

Fortsatt tillväxt
med fokus på
seniora konsulter
inom IT och
Management



B3ITTM

Innehåll

B3IT IDAG	1
ÅRET I KORTHET	2
VD-INTERVJU	4
AFFÄRSIDÉ, VISION, MÅL, STRATEGIER	6
IT-MARKNADEN 2015	10
ERBJUDANDEN	14
SPECIALISTOMRÅDEN	16
ORGANISATION	19
TEAM B3IT	22
BOLAGSSTYRNING	25
STYRELSE	26
DOTTERBOLAG	28
KONCERNFUNKTIONER	30
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	31
KONCERNENS RESULTATRÄKNING	33
KONCERNENS BALANSRÄKNING	34
KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS	36
MODERFÖRETAGETS RESULTATRÄKNING	37
MODERFÖRETAGETS BALANSRÄKNING	38
MODERFÖRETAGETS KASSAFLÖDESANALYS	40
REDOVISNINGSPRINCIPER OCH NOTER	41
REVISIONSBERÄTTELSE	47
HISTORIK	48

Vision

Sveriges bästa konsultbolag
– för våra uppdragsgivare,
för våra konsulter och för
våra investerare.

LÄS MER PÅ SIDAN

6



Möt några av våra ledare

Ta del av hur våra ledare ser
på sin roll och vilka trender
som de upplever.

DEN FÖRSTA AV DEM
MÖTER DU PÅ SIDAN

9

Kundcase

Läs om våra kundcase,
vad vi gör på riktigt.

DET FÖRSTA
FINNS PÅ SIDAN

11



Team B3IT

Wellness är en viktig bit av
företagskulturen på B3IT.

LÄS MER PÅ SIDAN

22

IT sätts i ett verksamhetssammanhang

B3IT är idag ett av Sveriges snabbast växande IT-konsultföretag med drygt 250 seniora konsulter inom IT och management. Ambitionen är att bygga upp ett bolag med en stark företagskultur som befrämjar entreprenörskap och där konsulterna får stora möjligheter att utvecklas i takt med kundernas krav och behov.

B3IT hjälper företag och förvaltningar att effektivisera sin IT-verksamhet genom att utveckla teknik, processer, strategi och organisation samt förbättra sin affärsverksamhet med hjälp av smartare IT-lösningar.

Med fokus på marknadens mest krävande kunder erbjuder B3IT specialistkompetens inom områden, som IT-ledning och styrning, Databaser, Systemutveckling och förvaltning, Telekom, Healthcare, Infrastruktur & Cloud, Test- och Kvalitetsledning, Sourcing, Business Intelligence samt Digitala kanaler. Bolaget verkar antingen under eget pro-

jektansvar eller som lednings/expertförstärkning i uppdragsgivarens organisation.

B3IT har fokus på att rekrytera riktigt erfarna medarbetare, typiskt med minst tio års erfarenhet. Det betyder att varje ny medarbetare bidrar med kompetens, erfarenhet, ambitioner och nätverk.

B3IT startades 2003 och har vuxit varje år sedan dess. 2014 omsatte bolaget 311 miljoner kronor. Kontor finns i Stockholm, Borlänge, Sundsvall, Göteborg, Malmö och Örebro.

B3IT har under fem år i rad vunnit utmärkelsen DI Gasell-företag, 2009, 2010, 2011, 2012 och 2013.

2014 – ett rekordår

- Intäkter 311 MSEK (228), total tillväxt 36 %, varav organisk tillväxt 24 %
- Resultat före avskrivningar, EBITDA 24,2 MSEK (7,1)
- Rörelseresultat EBIT 19 MSEK (5,0)
- Antal medarbetare vid perioden slut 251 (224)
- Elfte verksamhetsåret med fortsatt tillväxt och lönsamhet, tack vare en konsekvent satsning på hög kvalitet och seniora konsulter, samt affärsmodellen med entreprenörsdrivna specialistbolag
- Specialistområdena Financial Consulting och Business Intelligence introduceras
- D11 Consulting AB konsoliderades i B3IT-koncernen den 1 januari 2014
- Verksamheten med 8 medarbetare i konsultbolaget Platon AB övertogs av B3IT den 1 november 2014
- B3IT har nu ramavtal med fler än 20 myndigheter och företag
- B3IT-konsulten Jonas Djurback blev bäste svensk i IronMan 2014



251

MEDARBETARE, EN ÖKNING MED 12%



11

ÅR MED LÖNSAM TILLVÄXT



36%

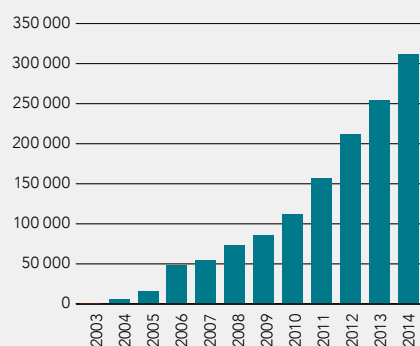
I OMSÄTTNINGSTILLVÄXT 2014

NYCKELTAL

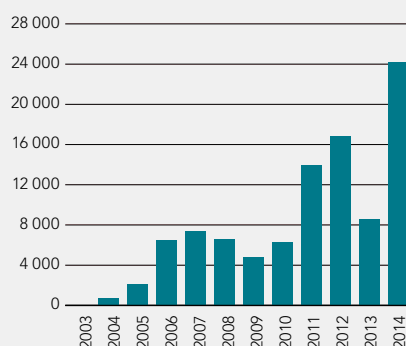
	2014	2013	2012 proforma
Nettoomsättning, KSEK	310 863	227 819	212 167
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA), KSEK	24 211	7 142	18 325
Rörelsemarginal före avskrivningar, %	7,8	3,1	8,6
Soliditet, %	21,86	17,23	21,13
Genomsnittligt antal anställda	249	193	148
Balansomslutning, KSEK	129 823	118 323	84 630
Avkastning på eget kapital, %	51,6	3,2	75

35 % årlig tillväxt sedan 2005 (CAGR) och lönsamhet varje kvartal sedan start.

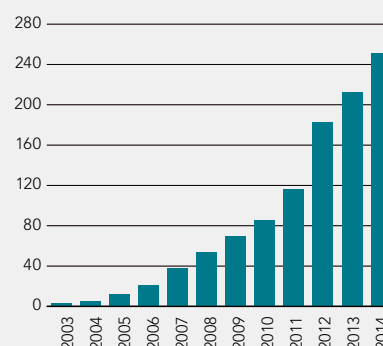
Intäkter
(KSEK, proforma)



Rörelseresultat
(EBITDA, KSEK, proforma)



Antal anställda
(vid årets utgång)



Intervju med VD Sven Uthorn

Vi har en framgångsmodell som vi vet fungerar

B3IT har nu presterat elva år med bra tillväxt och lönsamhet. Förväntningen att kommande år ska ha samma utveckling är stor.

Hur utföll 2014, finansiellt?

- 2014 innebar en rejäl tillväxt och en kraftig resultatförbättring för B3IT, efter ett 2013 som var ganska utmanande för konsultbranschen som helhet. Vi valde ju att, liksom tidigare år, fortsätta rekrytera – till skillnad från många av våra konkurrenter. Kortsiktigt belastade det resultatet, men det innebar att vi redan hade konsulterna ombord när marknaden tog fart igen – därav ett 2014 med 36 % tillväxt till 311 MSEK och ett resultatlyft till 24,2 MSEK före avskrivningar, båda all-time-high för B3IT-koncernen.

Ni har valt att växa 11 år i rad – varför är det så viktigt?

- Det finns fyra starka skäl. För det första: tillväxt är en bekräftelse både på att vi förmår attrahera nya medarbetare och att vi klarar att sälja nya uppdrag. Det ger mig en grundtrygghet att två av våra viktigaste kärnprocesser fungerar. För det andra: ett större B3IT blir än mer relevant för våra kunder. Med fler konsulter och fler kompetensråden får vi en större förmåga att axla kundernas förtroenden samt leverera ett tydligt kundvärde. För det tredje: det finns en finansiell dimension i tillväxt som gör att vi kan sprida overheadkostnader på en större volym, vilket gör gott för lönsamheten. Och sist, men inte minst viktigt: tillväxt stimulerar. Det är vansinnigt mycket roligare att växa än att stå still eller krympa. Varje ny medarbetare tillför B3IT kompetens, erfarenheter, ambitioner och utökat personnätverk – vilket bidrar till hela koncernens konkurrenskraft.

Ser du några risker med tillväxten?

- Tillväxt innebär i sig förändring, och självklart måste vi se upp med risken att utvecklingen går så snabbt att våra medarbetare inte känner igen sig. Många har en gång sökt sig till B3IT som ett litet specialistbolag, och finner sig numera vara del av en koncern med mer än 250 kollegor. Därför är vi väldigt måna om att bevara det lilla företagets snabbhet, närhet och flexibilitet. Detta åstadkommer vi med vårt sätt att driva verksamheten i ett kluster av relativt små bolag, stöpta i samma form, med några gemensamma

koncernfunktioner men med rejält delegerat resultatansvar och beslutsfattande. Med den modellen kan vi behålla småföretagskänslan, samtidigt som varje bolag i koncernen kan dra nytta av att vara en del av det större sammanhanget. Och varje medarbetare kan känna sig hemma i ett litet team av specialister, med samma typ av kompetens och uppdragsförväntningar.

Vad är din syn på kvaliteten?

- Vi använder ofta begreppet "premiumkonsulter", och det är den positionering vi valt att hålla fast vid. För oss handlar begreppet både om kompetens, erfarenhet och attityd. Våra konsulter sticker ut på gedigen erfarenhet - koncernsnittet är nu mer än 17 års relevant erfarenhet, vilket jag menar är extremt högt för bolag i vår storlek. Men de karakteriseras också av lyhördhet, ödmjukhet, nyfikenhet och en brinnande vilja att åstadkomma resultat.

