUALFÖRPLIKTELSE

En eventalförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av att det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

MODERBOLAGETS REDOVISNINGSPRINCIPER

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (ÅRL) och Redovisningsrådets rekommendation RR 32 Redovisning för juridisk person, vilket innebär att moderbolaget i årsredovisningen tillämpar de av EU godkända IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för ÅRL och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Detta innebär framförallt följande skillnader mellan redovisningen i moderbolaget och koncernen:

- Obeskattade reserver: I moderbolaget redovisas obeskattade reserver. I koncernen delas obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.
- Produktutveckling: Kostnader för produktutveckling kostnadsföres i moderbolaget, medan aktiverbar del balanseras i koncernen.

KONCERNBIDRAG OCH AKTIEÄGARTILLSKOTT

Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och läggs till värdet av aktier och andelar i balansräkningen hos givaren, varefter nedskrivningsprövning görs.

Koncernbidrag lämnas och erhålls för att minimera koncernens skattekostnad. Koncernbidrag redovisas direkt mot eget kapital efter justering för aktuell skatt.

Not 2 Segmentsrapportering

Telelogic är ett integrerat programvaruföretag där samtliga koncernens produkter säljs av samtliga geografiska segment. Produkterna säljs dessutom ofta tillsammans och av samma säljorganisation. Företagets verksamhet påverkas i första hand av de olika geografiska marknaderna som företaget verkar på. Detta innebär att den primära indelningsgrunden för segmentsinformationen utgörs av tre geografiska områden: Europa inklusive Mellanöstern och Afrika, Amerika och Asien/Pacific. Den geografiska fördelningen baseras på var tillgångarna är lokaliserade, vilket överensstämmer med var kunderna är lokaliserade. De geografiska områdena har ingen intern omsättning.

I segmentens resultat, tillgångar och skulder har inkluderats direkt hänförliga poster samt poster som kan fördelas på segmenten på ett rimligt och tillförlitligt sätt. Fördelning av poster hänförliga till produktutveckling, moderbolaget samt goodwill har inte skett då en sådan fördelning inte skulle kunna ske på ett sätt som ger en riktig och rättvisande bild.

Intäkterna redovisas även fördelade per produktkategori. Någon uppgift om tillgångar, skulder, investeringar och avskrivningar, per produktkategori, redovisas inte då det inte är möjligt att göra en rimligt och tillförlitligt fördelning av dessa poster.

Geografiska segment

	Amerika		Asien/Pacific		EMEA		Produktutveckling, övrig verksamhet		Koncernen	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
MSEK										
Externa intäkter	647,2	636,8	218,6	192,8	851,5	695,3		-	1 717,3	1 524,9
Rörelseresultat	262,0	238,6	73,8	66,5	387,9	261,3	-413,8	-351,3	309,9	215,1
Rörelsemarginal, %	40	37	34	34	46	38			18	14
Finansnetto									0,0	-5,7
Skatt									-77,5	-49,5
Årets resultat									232,4	159,9
Operativa tillgångar	215,8	200,7	132,6	97,0	273,0	253,1	1 377,6	1 442,7	1 999,0	1 993,5
Operativa skulder	243,6	233,3	78,3	62,4	260,1	257,9	59,9	37,6	641,9	591,2
Operativt kapital									1 357,1	1 402,3
Investeringar	4,4	7,5	3,7	3,9	5,6	5,7	37,6	51,4	51,3	68,5
Avskrivningar	5,3	5,9	4,9	3,7	6,2	5,7	57,2	71,0	73,6	86,3

Försäljning per produktgrupp

	Kravhantering		Modellering		Ändrings- och versionshantering		Koncernen	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
MSEK								
Externa intäkter	704,1	640,5	669,7	564,2	343,5	320,2	1 717,3	1 524,9

Koncernen, noter

Not 3 Förvärv av rörelse

2007

Inga verksamheter har förvärvats under 2007.

Under året har utbetalats en tilläggsköpeskillning avseende I-Logix, som förvärvades 2006, med 4,9 MSEK.

2006

I mars 2006 förvärvade Telelogic det privatägda I-Logix. I-Logix utvecklar och säljer lösningar för modelldriven utveckling. Dessa lösningar låter ingenjörer i både stora och små team att grafiskt modellera krav, beteenden och funktioner i inbyggda system.

I-Logix har integrerats med koncernens övriga verksamhet varvid resultatet inte kan särredovisas, utan ingår som en del i koncernen.

Uppllysning om resultaträkning före förvärvet kan inte lämnas då denna inte är upprättad enligt Telelogics redovisningsprinciper.

I-Logix nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:

	Redovisat värde före förvärvet	Verkligt värde justering	Verkligt värde redovisat i koncernen
MSEK			
Materiella tillgångar	4,9		4,9
Immateriella tillgångar	4,2	101,6	105,8
Goodwill	5,2		5,2
Uppskjuten skattefordran		77,6	77,6
Kundfordringar och övriga fordringar	32,8		32,8
Likvida medel	18,4		18,4
Leverantörsskulder och andra skulder	-97,9		-97,9
Uppskjuten skatteskuld		-34,6	-34,6
Netto identifierbara tillgångar och skulder	-32,4	144,6	112,2
Koncerngoodwill			533,5
Total köpeskillning inkl förvärvskostnader			645,7
varav utbetalt			-639,9
Förvärvade likvida medel			18,4
Netto kassautflöde			-621,5

Goodwill uppstod då förvärvsvärdet även avsåg värden som ej uppfyller kriterierna för att redovisas som tillgång vid förvärvstillfället. Dessa värden avser personalens tekniska kunskaper och de synergieffekter som förväntas uppstå då I-Logix produkter adderas till Telelogics produktportfölj.

Not 4 Övriga rörelsekostnader

MSEK	2007	2006
Kostnader relaterade till pågående förvärvsbudet från IBM	-11,5	-
Avskrivning övriga immateriella tillgångar	-15,2	-33,0
Totalt	-26,7	-33,0

Not 5 Anställda och personalkostnader

Kostnader för ersättningar till anställda

MSEK	2007	2006
Löner och ersättningar m.m.	731,2	680,9
Aktierelaterade ersättningar (se även Not 20)	4,9	6,8
Totalt	736,1	687,7
Till styrelse och VD:ar	33,2	25,8
varav tantiem och dylikt	11,8	6,3

Av löner och ersättningar avser 21,2 MSEK (16,5 MSEK) andra ledande befattningshavare än styrelse och VD. Se även Not 20.

MSEK	2007	2006
Pensionskostnader, avgiftsbaserade planer	32,7	24,0
Sociala kostnader	116,5	88,0
Totalt	149,2	112,0

Koncernen har inga utestående pensionsförpliktelser

Medelantal anställda

	2007	varav män	2006	varav män
Sverige	95	80%	109	73%
Finland	5	100%	5	100%
Tyskland	81	73%	68	71%
England	170	76%	162	74%
Frankrike	45	84%	42	76%
Italien	9	89%	5	80%
Irland	14	36%	13	69%
Nederländerna	12	75%	10	80%
Spanien	13	69%	12	50%
Förenade Arabemiraten	6	83%	4	100%
USA	348	71%	351	74%
Kina	26	69%	24	79%
Japan	31	81%	26	81%
Korea	15	73%	12	75%
Indien	263	75%	198	70%
Singapore	15	87%	9	89%
Israel	49	82%	43	79%
Ryssland	3	100%	2	100%
Australien	20	70%	18	72%
Totalt	1 220	75%	1 113	74%

Andel kvinnor i högsta ledningen är 18 % (18 %) och andel kvinnor i styrelsen är 33 % (33 %).

Not 6 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

MSEK	2007	2006
KPMG		
Revisionsuppdrag	2,5	3,7
Andra uppdrag	1,0	2,0
Övriga revisorer		
Revisionsuppdrag	0,3	0,1
Andra uppdrag	0,7	1,5
Totalt	4,5	7,3

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsen och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

Not 7 Rörelsens kostnader fördelade på kostnadslag

MSEK	2007	2006
Ersättningar till anställda	885,3	799,7
Avskrivningar	73,6	86,3
Övriga kostnader	448,5	423,8
Totalt	1 407,4	1 309,8

Not 8 Finansiella intäkter och kostnader

MSEK	2007	2006
Ränteintäkter	23,7	12,5
Finansiella intäkter	23,7	12,5
Räntekostnader	-23,7	-18,2
Finansiella kostnader	-23,7	-18,2
Finansnetto	0,0	-5,7

Not 9 Skatter

Redovisad i resultaträkningen

MSEK	2007	2006
Aktuell skattekostnad		
Periodens skattekostnad	-20,9	-24,8
Justering av skatt hänförlig till tidigare år	3,9	3,2
Summa	-17,0	-21,6

Uppskjuten skattekostnad

Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	-0,9	3,1
Utnyttjande/omvärdering av underskottsavdrag	-59,6	-31,0
Summa	-60,5	-27,9

Totalt redovisad skattekostnad	-77,5	-49,5
---------------------------------------	--------------	--------------

Avstämning av effektiv skatt

MSEK	%	2007	%	2006
Resultat före skatt		309,9		209,4
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	28,0	-86,8	28,0	-58,6
Effekt av andra skattesatser för utländska dotterföretag	4,0	-12,4	7,0	-14,7
Ej avdragsgilla kostnader	3,8	-11,7	1,1	-2,3
Ej skattepliktiga intäkter	0,0	0,0	0,0	0,0
Omvärdering av underskottsavdrag/temporära skillnader	-10,0	30,9	-13,0	27,0
Skatt hänförlig till tidigare år	-1,3	3,9	-1,5	3,2
Utländsk skatt	0,5	-1,4	2,0	-4,1
Totalt redovisad skattekostnad	25,0	-77,5	23,6	-49,5

Uppskjutna skattefordringar/skatteskulder

	Uppskjuten skattefordran		Uppskjuten skatteskuld	
MSEK	2007	2006	2007	2006
Immateriella tillgångar	75,7	86,7	63,6	70,4
Långfristiga fordringar	25,7	17,0	-	-
Underskottsavdrag	92,0	154,8	-	-
Summa	193,4	258,5	63,6	70,4
Kvittning	-63,6	-70,4	-63,6	-70,4
Netto uppskjuten skattefordran	129,8	188,1	0,0	0,0

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar

MSEK	2007	2006
Ej aktiverade underskottsavdrag	203,0	280,7

Uppskjutna skattefordringar redovisas för outnyttjade underskottsavdrag i den mån de med största sannolikhet beräknas utnyttjas inom en överskådlig framtid. Aktiverat belopp är föremål för löpande värdering. Av koncernens underskottsavdrag kan nästan samtliga utnyttjas utan tidsbegränsning. Förväntade resultat de närmaste åren motiverar värdet av de aktiverade underskottsavdragen.

Koncernen, noter

Förändring av uppskjuten skatt i temporära skillnader och underskottsavdrag

	Balans per 1 januari		Förvärv		Redovisat över resultaträkningen		Redovisat direkt mot eget kapital		Omräkningsdifferens		Balans per 31 december	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
MSEK												
Immateriella tillgångar	16,3	58,6	-	-34,6	-0,9	2,1	-	-	-3,3	-9,8	12,1	16,3
Värde av förvärvade underhållskontrakt	-	-0,8	-	-	-	0,8	-	-	-	-	-	-
Långfristiga fordringar	17,0	-	-	-	-	-	8,7	17,0	-	-	25,7	17,0
Periodiseringsfond	-	-0,2	-	-	-	0,2	-	-	-	-	-	-
Underskottsavdrag	154,8	121,5	-	77,6	-59,6	-31,0	-	-	-3,2	-13,3	92,0	154,8
Summa	188,1	179,1	-	43,0	-60,5	-27,9	8,7	17,0	-6,5	-23,1	129,8	188,1

Not 10 Immateriella anläggningstillgångar

NEDSKRIVNINGSPRÖVNING FÖR KASSAGENERERANDE ENHETER

Telelogic är ett integrerat programvaruföretag där samtliga koncernens produkter säljs av samtliga marknadsbolag, d.v.s. koncernen har bara en rörelsegren. Produktportföljen består av ett integrerat helhetserbjödande till marknaden. Telelogics kunder kräver global närvaro och Telelogic har därför en global försäljningsorganisation. Den interna rapporteringen är därför främst fokuserad på försäljning uppdelad på geografiska områden. Produktutveckling och goodwill allokteras inte ut på geografiska segment. Uppföljning av produktutveckling och goodwill sker för koncernen som helhet. De geografiska segmenten utgör således inte kassagenererande enheter eftersom de inte genererar kassaflöden som är oberoende av andra tillgångar. Nedskrivningsprövningen baseras på beräkning av nyttjandevärde. Detta värde bygger på kassaflödesberäkningar för totalt 10 år baserade på en årlig tillväxttakt om 5-10 %. Tillväxttakten är baserad på Telelogics egna bedömningar samt den underliggande långsiktiga tillväxttakten i marknaden. Det prognostiserade kassaflödet har nuvärdeberäknats med en diskonteringsfaktor uppgående till 8,4 % efter skatt. Valutakursen baseras på aktuell noterad växelkurs. Det framräknade nyttjandevärdet överstiger det bokförda värdet på goodwill och övriga immateriella tillgångar med god marginal. Även en beräkning där tillväxttakten sätts till 0 % ger ett nyttjandevärde som överstiger det bokförda värdet med god marginal. Företagsledningen bedömer att inga rimligt möjliga förändringar i antagandena skulle föranleda att återvinningsvärdet skulle understiga det redovisade värdet.

Ackumulerade anskaffningsvärde	Goodwill		Balanserade utvecklingskostnader		Övriga immateriella tillgångar		Totalt	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
MSEK								
Ingående balans den 1 januari	947,1	523,3	287,5	249,9	158,8	56,0	1 393,4	829,2
Förvärv	2,5	538,9	-	-	-	105,8	2,5	644,7
Investeringar	-	-	-	-	1,3	11,4	1,3	11,4
Internt utvecklade tillgångar	-	-	33,5	37,6	-	-	33,5	37,6
Interna omklassificeringar	-	-	-	-	14,4	-	14,4	-
Omräkningsdifferens	-44,2	-115,1	-	-	-7,3	-14,4	-51,5	-129,5
Utgående balans den 31 december	905,4	947,1	321,0	287,5	167,2	158,8	1 393,6	1 393,4

Ackumulerade avskrivningar	Goodwill		Balanserade utvecklingskostnader		Övriga immateriella tillgångar		Totalt	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
MSEK								
Ingående balans den 1 januari	-	-	-131,4	-98,8	-65,1	-31,7	-196,5	-130,5
Årets avskrivningar enligt plan	-	-	-34,8	-32,6	-19,3	-35,2	-54,1	-67,8
Interna omklassificeringar	-	-	-	-	-9,9	-	-9,9	-
Omräkningsdifferens	-	-	-	-	3,2	1,8	3,2	1,8
Utgående balans den 31 december	-	-	-166,2	-131,4	-91,1	-65,1	-257,3	-196,5

Bokfört värde den 31 december	905,4	947,1	154,8	156,1	76,1	93,7	1 136,3	1 196,9
--------------------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	-------------	-------------	----------------	----------------

Fördelning av årets avskrivningar

MSEK	2007	2006
Produktutvecklingskostnader	38,9	34,8
Övriga kostnader	15,2	33,0
Totalt	54,1	67,8

Not 11 Materiella anläggningstillgångar**Inventarier och IT-utrustning****Ackumulerade anskaffningsvärde**

MSEK	2007	2006
Ingående balans den 1 januari	205,4	221,7
Förvärv	-	20,7
Investeringar	16,5	19,5
Avyttringar och utrangeringar	-3,6	-35,7
Interna omklassificeringar	-14,4	-
Omräkningsdifferens	-4,5	-20,8
Utgående balans den 31 december	199,4	205,4

Ackumulerade avskrivningar

MSEK	2007	2006
Ingående balans den 1 januari	-167,6	-186,9
Förvärv	-	-15,8
Årets avskrivningar enligt plan	-19,5	-18,5
Avyttringar och utrangeringar	3,6	35,4
Interna omklassificeringar	9,9	-
Omräkningsdifferens	4,3	18,2
Utgående balans den 31 december	-169,3	-167,6

Bokfört värde den 31 december	30,1	37,8
--------------------------------------	-------------	-------------

Fördelning av årets avskrivningar

MSEK	2007	2006
Försäljningskostnader	12,3	12,1
Administrationskostnader	2,3	2,1
Produktutvecklingskostnader	4,9	4,3
Totalt	19,5	18,5

Not 12 Långfristiga fordringar och övriga fordringar**Långfristiga fordringar**

MSEK	2007	2006
Depositioner hyra	15,8	15,1
Depositioner kunder	0,4	0,5
Depositioner leverantörer	0,1	0,0
Övrigt	0,3	0,0
Andra långfristiga fordringar	16,6	15,6

Övriga kortfristiga fordringar

MSEK	2007	2006
Kortfristiga depositioner	0,2	0,2
Verksamhetsbidrag	1,8	1,7
Förskott	0,0	0,2
Momsfordran	2,2	1,7
Personalrelaterade fordringar	0,8	0,4
Övrigt	1,8	2,3
Övriga fordringar	6,8	6,5

Not 13 Kundfordringar**Åldersfördelning av kundfordringar**

MSEK	2007	2006
Ej förfallna	360,5	301,9
Förfallna, 1-60 dagar	76,6	83,9
Förfallna, mer än 60 dagar	40,3	34,1
Osäkra kundfordringar	-21,4	-21,2
Kundfordringar	456,0	398,7

Not 14 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

MSEK	2007	2006
Hyra	3,4	3,5
Upplupna intäkter	187,6	116,4
Periodiserade kostnader	19,1	24,4
Övrigt	1,3	1,1
Totalt	211,4	145,4

Not 15 Likvida medel

Koncernens likvida medel, 645,2 MSEK (462,0) består enbart av kassa- och banktillgodohavanden. Utöver likvida medel har koncernen även en outnyttjad checkräkningskredit uppgående till 540,8 MSEK (557,2)

Koncernen, noter

Not 16 Eget kapital

Förändring av antal aktier

	2007	2006
Ingående balans den 1 januari	247 105 247	243 430 104
Inlösen av optioner	530 713	3 675 143
Utgående balans den 31 december	247 635 960	247 105 247

Aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid bolagsstämman med en röst per aktie.

Vid årsstämman 2007 beslöts följande vad gäller kapitalstrukturen:

- Styrelsen bemyndigades att fatta beslut om emission av sammanlagt högst 27 000 000 aktier.
Syftet med bemyndigandet är att ge styrelsen möjlighet att genom emission kunna finansiera företagsförvärv.
- Styrelsen bemyndigades att fatta beslut om förvärv av egna aktier, dock högst 24 700 000 aktier.
Syftet med bemyndigandet är att ge styrelsen ytterligare möjligheter att vidta åtgärder för att effektivisera bolagets kapitalstruktur samt att ge styrelsen möjlighet att överlåta egna aktier som vederlag vid företagsförvärv eller i samband med utnyttjande av optioner inom ramen för koncernens globala optionsprogram.
- Beslut om utställande av köpoptioner i enlighet med koncernens globala optionsprogram, utställande av högst 2 500 000 optioner att kunna tilldelas anställda i nuvarande koncern, dels högst 2 000 000 optioner att enbart kunna tilldelas anställda i bolag som förvärvas.
- Styrelsen bemyndigades att fatta besluta om emission av sammanlagt högst 4 500 000 teckningsoptioner.

Under året har inga av styrelsens bemyndiganden ovan påverkat koncernens kapitalstruktur.

ÖVRIGT TILLSKJUTET KAPITAL

Avser eget kapital som är tillskjutet från ägarna. Här ingår överkursfonder som förts över till reservfond. Avsättningar till överkursfond från den 1 januari 2006 och framöver redovisas också som tillskjutet kapital.

OMRÄKNINGSRESERV

Omräkningsreserven innefattar valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan valuta än den valuta som koncernens finansiella rapporter presenteras i. Moderbolaget och koncernen presenterar sina finansiella rapporter i svenska kronor. Vidare består omräkningsreserven av valutakursdifferenser som uppstår vid omvärdering av skulder som upptagits som säkringsinstrument av en nettoinvestering i en utländsk verksamhet

BALANSERAT RESULTAT INKLUSIVE ÅRETS RESULTAT

I balanserat resultat inklusive årets resultat ingår ansamlade förluster i moderbolaget och dess dotterföretag. Tidigare avsättningar till reservfond, exklusive överförda överkursfonder, ingår i denna eget kapitalpost.

Not 17 Resultat per aktie

	Före utspädning		Efter utspädning	
SEK	2007	2006	2007	2006
Resultat per aktie	0,94	0,65	0,94	0,65

Resultat per aktie före utspädning

	2007	2006
Årets resultat, MSEK	232,4	159,9

Vägt genomsnittligt antal utestående aktier, i tusental

Totalt antal aktier den 1 januari	247 105	243 430
Effekt av inlösen av optioner	121	2 728

Vägt genomsnittligt antal utestående aktier, i tusental	247 226	246 158
--	----------------	----------------

Resultat per aktie efter utspädning

	2007	2006
Årets resultat, MSEK	232,4	159,9

Vägt genomsnittligt antal utestående aktier, i tusental

Vägt genomsnittligt antal utestående aktier, före utspädning	247 226	246 158
Effekt av utfärdade aktieoptioner	1 321	1 066

Vägt genomsnittligt antal utestående aktier, i tusental	248 547	247 224
--	----------------	----------------

Instrument som kan ge potentiell utspädningseffekt och förändringar efter balansdagen

Telelogickoncernen hade per den 31 december 2007 fyra stycken utestående optionsprogram.

Aktiekursen för tre program översteg den diskonterade lösenkursen motsvarande en total utspädning om 0,5 % eller 1 320 776 aktier.

För ytterligare upplysningar om koncernens optionsprogram se not 20 samt Telelogickaktien sid 36.

Not 18 Räntebärande skulder

Långfristiga skulder

MSEK	2007	2006
Investeringslån STIV, 10 år	337,5	387,5
Långfristiga skulder	337,5	387,5

Kortfristiga skulder

MSEK	2007	2006
Kortfristig del av lån	50,0	50,0
Kortfristiga skulder	50,0	50,0

Det tioåriga lånet är i svenska kronor och löper med rörlig ränta. Bokförda värdet motsvarar verkligt värde.

För mer information om företagets exponering för ränterisk och risk för valutakursförändringar hänvisas till Not 24.

Not 19 Finansiella tillgångar och skulder

Verkligt värde och redovisat värde redovisas i balansräkningen nedan:

MSEK	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen		Kund- och övriga fordringar		Finansiella skulder värderade till verkligt värde		Leverantörs-skulder och övriga skulder		Totalt redovisat värde		Totalt verkligt värde	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Långfristiga fordringar	-	-	16,6	15,6	-	-	-	-	16,6	15,6	16,6	15,6
Kundfordringar	-	-	456,0	398,7	-	-	-	-	456,0	398,7	456,0	398,7
Övriga fordringar	-	-	4,6	4,8	-	-	-	-	4,6	4,8	4,6	4,8
Kortfristiga placeringar	645,2	462,0	-	-	-	-	-	-	645,2	462,0	645,2	462,0
Summa	645,2	462,0	477,2	419,1	-	-	-	-	1 122,4	881,1	1 122,4	881,1
Långfristiga räntebärande skulder	-	-	-	-	337,5	387,5	-	-	337,5	387,5	337,5	387,5
Övriga långfristiga skulder	-	-	-	-	-	-	3,0	2,8	3,0	2,8	3,0	2,8
Kortfristiga räntebärande skulder	-	-	-	-	50,0	50,0	-	-	50,0	50,0	50,0	50,0
Leverantörsskulder	-	-	-	-	-	-	35,0	28,8	35,0	28,8	35,0	28,8
Övriga skulder	-	-	-	-	-	-	17,8	26,6	17,8	26,6	17,8	26,6
Summa	-	-	-	-	387,5	437,5	55,8	58,2	443,3	495,7	443,3	495,7

Not 20 Ersättningar till anställda

Personaloptionsprogram

Allmänt

Telelogic har ett antal utestående optionsprogram riktade till bolagets anställda. Optionerna har en löptid på 4,5 år och en lösenkurs på 115% av marknadskursen vid tilldelningen. Programmen har en kvalifikationstid på 3-4 år och förutsätter fortsatt anställning. Kvalifikationen förutsätter också att vissa kriterier är uppfyllda vad gäller tillväxt, lönsamhet och kassaflöde eller som för det senaste programmet (TO 15) en ökning av vinst per aktie.

Under året har inga program eller tilldelningar tillkommit. Inlösen har skett under året med motsvarande 530 713 aktier.

Förändring av antalet optioner som innehas av anställda

	TO 10		TO 11		TO 13		TO 14		TO 15	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Ingående balans den 1 januari	514 068	1 115 366	1 353 311	1 617 000	2 790 000	3 200 000	966 000	-	2 300 000	-
Emitterade	-	-	-	-	-	-	-	966 000	-	2 300 000
Inlösta	-502 063	-578 463	-25 000	-8 689	-2 000	-	-	-	-	-
Förfallna	-12 005	-22 835	-203 500	-255 000	-345 500	-410 000	-48 000	-	-185 400	-
Utgående balans den 31 december	-	514 068	1 124 811	1 353 311	2 442 500	2 790 000	918 000	966 000	2 114 600	2 300 000

Upplysningar om utestående optioner per balansdagen

	TO 11	TO 13	TO 14	TO 15
Förfallotidpunkt	08-07-31	10-01-31	10-10-31	11-01-31
Teckningskurs per aktie, SEK	17,30	17,50	22,10	13,20
Sammanlagda inbetalningar om aktierna emitteras, MSEK	19,4	42,7	20,3	27,9
Antal berättigade aktier per option	1	1	1	1

UTSPÄDNING

Utestående optionsprogram riktade till personalen kan maximalt ge upphov till 2,6% utspädning (beräknat som nettoökning av aktier i bolaget genom inlösen av optioner, dividerat med totala antalet aktier och optioner). När endast de optionsprogram riktade till personalen där aktiekursen översteg den diskonterade lösenkursen beaktas, uppgår den totala utspädningen till 0,5%. Det ska nämnas att optionerna tillhörande TO 12 (externt riktat optionsprogram i samband med förvärvet av Focal Point AB) löpte ut den 31 januari 2007 och 1 650 stycken optioner inlöstes under januari 2007. Resterande antal optioner, 4 046 101, har förfallit och ingår från februari 2007 ej längre i utspädningen.

Total utspädning per 31 december 2007, räknat på diskonterade inlösenkurser, motsvarar 1 320 776 aktier varvid totalt antal aktier efter full utspädning uppgår till 248 956 736.

Räknat på genomsnittligt antal utestående aktier under 2007 (247 226 373) blir den totala utspädningen 248 547 149.