Det är kombinationen av dessa egenskaper som våra kunder värdesätter, och det är grunden för att vi får nya förtroenden.

Hur mäter ni och följer upp kvaliteten?

- Vi följer upp varje uppdrag – vi frågar kunderna hur väl vi levtt upp till förväntan, vad vi kunde gjort bättre och om de kan rekommendera oss till andra. Och vi intervjuar våra konsulter, under och efter avslutade uppdrag. Allt i syfte att fånga upp lärdomar, att använda i vårt ständiga förbättringsarbete.

Vi har också under 2014 börjat med att strukturerat följa upp medarbetarnas nöjdhet med B3IT som företag, med hjälp av "Great place to work". Genom en oberoende enkät får vi en rättvisande bild av oss själva och samtidigt också en jämförelse med andra bolag i vår bransch och de med generellt bäst rating. De resultat som vi fick är glädjande. Våra värden matchar de bästa i klassen IT-konsulter och är likvärdiga med de 20 bästa bolagen i vår storleksklass, tvärs alla branscher. Men viktigast är att undersökningen ger oss värdefull input till hur vi kan utveckla B3IT vidare.

”Våra konsulter sticker ut på gedigen erfarenhet – koncernsnittet är nu mer än 17 år.”



Hur ser era övergripande mål ut?

- Vårt övergripande mål är att bygga Sveriges bästa konsultföretag. För våra kunder, för våra medarbetare och för våra ägare. Finansiellt handlar de närmaste åren om att fortsätta växa med 15–20 procent per år, och samtidigt driva en rörelsemarginal på 9–12 procent.

Hur ser du på kundmarknaden?

- På vår kundlista återfinns många stora, komplexa och krävande organisationer, stadda i rask förändring. Oavsett bransch och oavsett om deras förändringsarbete handlar om att utveckla nya produkter och tjänster, förbättra service, digitalisera, effektivisera eller konsolidera, så kräver ändringar i verksamheten att man anpassar både IT-miljön och arbetssättet. Här spelar konsulting en avgörande roll i både analys och genomförande; med kravarbete, arkitektur, projektledning, förändringsledning, test och verifiering.

Vilka är era största utmaningar?

- Bland alla möjligheter vi har, handlar det om att prioritera rätt - det gäller när vi väljer nya verksamhetsområden, nya geografier eller branscher att verka i, men framförallt när det gäller att prioritera rätt kunder. Det går en skiljelinje

mellan å ena sidan företag och organisationer som prioriterar resultat och time-to-market i sitt förändringsarbete, och därför värdesätter det våra konsulter åstadkommer inom ramen för sina uppdrag. Och å andra sidan - företag och myndigheter som strukturerar sin IT-sourcing och sina konsultköp med lägsta pris som första eller enda urvalskriterium. Självklart är det mer intressant för oss att prioritera den förstnämnda kategorin.

Du måste vara mycket nöjd med det gångna året, eller...?

- Det ligger en fara i att vara nöjd. Alla framgångsföretag riskerar att bli offer för sin framgång, att ramla in i självgodhet, att göra gamla sanningar till eviga sanningar och att sluta lyssna på kunden.

Men naturligtvis finns det anledning att glädjas åt de framsteg vi gjort under 2014. Vi har en framgångsmodell vi tillämpat konsekvent sedan starten 2003 – i goda tider så väl som dåliga. Vi vet att den fungerar, och vi vet att när man som vi har en marknadsandel på under 1 % så finns helt enkelt det mesta kvar att göra.

Därför, för varje framsteg vi gör, brukar vi fråga oss ”Kan vi göra mer?”. På det finns fortfarande bara ett svar: ”Självklart!”

Affärsidé, vision, mål och strategier

VISION

B3ITs vision är att bli Sveriges bästa konsultbolag – för våra uppdragsgivare, för våra konsulter och för våra investerare.

AFFÄRSIDÉ

B3IT erbjuder kvalificerade konsulttjänster inom IT och Management till Sveriges mest krävande kunder. Vi hjälper till att förbättra strategi, processer, teknik och organisation på ett sätt som ger snabba och tydliga resultat för både verksamhet och IT. Vi gör det i en miljö som uppmuntrar entreprenörskap och där seniora konsulter ständigt får möjlighet att utvecklas.

Erbjudande – hög teknisk kompetens kombinerat med att sätta IT i ett verksamhets-sammanhang

B3IT tillhandahåller seniora konsulter med synnerligen hög kompetens och gedigen erfarenhet både inom teknik och management. Erbjudandet formas i hög grad efter kundens behov. Som en följd av detta arbetar bolaget huvudsakligen med tre typer av uppdrag: resursuppdrag, projektåtaganden samt förvaltningsåtaganden.

Läs mer på sidan 14 om B3ITs erbjudande och verksamhet.

B3IT – den dagliga målbilden som delmål



- En bra miljö för att få utlopp för entreprenörskap.
- Ett professionellt företag som löser problem åt sina kunder.
- En miljö för duktiga konsulter att verka i och utvecklas yrkesmässigt.
- Ett bra företag att investera tid eller pengar i.

Tillväxt med kvalitet

B3ITs målsättning är fortsatt tillväxt med lönsamhet och kvalitet, framför allt organisk men även med kompletterande förvärv.

Medarbetarmål

Minst samma resultat som de bästa företagen i branschen i medarbetarenkäten "A great place to work".

Imagemål

B3IT ska uppfattas som ett högkvalitativt framgångsföretag och som en attraktiv arbetsgivare för seniora expertkonsulter inom IT och management.

Kvalitetsmål

B3IT är ISO 9001-certifierade och arbetar med ständiga förbättringar inom ramen för sitt verksamhetssystem "B3 – bra, bättre, bäst". Mätning sker framför allt inom personalnöjdhet, beläggning samt kundnöjdhet.

Det övergripande målet är att bygga ett riktigt bra konsultföretag för kunderna, medarbetarna och ägarna.

Finansiella mål de närmaste tre åren

9–12%

i rörelsemarginal före avskrivningar (EBITDA)

15–20%

i årlig tillväxttakt

Ett riktigt bra bolag innebär följande för:



Kunderna

Löser problem åt uppdragsgivarna
Levererar resultat
Ger bra värde för pengarna



Medarbetarna

Bra beläggning
Intressanta uppdragsmöjligheter
Starka ekonomiska incitament
Seniora kollegor och stark kultur
Kompetensutveckling



Ägarna

God tillväxt
Stabil lönsamhet
Låg finansiell risk
Resistent i lågkonjunktur

Strategier

Tillväxtstrategi

Tillväxt i omsättning och resultat ska främst ske organiskt genom fortsatt kvalitativ rekrytering och försäljning. Tillväxten kan till viss del också ske genom kompletterande förvärv.

Utvecklingsstrategi

B3ITs affär ska utvecklas i tre riktningar:

- Organisk tillväxt inom befintliga affärsenheter
- Nya affärsenheter, geografiskt eller inom nya kompetensområden
- Förädling av befintliga tjänster och åtaganden.

Branschspridning

För att sprida riskerna och öka affärsmöjligheterna håller B3IT en medvetet bred branschspridning med en stor andel i icke cykliska branscher. Samtidigt erbjuder bolaget ett flertal specialistområden, också för att skapa bredd i verksamheten och möjligheter att möta efterfrågan.

Säljstrategi

B3IT ska ha hög säljkapacitet i ledningen och bredd genom multipla säljkanaler: främst direktförsäljning men

även via partnerföretag, ramavtalspartners samt konsultförmedlare. Bolaget ska utnyttja möjligheten till merförsäljning hos befintliga kunder genom relationsmarknadsföring.

Medarbetarstrategi

B3IT satsar aktivt på att bygga en stark företagskultur och med en tydlig ersättningsmodell samt att skapa tillgång till intressanta och utvecklande uppdrag. Framförallt seniora konsulter rekryteras och rekryteringen sker till stor del genom den egna organisationens nätverk.

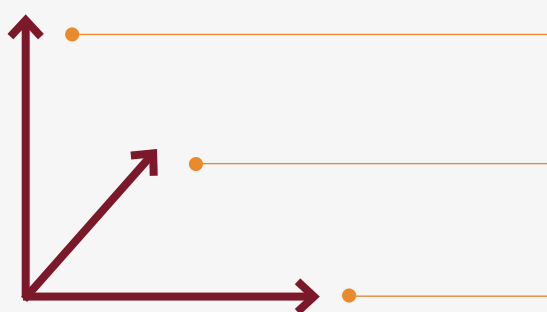
Kostnadsfokus

Målsättningen är att fasta kostnader och overhead håller en låg andel.

Affärsmodell

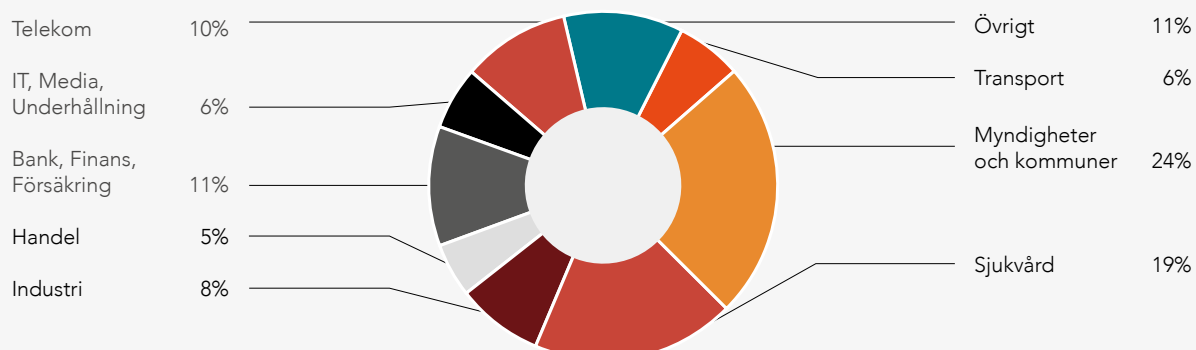
Uppdragstyperna resursuppdrag, projektåtaganden samt förvaltningsåtaganden debiteras oftast mot rak timtaxa. Andra debiteringsmodeller förekommer i projekt eller funktionsåtaganden.