Koncernen, noter

Kostnader i enlighet med IFRS 2 Share based payments

TSEK	2007	2006
Tilldelade aktieoptioner 2003, TO 10	291	489
Tilldelade aktieoptioner 2004, TO 11	238	1 832
Tilldelade aktieoptioner 2005, TO 13	1 728	2 674
Tilldelade aktieoptioner 2006, TO 14	1 114	926
Tilldelade aktieoptioner 2006, TO 15	1 572	857
Sammanlagd personalkostnad till följd av aktierelaterade ersättningar	4 943	6 778

Bedömning av verkligt värde för personaloptioner beräknas per dagen för tilldelning med användande av Black-Scholes optionsvärderingsmodell. Det beräknade verkliga värdet kostnadsföres över kvalifikationsperioden. Beräkningen av verkligt värde grundar sig på följande vägda genomsnittsanslaganden:

Risikfri ränta	3,3%
Förväntad volatilitet i underliggande aktie	35%
Förväntad löptid (år)	3,4
Förväntad utdelning	0%
Bedömt verkligt värde (SEK)	3,6
Förfallna optioner ("forfeitures")	23%

Ersättningar och övriga förmåner under året

TSEK	Grundlön styrelsearvode		Rörlig ersättning		Övriga förmåner		Pensionskostnad		Finansiella instrument mm		Totalt	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Styrelsens ordförande	480	480	-	-	-	-	-	-	-	-	480	480
Styrelseledamot, 4 st (2006: 5 st)	750	825	-	-	-	-	-	-	-	-	750	825
Verkställande direktör	2 747	2 812	1 741	1 070	-	-	1 258	1 136	-	580	5 746	5 598
Andra ledande befattningshavare, 11 st (2006: 10 st)	12 983	10 702	7 729	5 553	497	195	1 736	2 633	-	1 624	22 945	20 707
Totalt	16 960	14 819	9 470	6 623	497	195	2 994	3 769	-	2 204	29 921	27 610

Förmånsbestämda planer

Åtaganden för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggas genom en försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Redovisningsrådets Akutgrupp, URA 42, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För räkenskapsåret 2007 har bolaget inte haft tillgång till sådan information som gör det möjligt att redovisa denna plan som en förmånsbestämd plan. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Årets avgifter för pensionsförsäkringar som är tecknade i Alecta uppgår till 2,8 MSEK (4,0 MSEK). Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna och/eller de försäkrade. Vid utgången av 2007 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsnivån till 152 % (143 %). Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtagandena beräknade enligt Alectas försäkringstekniska beräkningsantaganden, vilka inte stämmer överens med IAS 19.

Avgiftsbestämda planer

I Sverige har koncernen avgiftsbestämda pensionsplaner för anställda som helt bekostas av företagen. I utlandet finns avgiftsbestämda planer vilka till del bekostas av dotterbolagen och delvis täcks genom avgifter som de anställda betalar. Betalning till dessa planer sker löpande enligt reglerna i respektive plan.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES FÖRMÅNER

Ersättningsutskottet har under 2007 bestått av Bo Dimert, ordförande, Kjell Duveblad samt Birgitta Klasén.

Verkställande direktören

Till verkställande direktören har utgått 2 747 TSEK (2 812 TSEK) som lön samt 1 741 TSEK (1 070 TSEK) som tantiem vilket motsvarar 63 % (38 %) av grundlönen. Den rörliga ersättningen baseras på koncernens tillväxt, rörelsemarginal, resultat per aktie och kassaflöde. Pensionsförmån har utgått med 1 258 TSEK (1 136 TSEK).

Pensionsåldern för verkställande direktören är 65 år. Pensionen är avgiftsbestämd och uppgår till 35 % av pensionsgrundande lön upp till 2 400 TSEK, därefter 20 %. Vid uppsägning från verkställande direktörens sida är uppsägningstiden 6 månader och inget avgångsvederlag utgår. Vid uppsägning från bolagets sida gäller en uppsägningstid om tolv månader med rätt därutöver till avgångsvederlag om tolv månadslöner. Verkställande direktören har också rätt till sådant avgångsvederlag vid större strukturella förändringar (ägarförändring, så kallad change of control) även vid uppsägning från verkställande direktörens sida. Per den 31 december 2007 hade den verkställande direktören 100 000 personaloptioner från program TO 11, vilka intjänas 2005-2007 vid fortsatt anställning, 400 000 personaloptioner från program TO 13, vilka intjänas 2007-2009 vid fortsatt anställning, samt 200 000 personaloptioner från program TO 15, vilka intjänas 2006-2010 vid fortsatt anställning. Optionerna tilldelas utan vederlag. Under året har inga optioner tilldelats. För ytterligare information om berednings- och beslutsprocessen för ersättning till verkställande direktören, se avsnitt om bolagsstyrning sid 69-73.

Andra personer i koncernledningen

Till andra personer i koncernledningen, 11 st (10 st), har utgått 13 480 TSEK (10 897 TSEK) som lön och övriga förmåner samt 7 729 TSEK (5 553 TSEK) som bonus vilket motsvarar 57 % (51 %) av grundlönen. Den rörliga ersättningen baseras på koncernens tillväxt, rörelsemarginal, resultat per aktie och kassaflöde. För övriga ledande befattningshavare har det utgått avgiftsbestämda pensionspremier uppgående till 1 736 TSEK (2 633 TSEK). Vid uppsägning från bolagets sida gäller normalt sex månaders uppsägningstid. Vissa ledande befattningshavare har rätt till avgångsvederlag vid ägarförändring uppgående till tolv månadslöner. Därutöver föreligger ingen rätt till avgångsvederlag.

Övriga ledande befattningshavare hade 305 000 personaloptioner från program TO 11, vilka intjänas 2005-2007 vid fortsatt anställning, 335 000 personaloptioner från program TO 13, vilka intjänas under 2007-2009 vid fortsatt anställning, samt 530 000 personaloptioner från program TO 15, vilka intjänas 2006-2010 vid fortsatt anställning. Optionerna tilldelas utan vederlag. Under året har inga optioner tilldelats. För ytterligare information om berednings- och beslutsprocessen för ersättning till andra personer i koncernledningen, se avsnitt om bolagsstyrning sid 69-73.

Not 21 Avsättningar

MSEK	2007	2006
Kostnader för omstruktureringsåtgärder	0,0	1,5
Avgångsvederlag	1,3	0,1
Övrigt	0,2	2,5
Avsättningar	1,5	4,1

Förändring av avsättningar

MSEK	2007	2006
Ingående balans den 1 januari	4,1	13,7
Årets avsättningar	0,9	2,5
Årets utnyttjande	-3,6	-12,1
Omräkningsdifferenser	0,1	0,0
Utgående balans den 31 december	1,5	4,1

Not 22 Övriga skulder

Övriga långfristiga skulder

MSEK	2007	2006
Hyreskontrakt	3,0	2,8
Övriga långfristiga skulder	3,0	2,8

Övriga kortfristiga skulder

MSEK	2007	2006
Kundkontrakt	9,6	15,1
Momsskulder	23,6	21,4
Skulder avseende personalen	3,1	6,1
Övrigt	8,2	11,5
Kortfristiga skulder	44,5	54,1

Not 23 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

MSEK	2007	2006
Underhållsavtal, förutbetald intäkt	377,7	352,0
Personalrelaterade poster	104,6	89,7
Övrigt	58,0	50,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	540,3	491,7

Not 24 Finansiella risker och finansiella risker, koncernen och moderbolaget

Telelogic-koncernens finansfunktion är centraliserad och hanteras från huvudkontoret. Riktlinjer för finansfunktionen är upprättade av styrelsen och avrapportering sker löpande. De lokala ekonomifunktionerna rapporterar direkt till den centrala ekonomi- och finansfunktionen vilket möjliggör en god kontroll av koncernens finansiella exponering samtidigt som det ger kostnadsfördelar. Koncernens finansiella policy fastställer riktlinjer och regler för hantering av de finansiella riskerna och för den övergripande finansverksamheten.

Valutarisk

Valutarisk är risken för fluktuationer i värdet på ett finansiellt instrument på grund av förändringar i valutakurser. Valutakursriskerna är relaterade till förändringar i förväntade och kontrakterade betalningsflöden (transaktionsexponering), omvärdering av utländska dotterbolags tillgångar och skulder i utländsk valuta (omräkningsexponering) samt finansiell exponering i form av valutarisker i betalningsflöden för lån.

TRANSAKTIONSEXPONERING

Telelogics försäljning sker i huvudsak från de lokala försäljningskontoren. Av Telelogics totala försäljning sker mer än 90 % i annan valuta än den svenska valutan. Intäkterna är därmed i hög utsträckning exponerade för valutakursförändringar. Resultatet är emellertid inte utsatt för samma exponering eftersom de försäljningsrelaterade kostnaderna redovisas i samma lokala valuta. Koncernens support- och utvecklingscentra är också geografiskt utspridda på flera olika valutaområden. I och med att koncernens operationella verksamhet är förlagd inom det valutaområde i vilket produkterna säljs är koncernens flödesexponering relativt begränsad. Fördelningen av omsättning och rörelsekostnader per valuta i tabellen nedan ger en bild av koncernens valutakänslighet i resultaträkningen.

	Intäkter	Kostnader
SEK	6 %	12 %
EUR	28 %	17 %
GBP	14 %	16 %
USD	40 %	38 %
ÖVR	12 %	17 %

Balansräkningen

Telelogics dotterbolag har inte några större nettotillgångar. Dotterbolagen har inte heller något större eget kapital exklusive goodwill. Rörelsekapitalbehovet är begränsat då bl.a. kundfordringsposten balanseras relativt väl med förskott för underhållsintäkter. Likvida medel utöver rörelsekapitalet tas normalt hem till moderbolaget. Valutasäkring för befintliga likvida medel eller prognostiserad intjäning som skall växlas in till annan valuta, normalt SEK, görs med maximalt 100 MSEK för hela koncernen. Enbart valutaterminer används. Om behov av större valutasäkring skulle uppstå, t.ex. vid större förvärv, tas beslut av styrelsen.

Under 2007 har enbart valutaterminer använts som säkringsinstrument. Koncernens resultat för 2007 har påverkats positivt med 0,8 MSEK (4,0 MSEK) som en följd av vidtagna säkringsåtgärder. Utestående säkringar per den 31 december 2007 uppgår till 10,0 MEUR motsvarande 94,8 MSEK (0 MSEK).

OMRÄKNINGSEXPONERING

Telelogic har som policy att inte skydda omräkningsexponeringar i utländsk valuta.

Ränterisk

Med ränterisk avses risken för negativ påverkan på koncernens resultat till följd av förändringar i marknadsräntorna. Per den 31 december 2007 har koncernen ett lån i svenska kronor på 387,5 MSEK (437,5 MSEK) med rörlig ränta. En procents förändring av räntan påverkar räntekostnaden med 3,9 MSEK.

Kreditrisk

Med kreditrisk avses att kunden inte kan betala levererade produkter eller tjänster på grund av finansiella problem.

Telelogic har historiskt få problem med obetalda kundfordringar då de flesta kunderna utgörs av större, kreditvärda företag. Kundförlustrisken begränsas också av att underhållsintäkterna normalt faktureras ett år i förskott.

Den finansiella kreditrisken hanteras genom att Telelogics likvida medel investeras enbart i placeringar med låg riskprofil, som banktillgodohavande, statskuldväxlar eller motsvarande instrument.

Finansieringsrisk

Med finansieringsrisk avses risken att refinansiering av lån försåras. Per den 31 december 2007 uppgick bolagets likvida medel till 645,2 MSEK och räntebärande skulder till 387,5 MSEK.

Verkligt värde på finansiella instrument

Verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder avviker ej från det bokförda värdet. Verkligt värde på derivat värderas till marknadsvärde. Övriga finansiella instrument är redovisade till upplupet anskaffningsvärde.

Koncernen, noter

Not 25 Operationell leasing

Icke uppsägningsbara leasingbetalningar uppgår till

MSEK	2007	2006
Inom ett år	45,6	46,0
Mellan ett år och fem år	61,8	90,4
Längre än fem år	1,5	1,2
Totalt	108,9	137,6

Leasingkostnader

MSEK	2007	2006
Minimileaseavgifter	59,6	54,8
Totalt	59,6	54,8

Samtliga hyresavtal är operationella och en stor del avser lokalthyra och datorer. Variabla kostnader förekommer inte.

Not 26 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Ställda säkerheter

MSEK	2007	2006
Företagsinteckningar	45,0	45,0
Spärrade medel	1,4	1,6
Totalt	46,4	46,6

Ansvarsförbindelser

MSEK	2007	2006
Motförbindelse till bankgaranti	11,0	6,8
Totalt	11,0	6,8

Not 27 Närstående

Sammanställning över närståendetransaktioner

	Nyckelpersoner i ledande ställning	
MSEK	2007	2006
Inköp av tjänster från närstående ¹⁾	5,8	5,7
Totalt	5,8	5,7

¹⁾ avser tjänster och utrustning köpt av bolag där styrelseledamot är verksam

Transaktioner med närstående är prissatta på marknadsmässiga villkor och regleras i avtal mellan parterna.