B3ITs tillväxt sker i tre dimensioner



- 1 Organisk tillväxt inom befintliga affärsenheter
- 2 Nya affärsenheter, geografiskt eller inom nya kompetensområden
- 3 Förädling av befintliga tjänster och åtaganden

Intäkter per bransch



Jonas Elgquist

Vd B3IT Connexions

15 år som IT-konsult och systemutvecklare på bl.a. Precio. Kommer närmast från Sogeti som enhetschef i Stockholm. Anställd på B3IT 2012

Seniora konsulter en styrka

Jag tackar Ozzy Osbourne för att jag jobbar på B3IT. En gammal kompis och numera även kollega var med mig på en av hans konserter i Stockholm. Han lyckades övertyga mig om varför jag borde investera min framtid i B3IT. Och jag har inte blivit besviken. Tillsammans med mina medarbetare bygger jag nu en verksamhet i ett företag med en stark entreprenörsanda och tydlig kultur.

En av de absoluta styrkorna hos B3IT är de seniora konsulterna. Hos oss på B3IT Connexions har de i medeltal en IT-erfarenhet på 14 år. Det ger en stor självständighet som bottnar i tryggheten att kunna leverera, och förmågan att göra kunderna nöjda. Det påverkar också min roll som dotterbolagschef. Jag kan tryggt delegera ansvar och fokusera på utveckling av verksamheten och försäljning av våra tjänster.

Mötet med medarbetarna är viktigt, vi har konsulträffar varannan månad, vi träffas i kompetensnätverk för att dela med oss av lärdomar och utmaningar och vi ses över en lunch varje månad. Dessutom gör vi en gemensam resa varje höst, målet denna gång är Microsofts Azure-center på Irland.

Min trendspaning – Cloud och framförallt Azure, det är nu det händer. Detta kommer att rita om kartan på leverantörssidan och skapa fantastiska möjligheter för våra kunder.

Min wellness – Jag får min wellness för både kropp och själ genom löpning, racketsporter och inte minst mina trummor. Bl a har vi ett hårdrockband i B3IT Connexions som just nu repar på en Pink Floyd-uppsättning.



”En av de absoluta styrkorna hos B3IT är de seniora konsulterna.”

IT-marknaden 2015

Fortsatt tillväxt – ökat verksamhetsfokus

Efterfrågan på IT-konsulttjänster väntas öka under 2015 enligt flera marknadsbedömare. Antalet köpta timmar väntas öka med 9 procent och efterfrågan antas vara stark de närmaste åren.

Det nya tekniklandskapet

Enligt undersökningsföretaget Gartner kommer främst följande generella IT-trender att påverka utvecklingen under 2015:

- Smartphones och bärbara enheter med full datorkraft förändrar användarmönstren
- Sakernas internet där allt fler apparater blir uppkopplade
- Big Data, med nya analysverktyg för de växande datamängderna
- Smarta maskiner som lär sig själva
- Molntjänsterna fortsätter att växa
- Krav på ökad flexibilitet i företagets infrastruktur och kommunikationsmöjligheter
- IT-säkerheten blir allt viktigare

Det nya tekniklandskapet innebär en förskjutning från kostnadsreducerande/rationaliserande IT-investeringar mot expansion och förnyelse. Det sker främst genom att utnyttja ny teknik och skapa nya lösningar för att förändra befintliga affärsprocesser men även innovation, att skapa nya tjänster och produkter med hjälp av IT.

Digitalisering och ökad automation av tjänster

Den största drivkraften till förskjutningen mot expansion och förnyelse är digitaliseringen av verksamhetsprocesser och automationen av tjänster. Denna trend är en följd av den allmänna automationen i fysisk produktion som nu gör allt större intåg även på tjänster. Det innebär att processerna gentemot kund blir full digitaliserade "end to end", dvs med ökad automatisering och utveckling av de digitala kanalerna för självbetjäning och "collaboration". Samtidigt sker också en anpassning till användarnas allt större mobilitet. Detta berör även applikationsutveckling som förväntas ha hög efterfrågan. Digitaliseringen drivs i

sin tur av kraven på en fortsatt ökning av verksamhetens produktivitet och allt snabbare affärsutveckling.

Svensk konsultmarknad – 57 miljarder och växande.

Enligt analysföretaget Radar Ecosystem Specialist beräknas den samlade IT-budgeten i Sverige få en tillväxt på 2,5 procent räknat från finanskrisen 2008 fram till och med 2015. Sveriges BNP beräknas växa med 8,5 procent under samma period. Marknadsvärdet för IT-tjänster år 2015 beräknas uppgå till 96,5 miljarder kronor inberäknat en prisminskning på drygt 7 procent. Marknadsvärdet fördelas på; konsulttjänster om 57,1 miljarder kronor, outsourcing 27, molntjänster 8 samt BPO 4,5.

Kompetenser med erfarenhet och närvaro

Efterfrågeökningen berör främst systemarkitekter, projektledare och verksamhetskonsulter. Kompetenser som förutsätter erfarenhet, verksamhetsförståelse och fysisk närvaro, dvs att konsulten är på plats hos kunden.

Framgångsfaktorer för konsulter

Den ökade efterfrågan på helhetslösningar för informations- och applikationslösningar innebär inte bara prisfokus hos köparna. Stor vikt läggs också på konsulternas tekniska kompetens, engagemang, initiativförmåga och förmåga att leverera på tid. Allt fler kunder kräver dessutom en djup verksamhetsförståelse och förmåga att samverka direkt med de verksamhetsansvariga.

Förändrade inköpsmönster

Traditionellt har IT-avdelningarna svarat för merparten av IT-inköpen men inköpsmönstren förändras. Många verk-

KUND: PENSIONS MYNDIGHETEN
SPECIALISTOMRÅDE: TELEKOM

Bättre kundservice hos Pensionsmyndigheten

B3IT har tagit ett samlat grepp om Pensionsmyndighetens kommunikationskanaler för att kunna möta kunden på dennes villkor. Därigenom läggs grunden till en flexibel lösning som ökar kundnöjdhet och användbarhet.

Lösningen är fortsatt anpassningsbar till fler kommunikationskanaler såsom chat, video och sociala medier. Pensionsmyndighetens kanaler var innan uppdraget uppdelade på olika telefonisystem för kundservice och förmånshandläggare samtidigt som E-post hanterades av speciellt utsedda personer på speciellt avsatta tider. Konsekvensen blev att man sökte information från olika system vilket ledde till långa handläggningstider och risk för felaktig information till kund.

Uppdraget genomfördes i två faser – en förstudie och en genomförandefas. Lösningen blev att implementera telefoni och e-post i blandade köer till Kundservice, i ett gemensamt system. Svartsmallar har lagts upp för e-post och telefoni vilket ger en ökad effektivitet på Kundservice.

”Det här är ett helt nytt sätt för Pensionsmyndighetens Kundservice att arbeta och man kommer att

få fram mycket ny statistik som kan ligga till grund för styrningen och utvecklingen av kundservicefunktionen”, säger Birgitta Jelvin, seniorkonsult på B3IT Telekom och projektledare för utvecklingsarbetet.

”Det här är ett helt nytt sätt för Pensionsmyndighetens Kundservice att arbeta.”

samheter tillämpar alltmer centraliserade inköpsfunktioner och strävar mot att koncentrera sina inköp till färre leverantörer.

Parallellt köps alltmer IT direkt av verksamheten, dvs utanför dess IT-avdelning. De mer verksamhetsnära inköparna har fokus på värdeskapande och "time to market". Detta måldrivna fokus ger utrymme för leverantörerna att skapa helhetslösningar och därmed högre förädlingsvärde.

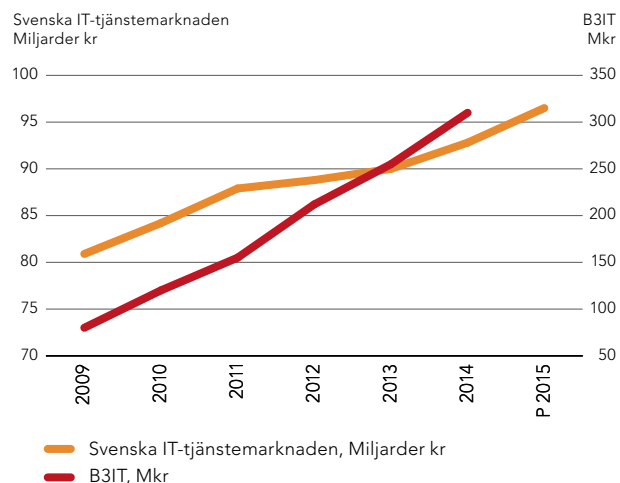
Dessa trender förutspås öka i takt med att en allt större andel av verksamheternas externa inköp av IT hanteras via konsultmäklare, ramavtal och sourcingstrategier. I dagsläget hanteras endast 9 procent av konsultmarknaden genom konsultmäklare och 20 procent av värdet hanteras genom ramavtal. 50 procent av det samlade marknadsvärdet upphandlas genom sourcingstrategier och/eller s k vendor management.

Även offshore i lågkostnadsländer förväntas fortsätta öka. Det gäller främst IT-tjänster av mer förvaltande karaktär och med lägre förädlingsgrad. Tillväxten flyttar alltmer från infrastrukturen till informations- och applikationslösningar. Undantaget på infrastrukturen är efterfrågan på integration av och rådgivning för molnlösningar.