Not 28 Koncernföretag

Moderbolagets och koncernens innehav av aktier och andelar i koncernbolag

MSEK	Antal andelar	Bokfört värde	
		2007	2006
Dotterföretag/Organisationsnr/Säte			
Telelogic Sverige AB, 556510-7389, Malmö, Sverige	4 785 000	117,8	0,5
Telelogic Rus LLC, 1057746773633, Moskva, Ryssland	1		
Telelogic Focal Point AB, 556536-3990, Malmö, Sverige	5 870 000	2,3	119,6
Focal Point Americas Inc. 602453243, San Fransisco, USA			
Telelogic Options AB, 556558-9149, Malmö, Sverige	1 000	0,1	0,1
Telelogic Finland Oy, 1549433-0, Helsingfors, Finland	200	-	-
Telelogic Norge AS, 979465289, Trondheim, Norge	342 858	0,1	0,1
Telelogic Technologies UK Ltd, 1832150, Maidenhead, Storbritannien	10 000	-	-
Telelogic D00RS Ltd, 2936647, Cardiff, Storbritannien			
Real Time Products Ltd, 2139638, Birmingham, Storbritannien	22 000	-	-
Telelogic Ireland Ltd, 255214, Dublin, Irland	1	-	-
Telelogic Continuous Ireland Ltd, 274232, Dublin, Irland	9 000	0,1	0,1
Telelogic Deutschland GmbH, 34265, Bielefeld, Tyskland	1	24,3	24,3
Telelogic France SA, 351994736, Nanterre, Frankrike	22 425	5,9	5,9
Telelogic Technologies Toulouse SA, 330575705, Toulouse, Frankrike			
Telelogic Netherlands B.V., 30168519, Utrecht, Holland	200	-	-
Telelogic Iberica S.L., B-82855966, Madrid, Spanien	301	-	-
Telelogic Italia Srl, 02793600962, Milano, Italien	20 000	1,3	1,3
Telelogic Japan Ltd, 0104-01-035618, Tokyo, Japan	600	1,6	11,6
Telelogic Australia Pty Ltd, 34089339711, New South Wales, Australien	2	0,1	0,1
Telelogic Korea Ltd, 110111-2127896, Seoul, Korea	10 000	-	0,4
Telelogic Co Ltd, 015250, Beijing, Kina	1	-	-
Telelogic India Pte Ltd, CIN-72200KA2000, Bangalore, Indien	49 517	31,3	-
Telelogic Software Singapore Pte Ltd, 200008786W, Singapore	50 000	-	-
Telelogic Holding North America Inc, 3361889, Delaware, USA	1 000	460,0	460,0
Telelogic North America Inc., 2569989, Delaware, USA			
Telelogic Systems Inc., 4034876, Delaware, USA			
Telelogic Canada Inc, 359017-8, Ontario, Canada			
Telelogic D00RS UK Holding Ltd, 2706134, Oxford, Storbritannien			
Telelogic UK Ltd, 3951808, Oxford, Storbritannien			
Requirements Engineering Ltd, 2288111, Oxford, Storbritannien			
Eurocom Software Ltd, 2497516, Cardiff, Storbritannien			
VisualSoftware Engineering Ltd, 2861478, Oxford, Storbritannien			
Telelogic Popkin Ltd, 3019814, Leamington, UK			
Telelogic I-Logix Israel Ltd, 510985229, Rehovot, Israel			
Telelogic I-Logix UK Ltd, 02476251, Chippenham, UK			
Totalt bokfört värde i moderbolaget		644,9	624,0

Koncernen, noter

Not 29 Kassaflödesanalys

Betalda och erhållna räntor

MSEK	2007	2006
Erhållen ränta	23,6	11,4
Erlagd ränta	-20,5	-18,2

Justeringar för poster som ej påverkar kassaflödet

MSEK	2007	2006
Avskrivningar	73,6	86,3
Kostnader avseende aktierelaterade ersättningar	4,9	6,8
Avsättningar	-1,9	-9,6
Övrigt	0,0	0,1
Totalt	76,6	83,6

Förvärv av verksamheter

MSEK	2007	2006
Netto kassaflöde		
I-Logix	4,9	621,5
Popkin	-	37,6
Focal Point	-	0,3
Summa	4,9	659,4

Not 30 Händelser efter balansdagen

IBM offentliggjorde den 11 juni 2007 ett offentligt kontanterbudande till innehavarna av aktier i Telelogic AB. Acceptansperioden för Telelogics aktieägare avseende detta erbjudande har efter balansdagen förlängts till den 19 mars 2008.

Moderbolaget, noter

Not 31 Anställda och personalkostnader

Kostnader för ersättningar till anställda

MSEK	2007	2006
Löner och ersättningar mm	36,0	41,2
Aktierelaterade ersättningar	4,9	6,8
Totalt	40,9	48,0

Varav till styrelse och VD	5,7	5,2
Därav tantiem o.d.	1,7	1,1

MSEK	2007	2006
Pensionskostnader, avgiftsbaserade planer	6,0	10,4
Sociala kostnader	12,5	15,8
Totalt	18,5	26,2

Medelantal anställda

	2007	varav män	2006	varav män
Sverige	51	78%	70	73%

Sjukfrånvaro

	2007	2006
Sjukfrånvaro i % som andel av ordinarie arbetstid för		
- kvinnor	2,5	2,0
- män	1,3	1,0
- anställda under 29 år	-	-
- anställda 30-49 år	1,3	1,3
- anställda över 50 år	-	1,3
- samtliga anställda	1,6	1,3
Andel av den totala sjukfrånvaron som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer.	11,7	19,1

Not 32 Övriga rörelsekostnader

MSEK	2007	2006
Kostnader relaterade till pågående förvärvsbudet från IBM	-11,5	-
Totalt	-11,5	-

Not 33 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

MSEK	2007	2006
KPMG		
Revisionsuppdrag	0,9	0,7
Andra uppdrag	0,9	1,4
Totalt	1,8	2,1

Not 34 Rörelsens kostnader fördelade på kostnadslag

MSEK	2007	2006
Ersättningar till anställda	59,4	74,2
Avskrivningar	5,0	3,8
Övriga kostnader	91,0	53,0
Totalt	155,4	131,0

Not 35 Finansiella intäkter och kostnader

MSEK	2007	2006
Utdelning, dotterbolag	117,3	177,0
Nedskrivning aktier i dotterbolag	-127,7	-2,0
Förlust försäljning dotterbolag	-	-55,4
Resultat från andelar i koncernföretag	-10,4	119,6
Ränteintäkter, dotterbolag	38,5	34,7
Ränteintäkter, övriga	14,8	6,0
Finansiella intäkter	53,3	40,7
Räntekostnader, dotterbolag	-9,0	-14,3
Räntekostnader, övriga	-20,7	-15,5
Finansiella kostnader	-2,2	-1,4
Finansiella kostnader	-31,9	-31,2
Finansnetto	11,0	129,1

Not 36 Skatter

Redovisad i resultaträkningen

MSEK	2007	2006
Aktuell skattekostnad		
Periodens skattekostnad	-0,7	-2,5
Summa	-0,7	-2,5

Uppskjuten skattekostnad

Uppskjuten skatt vid omvärdering av det redovisade värdet av uppskjutna skattefordringar	-31,7	-
Summa	-31,7	-

Totalt redovisad skattekostnad	-32,4	-2,5
---------------------------------------	--------------	-------------

Avstämning av effektiv skatt

MSEK	%	2007	%	2006
Resultat före skatt		123,0		190,4
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	28	-34,4	28	-53,3
Ej avdragsgilla kostnader		-37,3		-18,6
Ej skattepliktiga intäkter		32,8		49,6
Omvärdering av underskottsavdrag		7,1		20,0
Utländsk skatt		-0,7		-2,5
Förändring av temporära skillnader för vilka uppskjuten skatt tidigare ej redovisats		0,1		2,3
Totalt redovisad skattekostnad		-32,4		-2,5

Uppskjutna skattefordringar/skatteskulder

MSEK	Uppskjuten skattefordran		Uppskjuten skatteskuld	
	2007	2006	2007	2006
Långfristiga fordringar	25,7	17,0	-	-
Underskottsavdrag	35,0	66,7	-	-
Summa	60,7	83,7	-	-

Förändring av uppskjuten skatt i temporära skillnader och underskottsavdrag

	Balans per 1 januari		Redovisat över resultaträkningen		Redovisat direkt mot eget kapital		Balans per 31 december	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
MSEK								
Långfristiga fordringar	17,0	-	-	-	8,7	17,0	25,7	17,0
Underskottsavdrag	66,7	66,7	-31,7	-	-	-	35,0	66,7
Summa	83,7	66,7	-31,7	-	8,7	17,0	60,7	83,7

Moderbolaget, noter

Not 37 Immateriella anläggningstillgångar

Ackumulerade anskaffningsvärde	Övriga immateriella tillgångar	
	2007	2006
MSEK		
Ingående balans den 1 januari	104,6	93,7
Utrangeringar	-91,0	-
Investeringar	0,7	10,9
Utgående balans den 31 december	14,3	104,6

Ackumulerade avskrivningar	Övriga immateriella tillgångar	
	2007	2006
MSEK		
Ingående balans den 1 januari	-93,1	-91,9
Utrangeringar	91,0	-
Årets avskrivningar enligt plan	-2,7	-1,2
Utgående balans den 31 december	-4,8	-93,1

Bokfört värde den 31 december	9,5	11,5
--------------------------------------	------------	-------------

Fördelning av årets avskrivningar

MSEK	2007	2006
Försäljningskostnader	2,7	1,2
Totalt	2,7	1,2

Not 38 Materiella anläggningstillgångar

Ackumulerade anskaffningsvärde	Inventarier och IT-utrustning	
	2007	2006
MSEK		
Ingående balans den 1 januari	13,2	25,5
Investeringar	1,7	2,4
Avyttringar och utrangeringar	-	-14,7
Utgående balans den 31 december	14,9	13,2

Ackumulerade avskrivningar	Inventarier och IT-utrustning	
	2007	2006
MSEK		
Ingående balans den 1 januari	-10,1	-22,2
Årets avskrivningar enligt plan	-2,3	-2,6
Avyttringar och utrangeringar	-	14,7
Utgående balans den 31 december	-12,4	-10,1

Bokfört värde den 31 december	2,5	3,1
--------------------------------------	------------	------------

Fördelning av årets avskrivningar

MSEK	2007	2006
Försäljningskostnader	0,1	0,1
Administrationskostnader	1,0	1,1
Produktutvecklingskostnader	1,2	1,4
Totalt	2,3	2,6

Not 39 Finansiella anläggningstillgångar och övriga fordringar

Finansiella anläggningstillgångar	Finansiella anläggningstillgångar	
	2007	2006
MSEK		
Långfristig fordran koncernbolag	519,3	550,3
Finansiella anläggningstillgångar	519,3	550,3

Övriga kortfristiga fordringar

MSEK	2007	2006
Momsfordran	0,2	0,6
Övrigt	0,1	0,1
Övriga fordringar	0,3	0,7

Not 40 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

MSEK	2007	2006
Hyra	0,9	0,9
Upplupna intäkter	60,2	28,8
Periodiserade kostnader	7,0	10,2
Övrigt	1,2	1,1
Totalt	69,3	41,0

Not 41 Räntebärande skulder

Långfristiga skulder		
MSEK	2007	2006
Investeringslån STIV, 10 år	337,5	387,5
Långfristiga skulder	337,5	387,5

Kortfristiga skulder		
MSEK	2007	2006
Kortfristig del av lån	50,0	50,0
Kortfristiga skulder	50,0	50,0

Not 42 Avsättningar

MSEK	2007	2006
Kostnader för omstruktureringsåtgärder	0,0	0,1
Avsättningar	0,0	0,1

Förändring av avsättningar

MSEK	2007	2006
Ingående balans den 1 januari	0,1	10,0
Årets utnyttjande	-0,1	-9,9
Utgående balans den 31 december	0,0	0,1

Not 43 Övriga skulder

Övriga kortfristiga skulder		
MSEK	2007	2006
Skulder avseende personalen	0,3	2,4
Kortfristiga skulder	0,3	2,4

Not 44 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

MSEK	2007	2006
Underhållsavtal, förutbetald intäkt	10,5	2,1
Personalrelaterade poster	13,8	12,1
Övrigt	16,5	2,2
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	40,8	16,4

Not 45 Operationell leasing

Icke uppsägningsbara leasingbetalningar uppgår till		
MSEK	2007	2006
Inom ett år	3,7	4,1
Mellan ett år och fem år	9,0	3,2
Totalt	12,7	7,3

Leasingkostnader		
MSEK	2007	2006
Minimileaseavgifter	4,0	4,6
Totalt	4,0	4,6

Samtliga hyresavtal är operationella och en stor del avser lokalhyra och datorer. Variabla utgifter utgår ej.

Not 46 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Ställda säkerheter		
MSEK	2007	2006
Företagsinteckningar	45,0	45,0
Totalt	45,0	45,0

Ansvarsförbindelser		
MSEK	2007	2006
Borgensförbindelse till förmån för dotterbolag	52,9	58,6
Motförbindelse till bankgaranti	10,0	5,7
Totalt	62,9	64,3

Not 47 Närstående

Sammanställning över närståendetransaktioner		
	Dotterbolag	
MSEK	2007	2006
Försäljning till dotterbolag	117,6	111,1
Skuld till dotterbolag per 31 december	422,8	291,2
Fordran på dotterbolag per 31 december	701,4	756,6

Moderbolaget, noter

Not 48 Koncernbolag

Ackumulerade anskaffningsvärden

MSEK	2007	2006
Vid årets början	2 684,2	2 558,8
Förvärv via utdelning av aktier	117,3	0,3
Försäljning bolag	-	-62,6
Aktieägar tillskott	31,3	187,7
Totalt	2 832,8	2 684,2

Ackumulerade nedskrivningar

MSEK	2007	2006
Vid årets början	-2 060,2	-2 058,2
Årets nedskrivningar	-127,7	-2,0
Totalt	-2 187,9	-2 060,2

Bokfört värde den 31 december	644,9	624,0
--------------------------------------	--------------	--------------

Not 49 Kassaflödesanalys

Betalda och erhållna räntor

MSEK	2007	2006
Erhållen ränta	53,2	39,7
Erlagd ränta	-39,1	-29,8

Justeringar för poster som ej påverkar kassaflödet

MSEK	2007	2006
Avskrivningar	5,0	3,8
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	127,7	2,0
Realisationsförlust vid försäljning av dotterbolag	-	55,4
Utdelning av aktier	-117,3	-
Kostnader avseende aktierelaterade ersättningar	4,9	6,8
Totalt	20,3	68,0

Not 50 Uppgifter om moderbolaget

Telelogic AB, organisationsnummer 556049-9690, är ett svensk-registrerat aktiebolag med säte i Malmö. Moderbolagets aktier är registrerade på den Nordiska Børsen (Mid Cap-listan). Adressen till huvudkontoret: Box 4128, 203 12 Malmö.

Årsredovisningen ger en rättvisande bild av koncernen och moderbolagets ställning och resultat, och förvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som de företag som ingår i koncernen står inför. Koncernens och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 6 maj 2008.

Malmö 2008-02-29

Bo Dimert
Ordförande

Anders Lidbeck
Verkställande direktör

Kjell Duveblad

Märtha Josefsson

Birgitta Klasén

Jörgen Centerman

Ola Eklundh
Arbetsgarerepresentant

Brandon Jones
Arbetsgarerepresentant

Min revisionsberättelse har angivits 2008-03-05

KPMG Bohlins AB

Eva Melzig Henriksson
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Telelogic AB

Org nr 556049-9690

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Telelogic AB för år 2007. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 38-66. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS såsom de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

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

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

Vi tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Malmö den 5 mars 2008

KPMG Bohlins AB

Eva Melzig Henriksson

Auktoriserad revisor



Bolagsstyrningsrapport

Styrningen av Telelogic AB (publ) sker via årsstämman, styrelsen och verkställande direktören i enlighet med svensk aktiebolagslag, andra lagar och förordningar, gällande regler för aktiemarknadsbolag inklusive svensk kod för bolagsstyrning, bolagsordningen, samt styrelseutskottens interna styrinstrument.

Bolagsordning

I bolagsordningen beskrivs bland annat bolagets verksamhet, bolagets aktiekapital och antal aktier, antalet styrelseledamöter och revisorer, hur kallelse ska ske till årsstämma, ärendebehandling under årsstämma och att stämma ska hållas i Malmö. För nu gällande bolagsordning, antagen den 3 maj 2007, se www.telelogic.com.

Årsstämman 2007

Telelogics högsta beslutande organ är årsstämman. Samtliga aktieägare som är registrerade i aktieboken och som anmält deltagande i tid har rätt att delta i stämman och rösta för det totala innehavet av aktier. De ägare som inte själv kan närvara kan företräddas av ombud.

Årsstämman väljer bolagets styrelse. Till årsstämmans uppgifter hör också att bland annat fastställa bolagets balans- och resultaträkningar, att besluta om disposition av resultat av verksamheten, samt att besluta om ansvarsfrihet för styrelseledamöter och VD. Årsstämman väljer även Telelogics revisorer.

Telelogics senaste ordinarie årsstämma hölls den 3 maj 2007 i Malmö. Vid stämman deltog aktieägare som representerade 35,1 procent av kapital och röster. Närvarande vid stämman var hela styrelsen, VD och bolagets revisorer. För beslut fattade under stämman, vänligen besök www.telelogic.com där protokollet från årsstämman finns tillgängligt. Telelogic erbjuder inte någon distansuppkoppling för deltagande i stämman eftersom detta inte anses vara ekonomiskt försvarbart, då 95 procent av Telelogics ägarkrets är Sverigebaserad.

Valberedningen

Enligt beslut på årsstämman ska valberedningen bestå av styrelsens ordförande (sammankallande) och representanter för de fyra största ägarna per den 31 augusti. Med hänvisning till IBMs pågående uppköpsbud beslöt den existerande valberedningen att avvakta med bildandet av en ny valberedning till dess att uppköpserbjudandet löpte ut i december 2007. Efter förlängning av uppköpserbjudandet i december samt mot bakgrund av pågående granskningsprocess inom EU, har valberedningen valt att avvakta bildandet av en ny valberedning. Det finns däremot en beredskap att agera om IBMs uppköp inte kommer att realiseras.

Detta innebär att nuvarande valberedning består av Annika Andersson, valberedningens ordförande, Fjärde AP-fonden; Åsa Nisell, Swedbank Robur fonder; Peter Rönström, Lannebo Fonder; Anders Ljungqvist, AMF Pension samt Telelogics styrelseordförande Bo Dimert.

Ordföranden i valberedningen utses bland aktieägarrepresentanterna vid det konstituerande sammanträdet. Valberedningen ska ta fram förslag till ordförande på stämman, förslag till antal styrelseledamöter, förslag till arvode till styrelseledamöterna och revisorerna samt förslag till styrelseledamöter, styrelseordförande, och i förekommande fall, revisorer. Under 2007 hade valberedningen tre möten.

Valberedningen följer de regler och utför de uppgifter som enligt koden för bolagsstyrning gäller för valberedningen (Punkt 2 i koden för bolagsstyrning). Inget arvode utgår till valberedningen.

Styrelsen och dess arbetsordning

Telelogic AB:s styrelse ska enligt bolagsordningen bestå av tre till nio ledamöter samt högst tre suppleanter, valda av årsstämman årligen för tiden intill slutet av nästa årsstämma.

Vid årsstämman i maj 2007 valdes sex ordinarie styrelseledamöter och bolagets VD var en av dem. Därutöver har arbetstagarorganisationen utsett två ordinarie ledamöter och en suppleant i styrelsen. Bolagets CFO och CTO deltar regelmässigt i styrelsens sammanträden såsom föredragande, medan andra tjänstemän deltar i styrelsesammanträden när så anses påkallat. För mer information om styrelsens medlemmar, se sid 70-71 och www.telelogic.com.

Under året hölls nio styrelsesammanträden, varav sex var schema-lagda sedan början av året och tre på förekommande anledning för att ta beslut med anledning av IBMs erbjudande till Telelogics aktieägare. Konstituerande styrelsemöte hölls den 3 maj 2007, samma dag som den ordinarie årsstämman. På årsstämman beslutades att Bo Dimert kvarstod som styrelseordförande.

Styrelsens arbete följer en på förhand uppställd plan, som är avsedd att tillgodose styrelsens behov av information om verksamheten och ledningens behov av riktlinjer för dess arbete. Styrelsen har reglerat sitt arbetssätt i en skriftlig arbetsordning, i vilken också klargjorts ansvarsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören samt riktlinjerna för ekonomisk rapportering till styrelsen. Arbetsordningen är föremål för årlig översyn och en uppdatering gjordes under året.

Styrelsens ansvar omfattar att övervaka verkställande direktörens arbete genom löpande uppföljning av verksamheten under året, att organisation, ledning och riktlinjer för förvaltning av bolagets angelägenheter är ändamålsenliga och att det finns en tillfredsställande intern kontroll. Styrelsens ansvar omfattar vidare att fastställa strategier och mål, att fastställa särskilda styrinstrument, att besluta om större förvärv och avyttringar av verksamheter, att besluta om andra större investeringar, att fastställa finanspolicyn, att avge finansiella rapporter samt utvärdera den operativa ledningen och tillse efterträdarplanering. Styrelsen har även haft regelbundna genomgångar med revisorerna.

Styrelse

JÖRGEN CENTERMAN

Född: 1951.

Styrelseledamot sedan 2005.

Huvudsaklig sysselsättning: Styrelsekonsult.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Dacke PMC AB. Styrelseledamot i Micronic Laser Systems AB, XPonCard AB, HMS Networks AB, Kemetyl AB och Segulah Advisor AB.

Bakgrund: Mer än 25 års erfarenhet av internationellt arbete inom försäljning och ledning på ABB. Var bland annat koncernchef för ABB under 2000–2002.

Utbildning: Civilingenjör, 1976, Lunds universitet.

Aktier: 0.

Optioner: 0.



BO DIMERT

Ordförande.

Född: 1943.

Styrelseledamot sedan 2001.

Huvudsaklig sysselsättning: Styrelsekonsult.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande för AddPro AB, Advoco AB, IKIVO AB, ipUnplugged AB, samt styrelseledamot i Genesys S.A och Sverige-Amerika stiftelsen.

Bakgrund: Mer än 30 års erfarenhet av internationellt arbete inom försäljning och ledning på IBM, Digital Corporation och Ericsson. Bo var bland annat koncernchef och VD för Ericsson Inc samt vVD för Ericssonkoncernen.

Utbildning: Civilekonom, 1967, Handelshögskolan, Stockholm.

Aktier: 65 000.

Optioner: 0.

MÄRTHA JOSEFSSON

Född: 1947.

Styrelseledamot sedan 2006.

Huvudsaklig sysselsättning: Styrelsekonsult och finansiell rådgivare.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Anoto, Fabege, Öresund, Luxonen, Andra AP-fonden, Uppsala Nya Tidning, Skandia fonder och Lärarfonder.

Bakgrund: Mer än 25 års erfarenhet från kapitalförvaltning inom SEB, Skandia, DnB Nor och framförallt Carlson Investment Management, där Märtha var delägare. Sedan 2003 är Märtha konsult i ett eget företag.

Utbildning: Fil.kand, Uppsala universitet.

Aktier: 75 000.

Optioner: 0.

KJELL DUVEBLAD

Född: 1954.

Styrelseledamot sedan 1998.

Huvudsaklig sysselsättning: Styrelsekonsult.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Tradedoublers, Trio Enterprise samt Remium Fondkommission.

Styrelseledamot i bland annat Bure Equity, FSAB, EnergoRetea samt Teleopti.

Bakgrund: Tidigare verksam i IBM och som VD för Oracle i Sverige samt regionchef för Oracle i Norden och Baltikum under perioden 1993–2002.

Utbildning: Civilekonom, 1977, Handelshögskolan, Stockholm.

Aktier: 600 000.

Optioner: 0.

Arbetsgagarrepresentanter

OLA EKLUNDH

Född: 1969.

Styrelseledamot sedan 2003.

Huvudsaklig sysselsättning:
Software Configuration Manager.

Aktier: 10 158.

Optioner: 0.

BRANDON JONES

Född: 1975.

Styrelseledamot sedan 2002.

Huvudsaklig sysselsättning:
Solution Architect.

Aktier: 20 000.

Optioner: 2 000.

Revisor

EVA MELZIG HENRIKSSON

Ordinarie revisor, KPMG Bohlins AB.

Revisor för Telelogic sedan 2007.

Född: 1961.



BIRGITTA KLASÉN

Född: 1949.

Styrelseledamot sedan 2006.

Huvudsaklig sysselsättning: Senior IT Advisor and Board Director.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i OMX och Bisnode.

Bakgrund: Birgitta har arbetat internationellt under de senaste tio åren bland annat som Chief Information Officer/IT-chef på Pharmacia i England & USA samt på EADS, tillverkare av bland annat Airbus, med huvudkontor i München och Paris. Birgitta var Chief Information Officer på Telia (1995–1996) och innan dess jobbade hon 19 år på IBM bland annat som vVD i IBM:s outsourcing-bolag som hon var med och startade upp 1992. Hon har även tidigare erfarenhet av styrelsearbete bland annat i Förenings-sparbanken, Eniro, Ledstiernan samt Eon Bv i Holland.

Utbildning: Civilingenjör Teknisk Fysik, KTH, ekonomiutbildning samt lärarutbildning, Stockholms universitet.

Aktier: 20 000.

Optioner: 0.

ANDERS LIDBECK

Född: 1962.

Styrelseledamot sedan 1998.

Huvudsaklig sysselsättning: VD och koncernchef i Telelogic AB.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Creandum Advisor AB och styrelseledamot i ett antal av Telelogics dotterbolag.

Bakgrund: Har tidigare arbetat inom Nokia och ICL bland annat som VD för ICL Direct i Benelux och VP Sales & Marketing för ICL Industry Systems Europe. Har under sin tid som VD på Telelogic børsintroducerat bolaget samt utvecklat det till en global verksamhet.

Utbildning: Civilekonom, 1988, Lunds universitet.

Aktier: 525 000.

Optioner: 700 000.

Ersättningsfrågor

Ordförande i styrelsen och styrelseledamöterna ersätts i enlighet med beslut taget på årsstämman. Arvodet ska utgå med sammanlagt 1 000 000 SEK, varav 400 000 SEK till styrelsens ordförande och 150 000 SEK till var och en av de övriga styrelseledamöterna som inte är anställda av bolaget.

Styrelsen utser inom sig ett ersättningsutskott som handlägger frågor rörande anställningsvillkor, pensionsförmåner och bonussystem avseende verkställande direktören och den exekutiva ledningsgruppen. Ersättningsutskottet behandlar även övergripande anställningsvillkor och ersättningsfrågor som rör samtliga anställda i bolaget, såsom hantering av det globala optionsprogrammet i enlighet med årsstämman mandat. Ersättningsutskottet rapporterar sitt arbete till styrelsen.

Ersättningsutskottet har under 2007 bestått av Bo Dimert, ordförande, Kjell Duveblad samt Birgitta Klasén. Utskottets ordförande informerar löpande styrelsen om utskottets arbete och de förslag som läggs fram för beslut i styrelsen. Ersättningsutskottet har under 2007 sammanträtt vid två tillfällen och hade löpande kontakter i samband med anställningar, lönefrågor och andra frågor. Den ordinarie årsstämman 2007 beslutade att ersättning ska utgå för arbetet i ersättningsutskottet med 100 000 SEK, varav 40 000 SEK till ordföranden och 30 000 SEK vardera till övriga medlemmar.

Detaljerad information om ledningsersättning och en summering av styrelsens ersättning finns i Not 20 och detaljerad information om styrelsens ersättning finns i tabellen nedan.