IT-branschen

IT-konsultmarknaden i Sverige är fragmenterad med många små aktörer men även hela spektret upp till stora

Den svenska IT-tjänstemarknadens värde 2009–2015 jämfört med B3IT

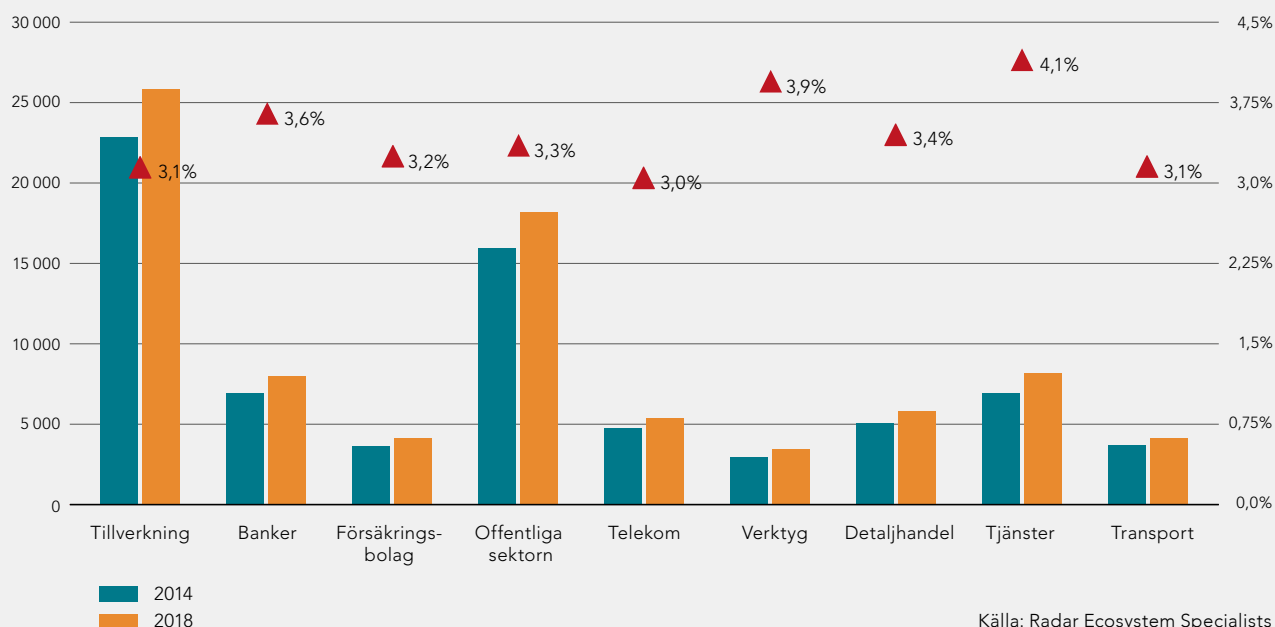


Källa: Radar Ecosystem Specialists och B3IT

internationella IT/Teknik-konsulter. Branschen beräknas omsätta drygt 57 miljarder kronor år 2015 och sysselsätter cirka 52 000 konsulter.

Bland jämförbara börsnoterade företag med liknande verksamhet märks framför allt: Acando, Addnode, Avega, Cybercom, HiQ, KnowIT, Precio samt Softronic.

IT-tjänstemarknaden, marknadsvärde (Mkr) och utveckling (%) 2014–2018



Källa: Radar Ecosystem Specialists

Patrik Norlander

Vd B3IT Norr

Lantmätteriingenjör.

Tidigare uppdrag/erfarenhet:

18 år i IT-branschen på bl a
Karlstads universitet, Akzo Nobel,
Försäkringskassan och Wideyes.

Anställd i B3IT 2005.

Ett bolag för vuxna människor

Jag räknar mig stolt bland de tio första medarbetarna på B3IT och var med att starta Sundsvallskontoret, där vi idag är 32 medarbetare med en snitterfarenhet på 18 år i IT-branschen. Under mina tio år här så har endast en konsult valt att sluta, vi är med andra ord ett stabilt gäng med mycket bra sammanhållning.

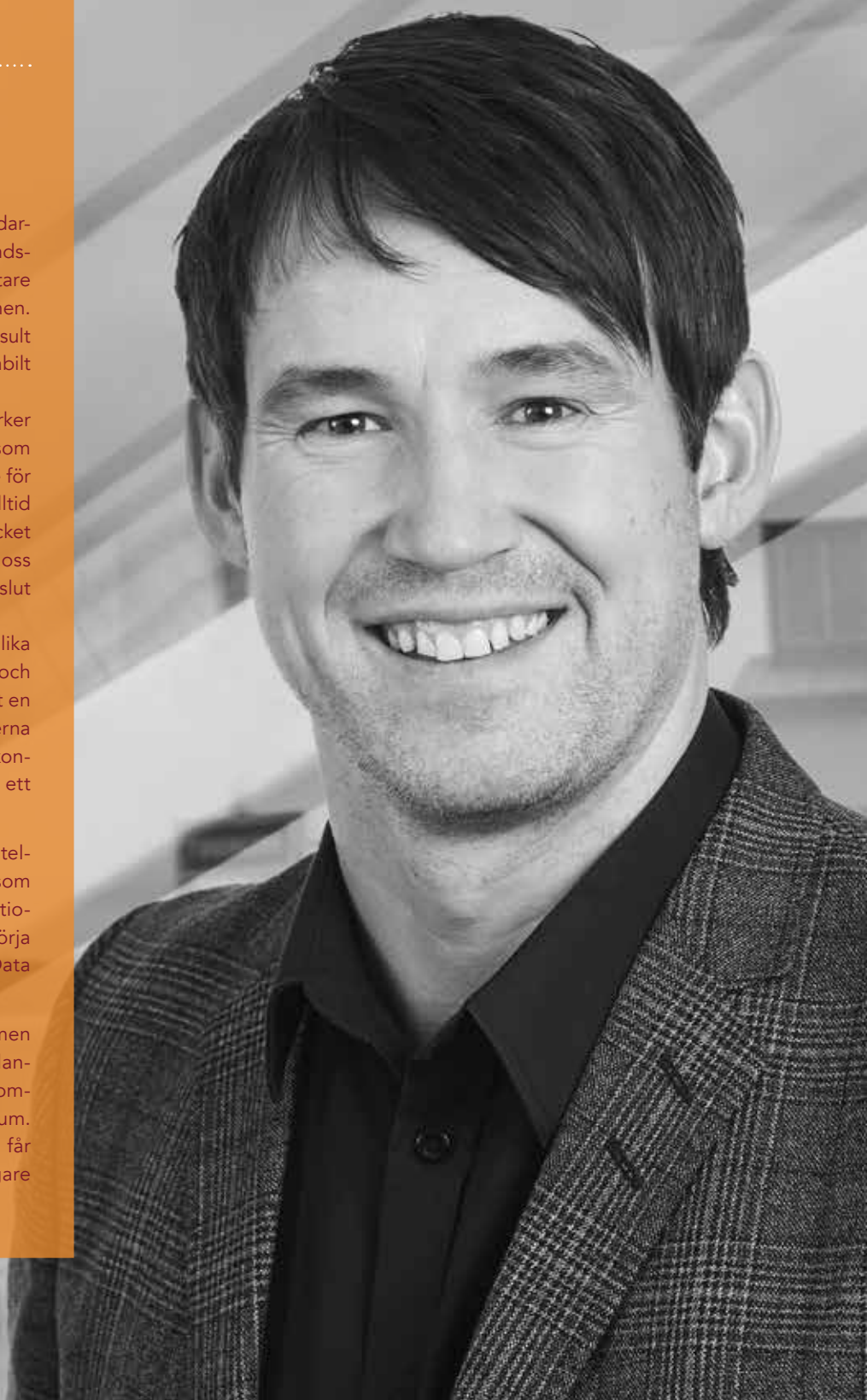
För mig är det två saker som mest utmärker B3IT; det är ett bolag för vuxna människor som har en stor frihet under ansvar. Som ledare för verksamheten ser jag det som viktigt att alltid behandla alla som vuxna, alltid ge så mycket information som möjligt om hur det går för oss och involvera mina medarbetare i våra beslut om vägen framåt.

Den sociala sammanhållningen är minst lika viktig. Vi har lunchträffar varannan vecka och brukar ha en social aktivitet utanför jobbet en gång i månaden. För mig kommer konsulterna alltid först i mina prioriteringar. En trygg konsult har bättre förutsättningar att leverera ett bra värde till våra kunder.

Min trendspaning – Jag ser att Business Intelligence-system äntligen har etablerats som ett viktigt beslutsstöd i många organisationer. Internet of Things ser också ut att börja hända nu. Om ett år eller två slår Big Data igenom på bred front.

Min wellness – Wellness är viktigt för mig men också för mina medarbetare. I B3IT Norr blandar vi familjeaktiviteter som en dag i slalombacken med skidkurser och hälsoseminarium. Att vi är målmedvetna och aldrig ger upp får vi också bevis på med våra många deltagare i det tuffa Triathlonloppet Ironman.

”B3IT är ett bolag för vuxna människor som har stor frihet under ansvar.”



B3ITs erbjudande

Rådgivare och samarbetspartner

B3ITs verksamhet är uppbyggd kring ett antal specialtområden inriktade på applikation och användning. Inom vart och ett av dem kombineras spetskompetens med gedigen erfarenhet. Bolagets konsulter verkar som rådgivare, samarbetspartner samt tjänsteleverantör.

Organisation som tar vara på entreprenörskapet

B3IT levererar kundlösningar genom en organisation som optimerar affärsskapande med en tydlig koppling till resultat. Organisationen bygger därför på en juridisk bolagsstruktur som baseras såväl på specialistkompetens som också lokal/regional marknadsnärvaro.