Revisionsutskott

Sedan 2006 finns ett särskilt revisionsutskott. Revisionsutskottet består av Märtha Josefsson, ordförande, Bo Dimert och Jörgen Centerman. Medlemmarna i revisionsutskottet sammanträder vanligen i samband med styrelsemötena och har som huvudsaklig uppgift att säkerställa att fastlagda principer för den finansiella rapporteringen och den interna kontrollen efterlevs samt att ändamålsenliga relationer med bolagets revisorer upprätthålls. Resultatet av revisionsutskottets arbete i form av observationer, rekommendationer och förslag till beslut och åtgärder rapporteras fortlöpande till styrelsen. Revisionsutskottet sammanträdde fyra gånger under 2007. Den ordinarie årsstämman beslutade att ersättning ska utgå till revisionsutskottet med 130 000 SEK, varav 50 000 SEK till ordföranden och 40 000 SEK vardera till övriga utskottsledamöter.

Telelogics CFO, Håkan Tjärnemo, deltar vid revisionsutskottets sammanträden, liksom bolagets revisor.

Bolagsledning

Verkställande direktören leder verksamheten enligt aktiebolagslagen, andra lagar och förordningar, gällande regler för aktiemarknadsbolag inklusive svensk kod för bolagsstyrning, bolagsordningen samt inom de ramar styrelsen lagt fast bland annat i instruktion för verkställande direktören. VD tar i samråd med styrelsens ordförande fram nödvändig information och dokumentation som underlag för styrelsens arbete och för att styrelsen ska kunna fatta väl underbyggda beslut, föredrar ärenden och motiverar förslag till beslut, samt rapporterar till styrelsen om bolagets utveckling (vilket normalt säkerställs genom standardiserade månatliga rapporter till samtliga styrelseledamöter). Verkställande direktören leder koncernledningens arbete och fattar beslut i samråd med övriga i ledningen.

Telelogics koncernledning består sedan den 1 januari 2007, av tolv personer:

- VD och Koncernchef
- CFO
- CTO och EVP Product Division Requirements Management
- EVP Corporate Development
- EVP Corporate Communications
- EVP Global Support
- EVP Corporate and Product Strategy
- President Market Division Americas
- President Market Division EMEA
- President Market Division Asia/Pacific
- EVP Product Division Change and Configuration Management
- EVP Product Division Modeling Solutions

Koncernledningen sammanträder enligt en i förväg fastställd agenda två gånger per månad samt därutöver då det anses påkallat. Normalt sammanträder koncernledningen med fysisk närvaro en gång per kvartal samt via telefonkonferens däremellan.

Närmare information om koncernledningen återfinns på sid 74–75, samt på www.telelogic.com.

Namn	Funktion	Född	Invald	Oberoende	Aktier	Optioner	Styrelsearvode 2007	Utskottsarvode 2007	Närvaro, %
Bo Dimert	Ordförande	1943	2001	Ja	65 000	0	400 000	80 000	100 %
Jörgen Centerman		1951	2005	Ja	0	0	150 000	40 000	100 %
Kjell Duveblad		1954	1998	Ja	600 000	0	150 000	30 000	100 %
Märtha Josefsson		1947	2006	Ja	75 000	0	150 000	50 000	89 % ¹
Birgitta Klasén		1949	2006	Ja	20 000	0	150 000	30 000	78 % ²
Anders Lidbeck	VD och Koncernchef	1962	1998	Nej	525 000	700 000	-	-	100 %
Ola Eklundh	Arbetsstagarrepresentant	1969	2003	Nej	10 158	0	-	-	78 % ²
Brandon Jones	Arbetsstagarrepresentant	1975	2002	Nej	20 000	2 000	-	-	78 % ²

¹ 8 av 9 möten.

² 7 av 9 möten.

Extern revision

I valberedningens uppgift ingår att föreslå årsstämman revisorer som väljs på årsstämma för en period på fyra år. Vid ordinarie årsstämma 2007 beslutades att bolaget ska ha en revisor utan suppleanter. Stämman valde det registrerade revisionsbolaget KPMG Bohlin AB till revisor för tiden intill dess att årsstämman för 2011 har hållits. Auktoriserade revisorn Eva Melzig Henriksson avses vara huvudansvarig för revisionen.

Revisorerna arbetar efter en revisionsplan i vilken synpunkter inhämtats från revisionsutskottet och styrelsen. Revisorerna rapporterar löpande sina iakttagelser till revisionsutskottet och till styrelsen (2 gånger vid styrelsesammanträden under 2007), dels under revisionens gång, dels i samband med att årsredovisningen fastställs. Revisorerna deltar också vid årsstämma och beskriver där revisionsarbetet, gjorda iakttagelser och revisionsberättelsen. Revisorerna har under året haft konsultuppdrag utöver revision. Upplysningar om ersättning till revisorerna finns i Not 6.

Styrelsens rapport om intern kontroll

Styrelsen ska enligt aktiebolagslagen tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska förhållanden i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Svensk kod för bolagsstyrning förtydligar detta och föreskriver att styrelsen ansvarar för den interna kontrollen. Telelogic har inte inrättat någon internrevisionsfunktion. Något behov av att upprätta en sådan har inte bedömts föreligga, eftersom bolagets koncernredovisningsavdelning har ett totalt ansvar att följa upp och bevaka internkontrollfrågor inom koncernen med återrapportering till revisionsutskottet. Styrelsen i Telelogic har valt att integrera sin rapport om den interna kontrollen i bolagsstyrningsrapporten och enbart beskriva hur den är organiserad, utan revisorsgranskning.

Styrelsen ansvarar för att det finns effektiva rutiner och system på plats för bolagets styrning och kontroll. Verkställande direktören ansvarar för att dessa rutiner och system följs upp och drivs igenom i hela organisationen. För beslut kring kostnader och kreditgivning finns särskilda rutiner för delegering i form av attestrutiner. Den finansiella styrningen är centraliserad och samtliga dotterbolags ekonomiska rapporter till koncernens controllerfunktion respektive ekonomichef. Affärsmässiga risker i de olika åtaganden bolaget träder in i hanteras normalt av respektive dotterbolag. Större åtaganden ska godkännas av de centrala resurserna på huvudkontorets finansfunktion för att säkerställa att risknivå och ingångna åtaganden ligger inom bolagets övergripande riktlinjer.

Kontrollmiljö

Den interna kontrollen har definierats som en process, som påverkas av styrelsen, bolagsledningen, och övriga medarbetare och som utformats för att ge en rimlig försäkran om att Telelogics mål uppnås vad gäller ändamålsentlig och effektiv verksamhet, tillförlitlig finansiell rapportering och efterlevnad av tillämpliga lagar och förordningar. Processen baseras på kontrollmiljön som skapar disciplin och struktur för de övriga fyra komponenterna i processen nämligen riskbedömning, kontrollstrukturer, information och kommunikation samt uppföljning. Telelogic har ett antal policies, manualer och koder som innehåller bindande regler samt ett antal rekommendationer som anger riktlinjer och handledning för verksamheten och dess medarbetare. Dessa styrinstrument utgör tillsammans med lagar och förordningar, gällande regler för aktiemarknadsbolag inklusive svensk kod för bolagsstyrning och bolagsordningen basen för den så kallade kontrollmiljön.

Riskbedömning

Under 2007 har revisionsutskottet gått igenom riskerna i den finansiella rapporteringen. Denna process är årligen återkommande för utskottet. I samband med riskanalysen identifierades resultaträknings- respektive balansräkningsposter där den inneboende risken för väsentliga fel är förhöjd eller där värderingen bygger på antaganden om framtida utveckling. I koncernens verksamhet finns dessa risker i huvudsak i poster kopplade till intäktsredovisningen och i balansposterna goodwill, balanserade utvecklingskostnader och uppskjuten skattefordran.

Kontrollstruktur

Styrelsen säkerställer kvaliteten i den finansiella rapporteringen dels genom instruktion för verkställande direktören, instruktion för ekonomisk rapportering till styrelsen, dels genom att behandla rapport från revisionsutskottet i form av upprättade protokoll samt observationer, rekommendationer och förslag till beslut och åtgärder. Styrelsen säkerställer vidare kvaliteten i den finansiella rapporteringen genom att ingående behandla delårsrapport, bokslutskommuniké och årsredovisning på styrelsemöten.

Information och kommunikation

Bolagets styrande dokument för den finansiella rapporteringen utgörs i huvudsak av policies och riktlinjer vilka hålls löpande uppdaterade och kommuniceras via relevanta kanaler. För kommunikation med externa parter finns en tydlig policy, vilken är godkänd av styrelsen, och som anger riktlinjer för hur denna kommunikation ska ske.

Uppföljning

Uppföljning av att den interna kontrollen är ändamålsentlig och fungerar som avsett sker genom en kombination av självutvärderingar och oberoende testning och verifiering av extern part. Revisionsutskottet har en årlig process som säkerställer att lämpliga åtgärder vidtas för de brister och rekommendationer till åtgärder som framkommer från koncernredovisningsfunktionens samt externrevisionens granskningsinsatser.

Efterföljelse av svensk kod för bolagsstyrning

I enlighet med den Nordiska Börsens krav följer Telelogic svensk kod för bolagsstyrning. På en punkt avviker dock Telelogic från koden, 3.6.2 "Särskild försäkran vid finansiell rapportering" – vilket innebär att styrelse och VD ska, innan årsredovisningen undertecknats, lämna en särskild försäkran att denna är gjord i enlighet med god redovisnings-sed. Telelogics styrelse anser att en separat försäkran ej behövs, då underskriften av årsredovisningen inkluderar denna typ av försäkran.

Ledning

JESPER CHRISTENSEN

Executive Vice President
Product Division Change
and Configuration
Management
Född: 1958
Anställd sedan 2000
Aktier: 0
Optioner: 145 000
Baserad i Kalifornien, USA

STAFFAN SÖDERQVIST

President Market Division
Asia/Pacific
Född: 1957
Anställd sedan 2006
Aktier: 0
Optioner: 100 000
Baserad i Singapore, Singapore

INGEMAR LJUNGDAHL

Chief Technology Officer
och EVP Product Division
Requirements Management
Född: 1953
Anställd sedan 1984
VD under perioden
1991–1997
Aktier: 56 667
Optioner: 140 000
Baserad i Malmö, Sverige



NEERAJ CHANDRA

Executive Vice President
Corporate and Product
Strategy
Född: 1956
Anställd sedan 2006
Aktier: 0
Optioner: 100 000
Baserad i Boston, USA

CATHARINA PAULCÉN

Executive Vice President
Corporate Communications
Född: 1973
Anställd sedan 1997
Aktier: 169 000
Optioner: 135 000
Baserad i Malmö, Sverige

ANDERS LIDBECK

VD och Koncernchef
Född: 1962
Anställd sedan 1998
Aktier: 525 000
Optioner: 700 000
Baserad i Malmö, Sverige

GREG SIKES

Executive Vice President
Product Division Modeling
Född: 1962
Anställd sedan 2003
Aktier: 0
Optioner: 125 000
Baserad i Kalifornien, USA

HÅKAN RIPPE

Executive Vice President
Corporate Development
Född: 1968
Anställd 1999–2002
samt sedan 2004
Aktier: 160 000
Optioner: 105 000
Baserad i Stockholm, Sverige

HÅKAN PERSSON

President Market Division
EMEA
Född: 1961
Anställd sedan 2007
Aktier: 0
Optioner: 0
Baserad i Malmö, Sverige

**SUSAN BOERS**

President Market Division
Americas
Född: 1948
Anställd sedan 2000
Aktier: 0
Optioner: 75 000
Baserad i Washington, USA
*Ny chef sedan den 1 februari
2008 är Steve McGrath.*

PER ÅSBERG

Executive Vice President
Global Support
Född: 1961
Anställd sedan 1999
Aktier: 20 000
Optioner: 80 000
Baserad i Kalifornien, USA

HÅKAN TJÄRNEMO

Chief Financial Officer
Född: 1960
Anställd sedan 1998
Aktier: 326 318
Optioner: 165 000
Baserad i Malmö, Sverige

7 år i sammandrag

MSEK	2007	2006	2005	2004	2003*	2002*	2001*
RESULTATRÄKNINGAR							
Licens- och underhållsintäkter	1 429,2	1 253,2	1 025,9	854,2	763,9	856,2	970,5
Konsultintäkter	288,1	271,7	264,0	185,1	173,1	264,8	524,5
Nettoomsättning	1 717,3	1 524,9	1 289,9	1 039,3	937,0	1 121,0	1 495,0
Licens- och underhållskostnader	-90,3	-75,4	-59,9	-56,3	-65,8	-85,0	-113,0
Konsultkostnader	-224,9	-213,4	-205,3	-145,9	-153,4	-229,0	-351,0
Bruttoresultat	1 402,1	1 236,1	1 024,7	837,1	717,8	807,0	1 031,0
Försäljningskostnader	-673,9	-643,8	-527,5	-428,3	-433,2	-494,3	-739,7
Administrationskostnader	-125,3	-113,6	-94,9	-78,1	-82,8	-111,4	-168,0
Produktutvecklingskostnader	-266,3	-230,6	-191,5	-154,2	-175,3	-173,2	-260,9
Övriga rörelsekostnader	-26,7	-33,0	-15,7	-1,3	-17,9	-94,0	-1 983,9
Rörelseresultat	309,9	215,1	195,1	175,2	8,5	-65,9	-2 121,6
Finansnetto	0,0	-5,7	6,6	2,5	-3,3	-1,7	-2,0
Resultat före skatt	309,9	209,4	201,7	177,6	5,2	-67,6	-2 123,6
Skatt	-77,5	-49,5	-36,5	-43,3	-21,3	-33,9	72,4
Resultat efter skatt	232,4	159,9	165,2	134,3	-16,1	-101,5	-2 051,2
BALANSRÄKNINGAR							
Tillgångar							
Goodwill	905,4	947,1	523,3	174,4	188,7	238,8	301,3
Balanserade utvecklingskostnader	154,8	156,1	151,1	149,6	157,4	146,4	75,0
Övriga immateriella tillgångar	76,1	93,7	24,3	2,3	1,4	4,3	7,1
Materiella anläggningstillgångar	30,1	37,8	34,8	27,8	29,6	63,7	124,9
Finansiella anläggningstillgångar	16,6	15,6	14,9	12,6	14,2	151,9	183,5
Uppskjutna skattefordringar	129,8	188,1	179,1	90,0	118,4	-	-
Kundfordringar	456,0	398,7	458,3	331,5	305,3	290,7	486,3
Övriga kortfristiga fordringar	230,2	156,4	126,2	107,9	66,6	79,0	139,3
Likvida medel	645,2	462,0	447,3	249,5	139,8	160,0	128,4
Summa tillgångar	2 644,2	2 455,5	1 959,3	1 145,6	1 021,5	1 134,8	1 445,8
Eget kapital och skulder							
Eget kapital	1 614,8	1 426,8	1 359,8	702,7	550,2	627,2	716,2
Räntebärande långfristiga skulder	337,5	387,5	0,0	2,4	42,7	46,5	58,0
Övriga långfristiga skulder	3,0	2,8	3,4	0,3	0,9	2,1	78,7
Leverantörsskulder	35,0	28,8	42,1	33,5	29,1	45,8	46,8
Räntebärande kortfristiga skulder	50,0	50,0	39,8	7,2	7,5	8,8	2,1
Övriga kortfristiga skulder	63,6	67,9	71,4	64,7	73,4	72,1	132,4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	540,3	491,7	442,8	334,8	317,6	332,3	411,6
Summa eget kapital och skulder	2 644,2	2 455,5	1 959,3	1 145,6	1 021,5	1 134,8	1 445,8
KASSAFLÖDESANALYS							
Kassaflöde från den löpande verksamheten	286,4	288,9	183,1	152,8	34,4	122,4	-219,4
Investeringsverksamheten	-56,2	-727,8	-298,8	-44,5	-41,7	-92,1	-160,7
Finansieringsverksamheten	-46,9	468,5	295,3	8,2	-1,2	11,5	257,2
Periodens kassaflöde	183,3	29,6	179,6	116,4	-8,5	41,8	-122,9
Likvida medel vid periodens början	462,0	447,3	249,5	139,8	160,0	128,4	240,8
Kursdifferens i likvida medel	-0,1	-14,9	18,2	-6,7	-11,7	-10,2	10,5
Likvida medel vid periodens slut	645,2	462,0	447,3	249,5	139,8	160,0	128,4

*År 2001-2003 är inte justerade avseende IFRS. Detta påverkar främst avskrivningar på goodwill.

Kvartalsdata

MSEK	2007				2006			
	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1
RESULTATRÄKNINGAR								
Licensintäkter	255,2	193,2	155,6	159,9	212,4	152,4	160,5	127,9
Underhållsintäkter	172,8	164,6	166,6	161,3	160,8	158,3	152,7	128,2
Konsultintäkter	74,3	70,7	75,4	67,7	72,1	59,4	69,2	71,0
Nettoomsättning	502,3	428,5	397,6	388,9	445,3	370,1	382,4	327,1
Licenskostnader	-10,3	-7,7	-8,6	-6,4	-6,8	-4,8	-6,0	-5,0
Underhållskostnader	-15,4	-14,0	-13,5	-14,4	-14,2	-13,6	-14,4	-10,6
Konsultkostnader	-58,8	-55,9	-56,0	-54,2	-56,3	-46,2	-55,7	-55,2
Bruttoresultat	417,8	350,9	319,5	313,9	368,0	305,5	306,3	256,3
Försäljningskostnader	-174,7	-165,4	-168,3	-165,5	-167,5	-163,1	-167,9	-145,3
Administrationskostnader	-32,4	-31,9	-30,8	-30,2	-29,9	-28,6	-30,3	-24,8
Produktutvecklingskostnader	-65,6	-66,7	-68,6	-65,4	-63,1	-59,7	-59,0	-48,8
Övriga rörelsekostnader	-7,1	-11,2	-3,6	-4,8	-7,3	-9,6	-12,0	-4,1
Rörelseresultat	138,0	75,7	48,2	48,0	100,2	44,5	37,1	33,3
Finansnetto	1,3	-0,3	-0,7	-0,3	-1,8	-2,3	-3,3	1,7
Resultat före skatt	139,3	75,4	47,5	47,7	98,4	42,2	33,8	35,0
Skatt	-34,1	-19,6	-12,2	-11,6	-25,1	-10,5	-7,3	-6,6
Resultat efter skatt	105,2	55,8	35,3	36,1	73,3	31,7	26,5	28,4
BALANSRÄKNINGAR								
Tillgångar								
Goodwill	905,4	906,0	950,4	966,6	947,1	1 001,5	988,1	972,4
Balanserade utvecklingskostnader	154,8	155,7	155,9	156,0	156,1	155,5	153,8	151,4
Övriga immateriella tillgångar	76,1	75,5	83,7	89,8	93,7	96,9	105,5	126,6
Materiella anläggningstillgångar	30,1	35,9	39,3	38,9	37,8	36,7	36,3	39,3
Finansiella anläggningstillgångar	16,6	16,6	15,9	14,9	15,6	13,9	13,6	14,3
Uppskjutna skattefordringar	129,8	153,9	166,3	177,4	188,1	209,1	211,8	258,4
Kundfordringar	456,0	371,2	364,5	366,9	398,7	387,5	389,0	434,7
Övriga kortfristiga fordringar	230,2	184,5	157,4	171,7	156,4	122,7	121,5	132,7
Likvida medel	645,2	572,4	576,9	544,5	462,0	466,1	463,1	443,4
Summa tillgångar	2 644,2	2 471,7	2 510,3	2 526,7	2 455,5	2 489,9	2 482,7	2 573,3
Eget kapital och skulder								
Eget kapital	1 614,8	1 511,2	1 507,4	1 493,0	1 426,8	1 421,9	1 367,0	1 367,4
Räntebärande långfristiga skulder	337,5	350,0	362,5	375,0	387,5	425,0	437,5	450,0
Övriga långfristiga skulder	3,0	4,9	4,3	4,9	2,8	3,0	0,0	0,0
Leverantörsskulder	35,0	35,9	38,2	37,0	28,8	30,9	38,7	34,4
Räntebärande kortfristiga skulder	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	92,0
Övriga kortfristiga skulder	63,6	48,0	42,3	54,7	67,9	81,6	92,8	89,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	540,3	471,1	505,6	512,1	491,7	477,5	496,7	539,9
Summa eget kapital och skulder	2 644,2	2 471,1	2 510,3	2 526,7	2 455,5	2 489,9	2 482,7	2 573,3
KASSAFLÖDESANALYS								
Kassaflöde från den löpande verksamheten	96,5	21,4	60,0	108,5	74,3	35,0	74,7	104,9
Investeringsverksamheten	-13,4	-10,7	-13,4	-18,7	-33,3	-21,7	-51,1	-621,7
Finansieringsverksamheten	-10,4	-11,9	-12,2	-12,4	-37,4	-11,9	2,5	515,3
Periodens kassaflöde	72,7	-1,2	34,4	77,4	3,6	1,4	26,1	-1,5
Likvida medel vid periodens början	572,4	576,9	544,5	462,0	466,1	463,1	443,4	447,3
Kursdifferens i likvida medel	0,1	-3,3	-2,0	5,1	-7,7	1,6	-6,4	-2,4
Likvida medel vid periodens slut	645,2	572,4	576,9	544,5	462,0	466,1	463,1	443,4

Nyckeltal

	2007	2006	2005	2004	2003*	2002*	2001*
Marginal, %							
Bruttomarginal	81,6	81,1	79,4	80,5	76,6	72,0	69,0
Rörelsemarginal	18,1	14,1	15,1	16,8	0,9	-5,9	N/A
Vinstmarginal	18,1	13,7	15,6	17,1	0,6	-6,0	N/A
Avkastningsmått, %							
Räntabilitet på operativt kapital	22,5	18,3	27,6	37,9	1,7	-11,3	-154,4
Räntabilitet på sysselsatt kapital	17,3	13,9	19,3	27,2	1,7	-8,6	-135,8
Räntabilitet på eget kapital	15,3	11,5	16,0	21,4	-2,7	-15,1	-134,4
Kapitalstruktur							
Operativt kapital, MSEK	1 357,1	1 402,3	952,3	462,9	460,7	522,5	647,9
Sysselsatt kapital, MSEK	2 002,3	1 864,3	1 399,6	712,4	600,5	682,5	776,3
Eget kapital, MSEK	1 614,8	1 426,8	1 359,8	702,7	550,2	627,2	716,1
Räntebärande nettoskuld, MSEK	-257,7	-24,5	-407,5	-239,8	-89,6	-104,7	-68,3
Kapitalomsättningshastighet, gånger	1,2	1,3	1,8	2,3	1,9	1,9	1,1
Nettoskuldsättningsgrad, gånger	-0,2	0,0	-0,3	-0,3	-0,2	-0,2	-0,1
Soliditet, %	61,1	58,1	69,4	61,3	53,9	55,3	49,5
Aktiedata, miljonals aktier							
Antal aktier vid årets slut före utspädning	247,6	247,1	243,4	217,3	204,4	202,8	189,4
Antal aktier vid årets slut efter utspädning	248,9	248,2	248,3	221,5	220,1	216,9	211,2
Genomsnittligt antal aktier under året före utspädning	247,2	246,2	235,6	214,7	203,6	198,5	148,5
Genomsnittligt antal aktier under året efter utspädning	248,5	247,2	240,4	218,9	219,3	212,3	165,5
Utspädning, %	0,5	0,4	2,0	1,9	7,7	7,0	11,5
Resultat per aktie, SEK							
Före utspädning	0,94	0,65	0,70	0,63	-0,08	-0,51	-13,82
Efter utspädning	0,94	0,65	0,69	0,61	-0,06	-0,46	-12,39
Eget kapital per aktie, SEK							
Före utspädning	6,52	5,77	5,59	3,23	2,70	3,09	3,78
Efter utspädning	6,49	5,75	5,48	3,17	2,51	2,89	3,39
P/E tal, gånger							
Före utspädning	19,9	23,6	29,1	24,9	neg	neg	neg
Efter utspädning	20,0	23,7	29,6	25,7	neg	neg	neg
Börskurs vid året slut, SEK	18,70	15,30	20,40	15,70	11,50	6,20	8,30
Börsvärde vid årets slut, MSEK	4 631	3 781	4 966	3 411	2 351	1 258	1 572

*Åren 2001-2003 är inte justerade avseende IFRS.

Definitioner

Nyckeltal	Definition	MSEK, om inget annat anges	2007
Bruttomarginal	Bruttoresultat i procent av nettoomsättningen	Bruttoresultat Nettoomsättning Bruttomarginal, %	1 402,1 1 717,3 81,6
Rörelsemarginal	Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen	Rörelseresultat Nettoomsättning Rörelsemarginal, %	309,9 1 717,3 18,1
Vinstmarginal	Resultat före skatt i procent av nettoomsättningen	Resultat före skatt Nettoomsättning Vinstmarginal, %	309,9 1 717,3 18,1
Räntabilitet på operativt kapital	Rörelseresultat i procent av genomsnittligt operativt kapital	Rörelseresultat Genomsnittligt operativt kapital Räntabilitet på operativt kapital, %	309,9 1 379,7 22,5
Räntabilitet på sysselsatt kapital	Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital	Rörelseresultat Finansiella intäkter Summa Genomsnittligt sysselsatt kapital Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	309,9 23,7 333,6 1 933,3 17,3
Räntabilitet på eget kapital	Resultat efter skatt i procent av genomsnittligt eget kapital	Resultat efter skatt Genomsnittligt eget kapital Räntabilitet på eget kapital, %	232,4 1 520,8 15,3
Operativt kapital	Balansomslutningen minskad med likvida medel och icke-räntebärande skulder. Genomsnittligt operativt kapital har beräknats som ingående plus utgående operativt kapital dividerat med två.	Balansomslutning - likvida medel - icke räntebärande skulder Operativt kapital Genomsnittligt operativt kapital	2 644,2 -645,2 -641,9 1 357,1 1 379,7
Sysselsatt kapital	Balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder Genomsnittligt sysselsatt kapital har beräknats som ingående plus utgående sysselsatt kapital dividerat med två.	Balansomslutning - icke räntebärande skulder Sysselsatt kapital Genomsnittligt sysselsatt kapital	2 644,2 -641,9 2 002,3 1 933,3
Eget kapital	Eget kapital vid årets slut Genomsnittligt eget kapital har beräknats som ingående plus utgående eget kapital dividerat med två.	Eget kapital Genomsnittligt eget kapital	1 614,8 1 520,8
Räntebärande nettoskuld	Räntebärande skulder minskade med likvida medel	Räntebärande skulder -likvida medel Räntebärande nettoskuld	387,5 -645,2 -257,7
Kapitalomsättningshastighet	Nettoomsättningen dividerat med genomsnittligt operativt kapital	Nettoomsättning Genomsnittligt operativt kapital Kapitalomsättningshastighet, gånger	1 717,3 1 379,7 1,2
Nettoskuldsättningsgrad	Räntebärande nettoskuld dividerat med eget kapital	Räntebärande nettoskuld Eget kapital Nettoskuldsättningsgrad, gånger	-257,7 1 614,8 -0,2
Soliditet	Eget kapital i procent av balansomslutningen	Eget kapital Balansomslutningen Soliditet, %	1 614,8 2 644,2 61,1
Resultat per aktie	Årets resultat dividerat med vägt genomsnitt av antalet utestående aktier under året.	se Not 17	
Resultat per aktie efter utspädning	Årets resultat dividerat med vägt genomsnitt av antalet utestående aktier efter utspädning under året.	se Not 17	
Eget kapital per aktie	Eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut	Eget kapital Antal aktier Eget kapital per aktie, SEK	1 614,8 247 635 960 6,52
Eget kapital per aktie efter utspädning	Eget kapital dividerat med antal aktier efter utspädning vid årets slut	Eget kapital Antal aktier efter utspädning Eget kapital per aktie efter utspädning, SEK	1 614,8 248 956 736 6,49
P/E tal	Börskursen vid årets slut dividerat med resultat per aktie	Börskurs vid årets slut Resultat per aktie P/E-tal, gånger	18,70 0,94 19,9
P/E tal efter utspädning	Börskursen vid årets slut dividerat med resultat per aktie efter utspädning	Börskurs vid årets slut Resultat per aktie efter utspädning P/E-tal efter utspädning, gånger	18,70 0,94 20,0