Teambyggandet av de konsulter som levererar tjänsterna kan ske med enbart regionala konsulter, tillsammans med konsulter på de specialistområdesbaserade dotterbolagen eller en mix av konsulter från regionala och specialistbolag. Kommunikativt marknadsförs alla bolag under det gemensamma varumärket B3IT.

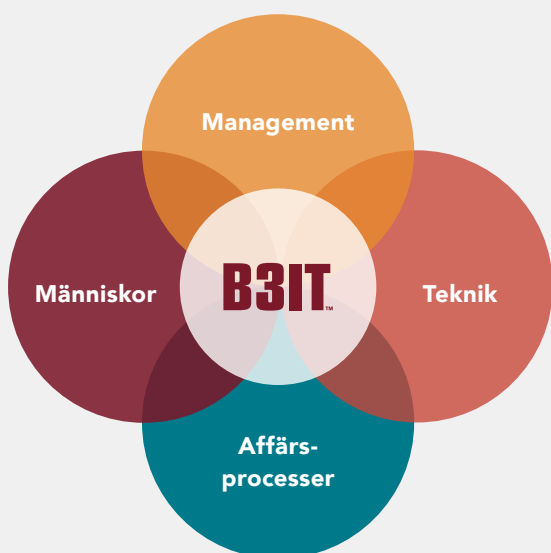
Partnercertifikat

B3IT arbetar i nära samarbete och med hög kompetens inom ett antal IT-system/plattformar. Dessa omfattar Microsoft Gold Partner inom mjukvaru- och applikationsutveckling, Microsoft Silver Partner inom Application Integration, Gold partner med Oracle samt partner med Episerver.

EPISERVER
ASSOCIATED PARTNER

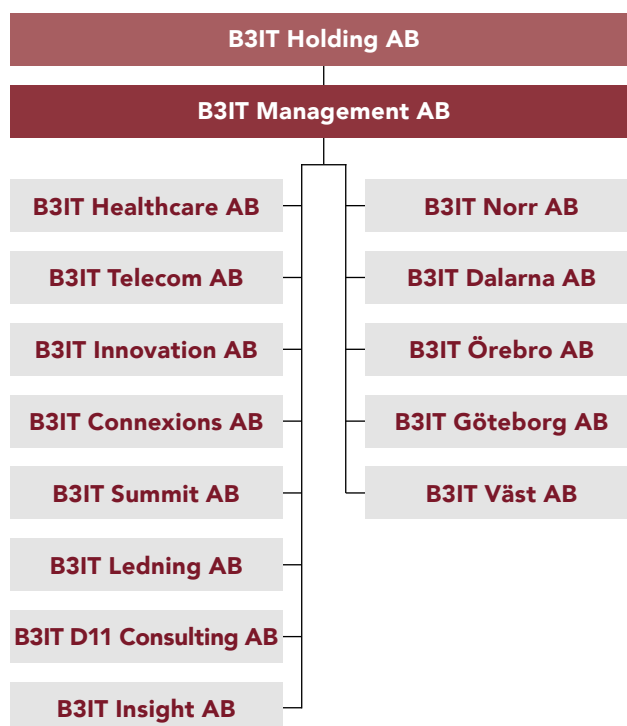
Microsoft Partner
Data Platform
Application Development
Application Integration

ORACLE Gold Partner



Djupa på teknikkompetens kombinerat med förmågan att sätta IT i ett verksamhetssammanhang.

B3IT-koncernen – bolagsstruktur





”Att arbeta med ledarskapet i B3IT är helt enkelt annorlunda.”

Maria Beronius

Vd B3IT Ledning

Civilingenjör Maskinteknik, KTH.
Tidigare uppdrag/erfarenhet: verkat som konsult inom systemutveckling, projektledning och förvaltningsledning. Affärs- och verksamhetsutveckling av konsultverksamhet bland annat på Sigma.

Högt i tak

Jag kom till B3IT 2011 och klev in som dotterbolags-VD ett halvår senare. Det som lockade mig var att vara med och bygga upp en ny verksamhet i en entreprenöriell anda. B3IT är ett bolag med väldigt lite politik, som man kan uppleva på större bolag. All energi läggs på entreprenörskap i ett klimat med högt i tak och utan känslan av att trampa någon på tårna.

Jag brinner för att försörja våra konsulter med riktigt intressanta uppdrag samtidigt som det ska vara lika intressant för kunden att anlita just B3IT. Våra seniora konsulter är människor med kapacitet att driva eget men som ser fördelen att ingå i ett sammanhang, tillgång till spännande uppdrag, erfarna kollegor och kompetensutveckling.

Att arbeta med ledarskapet i B3IT är helt enkelt annorlunda. Våra seniora konsulter är vana att verka under frihet med eget ansvar. Jag jobbar på flera fronter; att utveckla affären och verksamheten, att tillsammans med våra konsulter rekrytera nya medarbetare och inte minst konsultvård, att skapa samhörighet med en tydlig kultur och tillgång till kompetensutveckling och erfarenhetsutbyte.

Min trendspaning – Som upphandlingsstöd av outsourcingtjänster åt våra kunder ser jag att leverantörerna har blivit mer lyhörda och differentierade.

Min wellness – Utanför jobbet hämtar jag kraft genom ridning med en fälttävlanshäst, en ridning med flera dimensioner – dressyr, hoppning och fältritt med naturhinder.

Våra specialisterområden

Business Intelligence



KUNDANPASSADE BI-LÖSNINGAR. Vi har kopplat samman vårt stora kunnande inom de ledande databasmiljöerna med möjligheten att bygga färdiga BI-, Data-warehouse- och BigData-lösningar. Med rätt kompetens, kravställning och BI-strategi blir det lättare för dig att lyckas med ditt Business Intelligence-projekt.

KOMPETENSOMRÅDEN

- Data Warehouse
- Business Intelligence
- Big Data
- Master Data Management
- Data Governance

Databaser



B3IT ÄR EN AV SVERIGES FRÄMSTA AKTÖRER INOM DATABASHANTERING, både ur ett tekniskt perspektiv och sett till våra kunders affärsbehov. Våra specialister hanterar ett flertal av marknadens databaser och vet vad som krävs för att dra nytta av investeringarna på bästa sätt.

KOMPETENSOMRÅDEN

- Databasutveckling
- Modellering
- Performance tuning
- DBA
- Backup
- Högtillgänglighetslösningar
- Övervakning
- Migrering
- Licensanalys
- Databaskonsolidering
- Säkerhet

Digitala kanaler



KOMPLETTA LÖSNINGAR FÖR EXTERNA WEBBAR OCH INTRANÄT, med full integration mot sociala medier, mobila lösningar och e-handel. Uppdragen omfattar strategi, design, implementation och förvaltning för att realisera kundernas närvaro på den digitala arenan.

KOMPETENSOMRÅDEN

- EpiServer
- SharePoint
- Android
- iPhone
- Windows Phone
- HTML5
- Responsiv Design

Förvaltning och drift



B3IT HAR EN GEDIGEN ERFARENHET AV DRIFT OCH FÖRVALTNING av både applikationer och databaser, oavsett vilken plattform som används. Med B3IT som partner får du en professionell och proaktiv tjänst med rätt kompetens och rätt bemanning, dygnet runt, året runt.

KOMPETENSOMRÅDEN

- Oracle
- Java
- SQL Server
- .Net
- SharePoint
- EpiServer

E-Hälsa



VERKSAMHETSUTVECKLING INOM VÅRD OCH OMSORG. Vi jobbar med utveckling av vård och omsorg genom att skapa förutsättningar för väl fungerande processer med hjälp av IT. Vi kommer från vården, kan branschen och tror på ITs möjligheter att göra nytta.

KOMPETENSOMRÅDEN

- Verksamhetsutveckling
- Mätbarhet och kvalitetsuppföljning
- E-Hälsa
- Upphandling och implementering av nya lösningar, t ex journalsystem

Infrastruktur och Cloud



OAVSETT OM DET GÄLLER FÖRFLYTTNING TILL MOLNET, konsolidering eller migrering av befintliga IT-miljöer, så kan B3ITs konsulter leda eller stötta utvecklingsprojekt med kravställande, riskanalys, proof of concept, utveckling, testning, produktion och förvaltning.

KOMPETENSOMRÅDEN

- Server- och lagringslösningar
- Förflyttning till Molnet
- Konsolidering
- Licenshantering
- Migrering till ny systemmiljö

IT-ledning



VI HJÄLPER VÅRA KUNDER ATT EFFEKTIVISERA VERKSAMHETEN och utveckla nya affärsmöjligheter med hjälp av IT. B3ITs konsulter bistår med verksamhetsutveckling, IT-Governance och IT-strategier, projekt-, och förändringsledning, upphandlingsstöd och leverantörsstyrning samt interim management.

KOMPETENSOMRÅDEN

- Verksamhetsutveckling
- IT Governance
- IT-strategier
- Projekt-, program- och förändringsledning
- Förvaltningsetablering och förvaltningsledning
- Sourcing, upphandlingsstöd och leverantörsstyrning
- Interim Management
- Projektkontor och Portföljstyrning

Sourcing



SOURCINGTJÄNSTEN VÄNDER SIG TILL CIO:ER OCH VERKSAMHETSCHEFER som vill få en effektivare upphandling av IT- och telekomtjänster, med ett långsiktigt partnerskap, bättre kostnadskontroll och en tydlig uppföljning av åtaganden från olika underleverantörer.

KOMPETENSOMRÅDEN

- Upphandlingsstöd – hela vägen från förstudie till avtal och uppföljning
- Transition och transformation – vi leder arbetet där IT-miljön förändras enligt nya avtal eller flyttas till nya leverantörer
- Leverantörsstyrning – vi definierar t ex vilken organisation och styrmodell som behövs och utvecklar nya samarbetsformer

Systemutveckling



ARKITEKTUR OCH INTEGRATION AV IT-SYSTEM med agila metoder. Våra seniora konsulter tar ofta rollen som arkitekt eller lead developer. B3IT har en nära relation med Microsoft och Oracle. Många av konsulterna är certifierade inom bland annat Java och .Net.

KOMPETENSOMRÅDEN

- Integration
- Arkitektur
- BI
- Frontendutveckling
- Mobilitet/ Apputveckling
- Webb
- Agil utveckling
- Testdriven utveckling
- Continuous delivery
- Molnbaserad utveckling

Telecom Mgmt



OBEROENDE RÅDGIVARE som behärskar hela kedjan från analys till upphandling, implementation och förvaltning. B3ITs konsulter leder förändringsarbete och processutveckling inom contact centers, datakom, fast och mobil telefoni, unified communications och nätverk.

KOMPETENSOMRÅDEN

- Verksamhetsutveckling
- Förstudie
- Upphandling
- Implementation av upphandlad lösning
- Projektledning
- Säkerhet och sårbarhetsanalys
- Kravanalys
- Nätverk
- UCC
- Customer experience
- Contact centers

Test och kvalitet



PROFESSIONELL TESTNING lägger grunden för kvalitet. Våra erfarna testledare har själva arbetat som systemutvecklare och programmerare. Vi leder och följer upp testarbetet i nära dialog med utvecklingsteamerna och genomför kravinsamling och tester inom alla testnivåer och testtyper.

KOMPETENSOMRÅDEN

- Testautomatisering
- Prestandatester
- Användartester
- Förvaltningstester

B3ITs specialistområden baseras på spetskompetens kombinerat med gedigen erfarenhet.

KUND: SKL, SVERIGES KOMMUNER OCH LANDSTING
SPECIALISTOMRÅDE: HEALTHCARE

Nationella kvalitetsregister gynnar alla inom vården

Sveriges kommuner och landsting, SKL påbörjat ett arbete för att utveckla bättre förutsättningar för uppföljning av verksamheter inom vården.

I Sverige finns det över 100 Nationella kvalitetsregister inom hälso-och sjukvården. Syftet med dem är att följa upp en enhets verksamhet genom att kunna mäta den historiskt och i jämförelse med resten av landet. Resultatjämförelser underlättas därmed mellan enskilda landsting, sjukhus eller kliniker.

Problemet uppstår när data ska överföras till de nationella kvalitetsregistren på grund av en stor andel ostrukturerad data och att en enhetlig standard saknas för hur man dokumenterar i journal-systemen inom svensk sjukvård. Dubbelregistreringen utgör en belastning som tar mycket resurser. Nödvändiga tekniska integrationer mellan journal och kvalitetsregister kan innebära en växande förvaltningsbörda hos lokala IT-förvaltningar.

B3IT Healthcares uppdrag är att samordna och leda utvecklingen och inte minst att övertyga ett flertal aktörer om fördelarna med en gemensam terminologi och nya arbetssätt. Det innebär att definiera problemställningen och strukturera användarnas behov, såväl de som skriver in data som de som tar vara på den. Utmaningarna med det natio-

nella programmet är att arbetet är beroende av aktörer som är oberoende av varandra. Att peka med hela handen är uteslutet utan det gäller att samordna och skapa en samsyn.

Målsättningen för uppdraget är en minskad administrativ belastning på vården, att eliminera behov av dubbelregistrering utan kostsam förvaltning, högre kvalitet, förbättrad grund för datautbyte och att IT-stöden når en högre grad av gemensam struktur och terminologi.

”Utmaningarna med det nationella programmet är att arbetet är beroende av aktörer som är oberoende av varandra.”

Erfarna konsulter som ser till helheten

B3IT är ett företag vars varumärke bygger på erfarenhet. Konsulterna har kompetens och erfarenhet, mognaden att visa respekt inför uppgiften och samtidigt rådgivarens integritet att tala om när man ser en annan lösning.

En tydlig konsultprofil

B3IT rekryterar huvudsakligen mycket erfarna konsulter:

- En teknikkonsult har ofta över 10 års erfarenhet inom IT och/eller projektledning eller management.
- En managementkonsult har ofta 10–20 års erfarenhet som konsult eller linjeförman. Man ska ha gedigen erfarenhet av projekt och förändringsledning med både IT och verksamhetserfarenhet. Ett holistiskt synsätt är också avgörande, förmåga att se till helheten och att skapa de bästa lösningarna med hänsyn till kundens affärsmål, verksamhet, organisation och medarbetare.
- Gemensamt för B3ITs konsulter är den höga graden av problemlösningsförmåga, att fånga idéer, forma strategier, och ta dem till genomförande.

Vad B3IT kan erbjuda

Bolaget har tydliga argument för vilken nytta som ska skapas för medarbetaren: möjligheten till flera och intressanta uppdrag som tar vara på kompetens och erfarenhet och som samtidigt sporrar till fortsatt utveckling, en strukturerad kompetensutveckling, en attraktiv ersättningsmodell samt en stark försäljningsorganisation.

Ersättningsmodell

B3IT har en attraktiv ersättningsmodell som förenar starka incitament med en bra grundtrygghet. Konsulten kan själv påverka hur ersättningen disponeras: lön, kompetensutveckling, pensionsavsättning mm.

B3 – bra, bättre, bäst

– ISO-certifierat verksamhetssystem

B3IT arbetar med ständiga förbättringar av verksamheten genom uppföljning av kvalitetsmål, kundtillfredsställelse, avvikelshantering, samt interna och externa revisioner.

Verksamhetssystemet "B3 – bra, bättre, bäst" är certifierat enligt ISO 9001:2008 och bygger på sju hörnstenar:

Kundorientering

B3ITs långsiktiga framgång beror på förmågan att skapa värde för dem som bolaget finns till för – kunderna. Kundernas uttalade och underförstådda behov, krav, önskemål och förväntningar skall vara vägledande för bolaget, dess medarbetare och verksamhet.

Engagerat ledarskap

För att skapa en kultur som sätter kunden i främsta rummet krävs ett personligt, aktivt och synligt engagemang från varje ledare. B3ITs ägare och ledning är aktivt engagerade i kvalitetsstyrning av varje enskilt uppdrag, med uppgift att säkra:

- Tydliga mål i varje uppdrag
- Rätt kompetens och erfarenhet för respektive uppgift
- Uppföljning av resultat i samråd med uppdragsgivaren och feedback till konsulten
- Erfarenhetsutbyte och kompetensutveckling

Kompetensutveckling

För att säkra och utveckla kompetensen har B3IT ett antal strukturerade kompetensområdesnätverk genom vilka konsulterna får fortlöpande kompetensutveckling.

Lära av andra

För att säkra vidareutvecklingen sker en strukturerad benchmarking mot dem som är bäst på en viss process, oavsett vilken bransch eller sektor de tillhör.

Samverkan

B3IT utgår från insikten att samverkan genomsyrar varje framgångsrik organisation, att genom samverkan på flera plan och i olika avseenden ta till vara kompetenser och erfarenheter hos såväl medarbetare som hos kunder, underleverantörer och samarbetspartners.

Långsiktighet

Organisationens verksamhet måste värderas med tanke på utveckling och konkurrenskraft över tiden. Ett uthålligt förbättringsarbete leder till ökande produktivitet och effektivitet, nöjdare kunder och varaktig lönsamhet på lång sikt.

Ständiga förbättringar

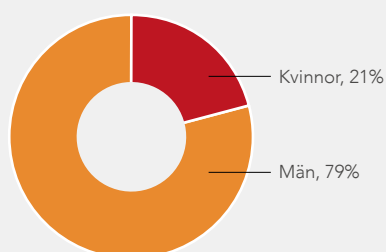
Konkurrenskraft kräver ständiga förbättringar och förnyelse i alla delar av verksamheten. Förutsättningen för detta är ett metodiskt förbättringsarbete som genomsyrar organisationen och en kultur som stimulerar till ständigt lärande, kreativitet och nya idéer.

Återkommande medarbetarundersökning

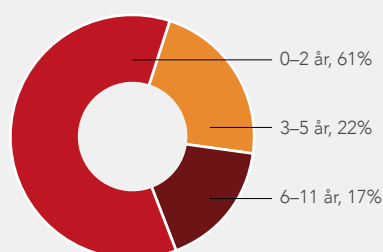
Under 2014 genomfördes den första medarbetarundersökningen med hjälp av "A great place to work". Det är en standardiserad metod att mäta hur medarbetarna uppfattar företaget och ger en bild på hur nöjda de är, vad de tycker är bra och vad som kan förbättras. Resultatet jämförs också med verksamheter i samma bransch och med de totalt 20 bästa, oberoende av bransch.

93% av medarbetarna som svarat på undersökningen instämmer med detta: "Allt sammantaget, skulle jag säga att B3IT är en mycket bra arbetsplats". B3IT hamnade därmed i nivå med topp 20 bolagen och klart över i jämförelse med genomsnittsutslaget för IT-konsultbolag på 86 procent. Undersökningen ger samtidigt konstruktiv återkoppling till förbättringsområden och B3IT har för avsikt att genomföra undersökningen årligen som uppföljning av det fortsatta lednings- och HR-arbetet.