Adresser

INTERNATIONELLT

HUVUDKONTOR

Telelogic AB
Box 4128
Besöksadress: Kungsgatan 6
203 12 Malmö, Sweden
Tfn: +46 40 650 00 00
Fax: +46 40 650 65 55

AUSTRALIEN

Telelogic Australia Pty Ltd.
Level 9, 1 Pacific Highway
North Sydney NSW 2060
P.O. Box 40
North Sydney NSW 2059
Tfn: +61 2 8908 5200
Fax: +61 2 8920 8544

FINLAND

Telelogic Finland Oy
Mikonkatu 8A
00100 Helsinki
Tfn: +358 9 2310 1300
Fax: +358 9 2310 1351

FRANKRIKE

Telelogic France S.A.S.
6/8, rue de la Réunion
91978 Courtaboeuf Cedex
Tfn: +33 1 64 86 77 77
Fax: +33 1 64 86 77 00

FÖRENADE ARABEMIRATEN

Telelogic Abu Dhabi
P.O. Box: 39700
Street address:
Al Otaiba Tower Sheik
Zayed 2nd Street
Abu Dhabi
Tfn: +971 2 633 42 23
Fax: +971 2 633 42 29

INDIEN

Telelogic India Pvt.Ltd.
No. 72, Salarpuria Pearl
Civil Station
Residency Road Cross
Bangalore -560 025
Tfn: +91 80 41124441
Fax: +91 80 25325138

Telelogic India Private Limited
HM Towers, No. 58, Brigade Road
Bangalore 560 025
Tfn: +91 80 41995800

Telelogic India Pvt Ltd
Apeejay Business Center
Suite 321, No. 29/12, Haddows Rd.
Chennai 600 006
Tfn: +91 44 430 00524

Telelogic India Pvt Ltd
Suite 11, U&I Corporate Center
No. 47
ECHELON, Sector 32, Gurgoan
Tfn: +91 124 427 0654

Telelogic India Pvt Ltd
TCI House, 170 Dhote Patil Road
Pune 411001
Tfn: +91 20 305 19219

IRLAND

Telelogic Ireland Ltd.
Avoca Court, Temple Road
Blackrock, Co. Dublin
Tfn: +353 1 209 0150
Fax: +353 1 209 0160

ISRAEL

Telelogic I-Logix Israel Ltd
2 Pekeris st.
Tamar Park
Rehovot 76100
Tfn: +972 8 9471212
Fax: +972 8 9471313

ITALIEN

Telelogic Italia Srl
Centro Direzionale Milano Oltre 2
Palazzo Tigli B
Viale Europa 22
20090 Segrate (MI)
Tfn: +39 02 269 524 64
Fax: +39 02 269 524 65

JAPAN

Telelogic Japan Ltd.
Sumitomo Fudosan Shiba
Building NO.2 6F
1-5-9 Shiba Minato-ku
Tokyo 105-0014
Tfn: +81 3 5427 8900
Fax: +81 3 5427 8901

KINA

Telelogic China Ltd.
301, Tower C1
The Towers, Oriental Plaza
No.1, East Chang An Ave.
Dong Cheng District,
Beijing 100738
Tfn: +86 10 8518 5130
Fax: +86 10 8518 5136

Telelogic China Ltd.
Room 1909, 19th fl oor
1038 Nan Jing West Rd.
Shanghai 200041
Tfn: +86 021 52288787
Fax: +86 021 52285166

Telelogic Singapore; Hong Kong
Branch Office
One International Finance Centre
18/F
1 Harbour View Street, Central
Hong Kong
Tfn: +852 2166 8888
Fax: +852 2166 8999

Telelogic Singapore; Taiwan
Branch Office,
Room 206 23F, 105 Dun Hua S. Rd.,
Sec 2 Taipei 106,
Taiwan R.O.C
Tfn: +886 2 27841669
Fax: +886 2 27025050

KOREA

Telelogic Korea Ltd.
Mosan Bldg. 6F
14-4 Yangjae-Dong
Seocho-Gu
Seoul 137-888
Tfn: +82 2 561 8510
Fax: +82 2 561 8520

NEDERLÄNDERNA

Telelogic Netherlands BV
Rijnzathe 7/B3
3454 PV De Meern
Tfn: +31 30 666 5530
Fax: +31 30 666 1405

PANAMA

Telelogic North America Inc
World Trade Center
Area Comercial Piso 1
Suite 128
Panama
Tfn: +507 206 1653
Fax: +507 206 1800

POLEN

Telelogic Deutschland GmbH
Branch Warsaw
Regus Metropolitan
Pl. Pilsudskiego 3
00-078 Warszawa
Tfn: +48 22 449 0022
Fax: +48 22 449 0001

RYSSLAND

Telelogic Rus
Timura Frunze str. 16
Stroenie 3
119021 Moscow
Tfn: +7 495 246 9855,
245 5078
Fax: +7 495 245 5078

SINGAPORE

Telelogic Software
Singapore Pte Ltd.
10 Hoe Chiang Road
#20-03 Keppel Towers
Singapore 089315
Tel +65 6225 1361
Fax +65 6225 2865

SPANIEN

Telelogic Spain S.L.
C/Consuegra 7
Planta 1a letra B
28036 Madrid
Tfn: +34 917 680670
Fax: +34 917 660 938

STORBRITANNIEN

Telelogic UK Ltd.
The Parkway One
Broxell Close
Warwick
CV34 5QF
Tfn: +44 1926 474 100
Fax: +44 1926 474 101

Telelogic UK Ltd.
Northbrook House,
Oxford Science Park
Oxford, Oxfordshire
OX4 4GA
Tfn: +44 1865 784 285
Fax: +44 1865 784 286

Telelogic UK Ltd.
4th Floor, Hanover Buildings
66 Rose Street
Edinburgh EH2 2NN
Tfn: +44 131 622 3600
Fax: +44 131 622 3700

SVERIGE

Telelogic Sverige AB
Årstaängsvägen 21C
117 43 Stockholm
Tfn: +46 40 650 00 00
Fax: +46 8 645 76 38

Telelogic Sverige AB
Repslagaregatan 24
582 22 Linköping
Tfn: +46 40 650 00 00
Fax: +46 40 650 65 55

Telelogic AB
Box 4128
Kungsgatan 6
203 12 Malmö
Tfn: +46 40 650 00 00
Fax: +46 40 650 65 55

THAILAND

Telelogic
36th Floor, CRC Tower, All
Seasons Place
87/2, Wireless Road, Phatumwan
Bangkok 10330
Tfn: +66 2 625 3065
Fax: +66 2 625 3000

TYSKLAND

Telelogic Deutschland GmbH
Otto-Brenner-Strasse 247
33604 Bielefeld
Tfn: +49 521 145 03 01
Fax: +49 521 145 03 50

Telelogic Deutschland GmbH
Steinheilstrasse 10
85737 Ismaning
Tfn: +49 89 9998 16 01
Fax: +49 89 9998 1611

USA

Telelogic North America Inc.
9401 Jeronimo Road
Irvine, CA 92618
Tfn: +1 949 830 8022
Fax: +1 949 830 8023

Telelogic North America Inc
500 International Drive,
Suite 200
Budd Lake, NJ 07828
Tfn: +1 973 527 8200
Fax: +1 973 527 8201

Telelogic North America Inc.
11911 Freedom Drive, Suite 1180
Reston, VA 20190
Tfn: +1 703 467 9010
Fax: +1 703 467 9009

Telelogic North America Inc.
1821 Walden Office Square
Suite 400
Schaumburg, IL 60173
Tfn: +1 847 925 2385
Fax: +1 847 925 2384

Telelogic North America Inc
55 Broadway, 26th Floor
Suite 2601
New York, NY 10006
Tfn: +1 973 527 8300
Fax: +1 973 527 8301

Telelogic North America Inc.
300 Brickstone Square, Suite 501
Andover, MA 01810
Tfn: +1 978 682 2100
Fax: +1 978 682 5995

Länder täckta genom distributörer:

Argentina
Bosnien-Hercegovina
Brasilien
Bulgarien
Chile
Cypern
Danmark
Dominikanska Republiken
Estland
Filippinerna
Grekland
Kenya
Kroatien
Israel
Lettland
Litauen
Malaysia
Malta
Mexiko
Nigeria
Nya Zeeland
Peru
Rumänien
Saudiarabien
Schweiz
Serbien
Slovakien
Slovenien
Sydafrika
Taiwan
Thailand
Tjeckien
Turkiet
Ungern
Venezuela
Österrike

Årsstämma 2008

Ordinarie årsstämma i Telelogic AB kommer att hållas den 6 maj 2008, kl 15.00 på Börshuset, Skeppsbron 2, Malmö. För intresserade kommer en kortare presentation av ett av bolagets verksamhetsområden att ges kl 14.30. Rätt att delta på stämman har de aktieägare vars aktier är registrerade i eget namn hos VPC på avstämningsdagen den 29 april och som har anmält sitt deltagande senast den 29 april kl 16.00. I det fall aktieägare önskar medföra högst två biträden till årsstämman skall detta anmälas samtidigt. Aktieägare som har sina aktier förvaltarregistrerade måste, för att äga rätt att delta i årsstämman, tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn. Aktieägare som önskar sådan omregistrering måste underrätta förvaltaren om detta i god tid före den 29 april.

Anmälan innehållande namn, adress, telefonnummer, antal aktier, personnummer eller organisationsnummer ska göras skriftligen:

via post till: Telelogic AB
att: Jenny Bothén
Box 4128
203 12 Malmö

via e-post till: jenny.bothen@telelogic.com

eller via fax: 040-6506555

Telelogic skickar ut en bekräftelse när anmälan är registrerad. Om deltagande ska ske med stöd av fullmakt ska denna insändas till bolaget i samband med anmälan. Styrelsens fullständiga förslag inför årsstämman går att beställa via bolaget enligt ovan.



Finansiell rapportering och information

Finansiell information om Telelogic kommer för räkenskapsåret 2008 att lämnas vid följande tidpunkter:

22 april 2008	Delårsrapport för perioden januari – mars 2008
6 maj 2008	Beslut från ordinarie årsstämma
22 juli 2008	Delårsrapport för perioden april – juni 2008
21 oktober 2008	Delårsrapport för perioden juli – september 2008
27 januari 2009	Bokslutskommuniké för 2008

Utöver dessa tidsplanerade informationstillfällen ger Telelogic löpande information till den finansiella marknaden under året på ett flertal olika sätt:

Samma dag som delårsrapporterna publiceras håller bolagets ledning en analytikerkonferens i Stockholm som även kan följas via telefon och internet. I anslutning till delårsrapporternas publicering, genomför delar av bolagets ledning en så kallad road show på de större finansiella marknaderna då rapporten presenteras för aktieägare och investerare.

Samtliga nyheter och händelser om Telelogic som anses kunna påverka aktiekursen offentliggörs via pressmeddelande samt publiceras på bolagets hemsida, www.telelogic.com. Gällande försäljningsresultat har bolaget som policy att offentliggöra de affärer som överstiger 5 miljoner kronor.

Bolagets ledning träffar regelbundet finansanalytiker, investerare och privata aktieägare på olika platser i Sverige och världen för att presentera Telelogic. Kapitalmarknadsdag hålls en eller ett par gånger årligen för finansmarknadens aktörer.

Hur du erhåller finansiell information om Telelogic AB

Det snabbaste sättet att erhålla information om Telelogic är via internet. På Telelogics hemsida, www.telelogic.com publiceras alla finansiella rapporter och pressmeddelande så snart de offentliggjorts.

Via hemsidan är det också möjligt att prenumerera på finansiella rapporter i tryckt form via post eller i elektronisk form via e-post. Det går även att prenumerera på Telelogics pressmeddelande via e-post.

Årsredovisning och delårsrapporter på svenska och engelska kan även beställas från:

Telelogic AB
Box 4128
203 12 Malmö
Tel: 040-6500000
Fax: 040-6506555
E-post: ir@telelogic.com

Huvudkontor

Telelogic AB, Box 4128, 203 12 Malmö
Tfn: +46 40 650 0000 • Fax: +46 40 650 6555

Kontor i Europa, Nordamerika, Asien och Australien.
Distributörer världen över.

info@telelogic.com • www.telelogic.com

Telelogic