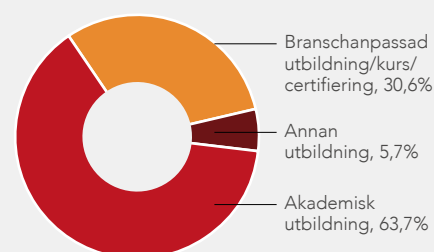
Fördelning kvinna/man (%)



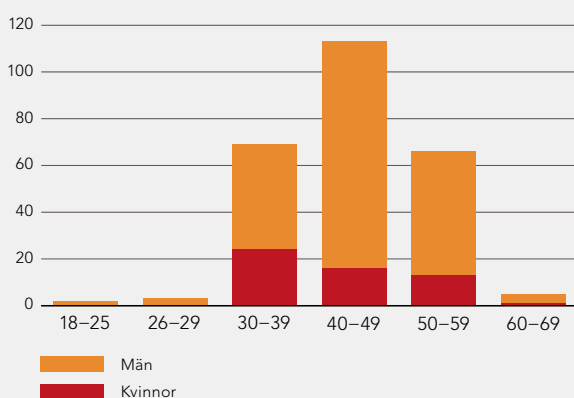
Anställningstid (år)



Utbildningsnivå (%)



Fördelning per åldersgrupp



I snitt **17** års
branscherfarenhet

**B3IT-konsulten
Jonas Djurback i
triathlontävlingen
Xterra 2014**

B3 – bra, bättre, bäst

DET INNEBÄR ATT VI PRIORITERAR:

- *Kundorientering*
- *Engagerat ledarskap*
- *Kompetensutveckling*
- *Lära av andra*
- *Samverkan*
- *Långsiktighet*
- *Ständiga förbättringar*



TeamB3IT handlar om att prova flera vägar till wellness, att ha kul tillsammans, skapa gemensamma minnen och må bättre.

Arbete är inte allt

Team B3IT fokuserar på wellness

B3ITs företagskultur präglas av entreprenörskap, en platt organisation och en stark social kultur baserad på wellness genom framför allt idrott och sport.

B3ITs arbetskultur är baserad på insikten att arbetet inte är allt. De sociala och fysiska dimensionerna är lika viktiga. Wellness, eller välmående, är ett tema som ger flera positiva effekter. Man gör något gemensamt utanför arbetstid, har kul tillsammans, skapar gemensamma minnen och mår bättre.

För att ta vara på medarbetarnas mentala driv ges inspiration och möjligheter för att ta hand om hela sig själva, till kropp och själ. Fokus ligger på aktiviteter som samtidigt bygger en gemensam företagskultur. Alla har möjlighet att vara med och bestämma vilka aktiviteter som ska utövas tillsammans. Flera sorters idrotter och friluftsvägar

ter provas på. Allt från en satsning på Triathlon till löpning, simning, ridning, bowling, cykling, frisbee, racketsporter, golf, friidrott, funktionell träning i naturen, matlagning, inspirationsföreläsningar med koppling till hjärna/hjärta, segling, kajakpaddling etc.

24 deltagare i Ironman

Team B3IT ställde upp med 15 deltagare, varav tre kvinnliga, i IronMan Sverige i Kalmar den 16 augusti 2014. Inför årets Ironman har TeamB3IT 24 anmälda deltagare. Bland dessa märks Jonas Djurback, regerande svensk mästare på IronMan-distansen med rekordtiden 8.10,51.

KUND: POLFÄRSKT
SPECIALISTOMRÅDE: SYSTEMUTVECKLING

270 förare fick ny säljapp för effektivare brödleveranser

Polfärskt är en av Sveriges största bröddistributörer. Varje dag levereras över 300 000 brödförpackningar till flera tusen livsmedelsbutiker runtom i Sverige. Leveranserna utförs av 270 säljande förare, som nu är utrustade med en skraddarsydd mobilapp framtagen av B3IT.

Appen ger bra stöd för att utföra en rad olika arbetsuppgifter. Allt från påfyllning av bröd i hyllorna till returer och plocklistor. På sikt ska den mobila plattformen kunna bidra till nya arbetssätt hos förarna, med större fokus på att sälja in nya produkter till butikerna, följa upp kampanjer samt prognostisera rätt volymer. Den mobila plattformen är också väl integrerad med företagets ekonomisystem för att underlätta uppföljning och fakturering.

För att skapa en optimalt användbar app involverades användarna tidigt i workshops under utvecklingsarbetet. Kraven var att den skulle vara snabb, intuitiv och kunna användas med arbetshandskar. Tack vare effektiva testrutiner och tydlig kravställ-

ning kunde appen färdigställas på sex månader. Mottagandet har varit mycket positivt och den har bidragit till en ökad servicenivå mot kunderna och därmed förutsättningar för bättre lönsamhet för Polfärskt.

”På sikt ska den nya appen kunna bidra till nya arbetssätt.”

”Konsulternas personliga utveckling ligger mig varmt om hjärtat.”



Jan Hermanson

Vd B3IT TELECOM

Civilingenjör Lunds Tekniska Högskola samt DIHM-examen.

Tidigare uppdrag/erfarenhet:

Ledande befattningar inom marknad och försäljning på Telia, Europolitan och Sonera samt grundare och VD för Voxway med verksamhet inom talteknologi. Anställd i B3IT 2004.

Vilja att utvecklas

Jag har varit på B3IT sedan 2004. Hemligheten med B3IT är medarbetarnas kombination av senioritet, nyfikenhet och vilja att ta itu med nya spännande uppdrag. Våra medarbetare utvecklar sig kontinuerligt både genom utmanande uppdrag, kurser och erfarenhetsutbyte med kollegor. Som ledare är mitt uppdrag att coacha mina medarbetare och finnas där i vått och torrt. Konsulternas personliga utveckling ligger mig varmt om hjärtat.

Tillfälle till erfarenhetsutbyte och skapande av samhörighet och laganda sker dels vid våra konsultmöten en gång i månaden, dels vid andra typer av sammankomster, som t ex kompetensnätverk och inom Team B3IT. Vi gör också en lite längre resa ett par gånger om året.

Min trendspaning – Allt flyttar upp i molnet. Vi ser också detta i våra uppdrag där vi utvecklar våra kunders kommunikationslösningar. Även växeltjänster utvecklas och levereras allt oftare som en integrerad kommunikationslösning i molnet.

Min wellness – är främst inriktad på att må bra; lite motion, god mat och trevligt sällskap som omväxling till min passion att bygga företag.

Bolagsstyrning

Bolagsstruktur

B3ITs verksamhet drivs i en platt organisation, med entreprenörsdrivna men samverkande dotterbolag, som samtliga har en tydlig inriktning mot endera kompetensområde eller lokal geografisk marknad. Inom givna ramar, som budget, affärsplan och koncerngemensamma styrdokument har dotterbolagen stor frihet att utveckla sin respektive affär, utveckla sitt erbjudande, och driva sin rekrytering. Med dotterbolag skapas tydlighet och identitet samt det lilla företags snabbhet och marknadsnärhet.

För att nå skalfördelar och uppnå effektivitet, finns koncerngemensamma funktioner som ekonomi och administration, kommunikation, IT samt HR samlade i moderbolaget B3IT Management AB.

Bolagsstyrning

Styrning av koncernen utgår från styrelsen i B3IT Management, och i enlighet med ägardirektiv från B3IT Holding, som i sin tur ägs av ett antal nyckelpersoner i ledningen.

Styrelsen

Bolagets styrelse består av sex ledamöter varav tre är oberoende i förhållande till bolagets ägare. Se sidan 26–27 för presentation av styrelsens medlemmar.

Styrelsens arbete

Styrelsen har det yttersta ansvaret att styra bolagets verksamhet mellan årsstämmorna. Styrelsen fattar beslut i frågor som rör bolagets strategiska inriktning, finansiering, större investeringar, förvärv, avyttringar, organisationsfrågor, incitamentsprinciper och viktigare policys. Styrelsens arbete regleras bland annat av den svenska aktiebolagslagen, bolagsordningen och den arbetsordning som styrelsen fastställt för sitt arbete.

Styrelsens arbetsordning tydliggör såväl ledamöternas ansvar som ordförandens, liksom ansvarsfördelningen mellan styrelsen och VD samt den senares befogenheter. Dessa har ytterligare förtydligats i VD-instruktionen. Arbetsordningen anger också på ett övergripande plan de ämnesområden som styrelsen normalt ska behandla under ett arbetsår samt den tidsmässiga fördelningen av arbetet.

Styrelsearbetet 2014

Under verksamhetsåret 2014 hölls åtta protokollförda styrelsemöten kopplade till strategi, budget/affärsplan, förvärv, pågående projekt mm.

Bolagsledning

Från 2015 avhandlas koncerngemensamma angelägenheter dels i en operativ ledningsgrupp, bestående av COO och dotterbolagschefer, dels i en strategisk ledningsgrupp med VD/koncernchef, COO, CFO, samt funktionsansvariga för IT och kvalitet, HR, samt kommunikation.

Vidare drivs samarbete och utveckling i koncerngemensamma ledningsfora med inriktning affärsutveckling, respektive verksamhetsutveckling och kvalitet.

Revisorer

Revisorer utses av årsstämman varje år, vilket senast skedde 2013 då revisionsbyrån KPMG AB med revisor Christer Forsberg valdes som revisionsbyrå fram till 2014. Styrelsen får under året presentationer av bolagets revisor som granskat att bolagets externa redovisning uppfyller de lagstadgade kraven.

Styrelse

Alf Blomqvist

FÖDD 1956
STYRELSELEDAMOT SEDAN 2012

Partner i Vadestra Value.
Utbildad på Handelshögskolan i Stockholm.

TIDIGARE UPPDRAG/ERFARENHET:
VD Ledstjärnan AB, ansvarig för Corporate Finance-avdelningen på Swedbank Markets, ansvarig för Equity Capital Markets på Carnegie Corporate Finance. Styrelseledamot Cision AB.

ÖVRIGA UPPDRAG: Styrelseledamot i Destination Fjällen Sverige AB. Rådsmedlem Svenska AIM.

Rune Nordlander

FÖDD 1956
STYRELSELEDAMOT SEDAN 2012

Partner och grundare av Första Entreprenörsfonden, investerare i svenska entreprenörsledda tillväxtföretag. Civilingenjörsexamen KTH samt Executive MBA Uppsala Universitet.

TIDIGARE UPPDRAG/ERFARENHET:
grundare och VD av Endevo AB (numera Symbio AB), dotterbolags-VD och delägare i Frontec AB, grundare/delägare vid uppstart av företag inom olika branscher som t ex IT, medikerteknik och energi. Har även verkat som affärsängel i ytterligare några bolag samt varit rådgivare för VC investeringar.

Claes Wiberg

FÖDD 1958
STYRELSELEDAMOT SEDAN 2003

Grundare, partner och Vice VD B3IT Management AB. Ekonomi och data-logi vid Lunds Universitet.

TIDIGARE UPPDRAG/ERFARENHET:
10 år huvudsakligen i egen regi som IT-konsult, bl. a. som CIO för Carl Lamm. Innehaft ett flertal ledande positioner inom Informix Ltd samt Informix Scandinavia AB inom marknadsföring, ledning av konsult-, support- samt utbildningsenheterna. Grundade 1997 konsultföretaget Alcesys AB, och Qubicfoot AB, drev dessa under 6 år.



Sven Uthorn

FÖDD 1956
STYRELSELEDAMOT SEDAN 2003

Grundare, partner och VD B3IT Management AB. Civilingenjörs-examen CTH samt Executive MBA Uppsala Universitet.

TIDIGARE UPPDRAG/ERFARENHET: verkat i tillväxtverksamheter inom IT och telekom, Marknadsdirektör för Norden och senare Sales Director Sun Microsystems AB, VD Sonera Sverige, VD och koncernchef Dimension AB, lett dess uppbyggnad av tjänstesidan, utlandsexpansion samt börsnotering. Har innehaft en rad externa styrelseuppdrag, bland annat som styrelseordförande för Phonera AB 2006 – 2012.

Håkan Lindberg

FÖDD 1962
I STYRELSEN SEDAN 2012

Partner samt IT- och kvalitetschef B3IT. Civilingenjörsexamen i teknisk fysik samt studier i ekonomi och språk.

TIDIGARE UPPDRAG/ERFARENHET: konsult, utbildare och VD på Twoviews AB, teknisk chef och konsultchef på Sonera Sverige AB, teknisk chef och produktchef på Salcom Communication AB samt delägare på Salcom senare ombildat till Cygate. Har även skrivit ett par böcker om telekommunikation och är en populär utbildare och föredrags-hållare inom nätverk, säkerhet och trådlös kommunikation.

Henrik Holm

FÖDD 1964
STYRELSEORDFÖRANDE SEDAN 2012

Styrelsemedlem i Mangold AB, SJR AB, MYBW Office Management AB, PureLoad Software Group AB samt 14X Group AB.

Ekonomi- och juridikstudier Stockholms Universitet samt delar av MBA-programmet Uppsala Universitet.

TIDIGARE UPPDRAG/ERFARENHET: Lång erfarenhet från IT-branschen och finansbranschen i Norden samt i USA. Grundare, VD och ordförande ProAct IT Group AB 1994–2005.



Dotterbolag



Tommy Sarenbrant
VD B3IT INNOVATION

Fil. kand. i Computer Information Systems samt International Marketing. Tidigare uppdrag/erfarenhet: Systemutvecklare Digital 1997-1998, databasadministratör SAS Data 1998-2004 samt teamchef CSC 2004-2007. Anställd på B3IT 2007.



Jan Hermanson
VD B3IT TELECOM

Civilingenjör Lunds Tekniska Högskola samt DIHM examen. Tidigare uppdrag/erfarenhet: Ledande befattningar inom marknad och försäljning på Telia, Europolitan och Sonera samt grundare och VD för Voxway med verksamhet inom talteknologi. Anställd på B3IT 2004.



Maria Berg
VD B3IT LEDNING

Civilingenjör Maskinteknik, KTH. Tidigare uppdrag/erfarenhet: verkat som konsult inom systemutveckling, projektledning och förvaltningsledning. Affärs- och verksamhetsutveckling av konsultverksamhet bland annat på Sigma. Anställd på B3IT 2011.



Dan Hallin
VD B3IT DALARNA

Fil. kand. i fysik vid Uppsala universitet. Säljare & Managementkonsult Dotcom/TietoEnator 5 år. Marknadschef AerotechTelub AddIT 1 år. IS/IT chef Vägverket Produktion 4 år. Chef IT-avdelningen Vägverket 3 år. Entreprenör hos B3IT 2011.



Claes Wiberg
VD B3IT INSIGHT

Ekonomi och datalogi vid Lunds Universitet. Tidigare uppdrag/erfarenhet: 10 år huvudsakligen i egen regi som IT-konsult. Innehaft ett flertal ledande positioner inom Informix Ltd och Informix Scandinavia AB. Grundat konsultföretagen Alcesys AB och Qubicfoot AB.



Silvia Modin
VD B3IT GÖTEBORG

Fil. kand. i Informatik vid Karlstads universitet. Affärsutvecklare med ansvar för affärssystem på Mandator (numera Fujitus Services). VD, Konsultchef och affärsutvecklare på Castra Group AB under 5 år. Anställd på B3IT 2012.



Samuel Danielsson
VD B3IT ÖREBRO

Systemvetenskaplig utbildning vid Örebro universitet. Tidigare uppdrag/erfarenhet: systemutvecklare och konsult inom Microsoft-/Javaplattform sedan 1993. Arkitekt/kvalitetsansvarig i stora projekt sedan 2001. Teknisk chef medelstort konsultbolag under 4 år. Anställd på B3IT 2011.



Stefan Hörnström
VD B3IT D11 CONSULTING

Gymnasieingenjör, Ericsson Aspirantskola. Tidigare uppdrag/erfarenhet: VD för D11 Consulting Group som förvärvades 2013. Tidigare konsultchef på Mandator och Cell samt medgrundare till två IT-konsultbolag de senaste 15 åren. Anställd på B3IT 2013.



Patrik Norlander
VD B3IT NORR

Lantmätteriingenjör. Tidigare uppdrag/erfarenhet: i IT-branschen i 18 år på bl a Karlstads universitet, Akzo Nobel, Försäkringskassan och Wideyes. Anställd på B3IT 2005.



Ragnar Lindblad
VD B3IT HEALTHCARE

Leg. läkare. Tidigare uppdrag/erfarenhet: specialisläkare i invärtesmedicin och hematologi, Östra sjukhuset i Göteborg samt IT-chef, Danderyds sjukhus AB. Anställd på B3IT 2005.



Jonas Elgquist
VD B3IT CONNEXIONS

Percussionist MI i Los Angeles. Tidigare uppdrag/erfarenhet: 14 år IT-konsult, systemutvecklare/ledare, bl.a. Precio. Kommer närmast från Sogeti som enhetschef. Anställd på B3IT 2012.



Ingvar Mellerby
VD B3IT SUMMIT

Marknadsekonom. Tidigare uppdrag/erfarenhet: Marknadsföring, försäljning och verksamhetsutveckling inom bolag som IBS, SYSteam och Atea. VD för Diversify AB och Techta AB. Anställd på B3IT 2013.

KUND: SF BIO

SPECIALISTOMRÅDE: DIGITALA KANALER

Nordic Cinema Groups och SF Bios nya webb

B3IT Connexions har i uppdrag att hjälpa Nordic Cinema Group och SF Bio att bygga en ny gemensam webblösning för samtliga länder där de är verksamma; Sverige, Finland, Norge, Estland, Lettland samt Litauen.

NCG är Nordens största biografföretag med 155 biografier i 6 länder och mer än 30 miljoner biobesök per år. Lösningen är en molnbaserad tjänst baserad på EPiServers plattform med responsiv design (konsekvent användarupplevelse oberoende av webb-läsare – dator, surfplatta eller smartphone).

Utmaningarna är flera – att bygga en webbsajt som är snabb och funktionell och som tål höga belastningar. SF Bio säljer inte bara biljetter via hemsidan utan får också intäkter via försäljning av reklamutrymme. Sammantaget är lösningen extremt verksamhetskritisk för SF Bio och det ställs mycket höga krav på prestanda och driftsäkerhet. Under delar av året är sf.se Sveriges mest besökta hemsida med upp till 200 000 unika besökare per timme, t ex under jultiden.

I uppdraget ingår också att funktionsanpassa hemsidan så att innehållet görs tillgängligt för

en bredare skara människor med olika typer av funktionsnedsättningar såsom syn-, hörsel-, kognitiva funktionsnedsättningar, inlärnings-svårigheter, begränsad rörlighet, talsvårigheter, ljuskänslighet och kombinationer av dessa, enligt Web Content Accessibility Guidelines (WCAG) 2.0.

”...att bygga en webbsajt som är snabb och funktionell och som tål höga belastningar.”

Koncernfunktioner



Sven Uthorn

**VD
PARTNER OCH
MEDGRUNDARE B3IT**

Civilingenjörsexamen CTH samt Executive MBA Uppsala universitet. Tidigare uppdrag/erfarenhet: verkat i tillväxtverksamheter inom IT och telekom, Marknadsdirektör för Norden och senare Sales Director Sun Microsystems AB, VD Sonera Sverige, VD och koncernchef Dimension AB samt innehaft en rad externa styrelseuppdrag.



Gunilla Bjerre

COO

Civilekonom vid Lunds universitet. Tidigare uppdrag/erfarenhet: nära 30 år i IT-branschen. Kommer närmast från positionen som CEO på programvaruföretaget ComActivity och innehade innan dess ett antal nyckelpositioner på Acan-do. Är styrelseordförande i Passacon AB, Comactivity Sweden AB samt Comown AB och är styrelsemedlem i Mira Network.



Claes Wiberg

**VICE VD
PARTNER OCH
MEDGRUNDARE B3IT**

Ekonomi och datalogi vid Lunds Universitet. Huvudsakligt ansvar för rekrytering och HR samt VD för dotterbolaget B3IT Consulting AB. Tidigare uppdrag/erfarenhet: 10 år huvudsakligen i egen regi som IT-konsult, bl. a. som CIO för Carl Lamm. Innehaft ett flertal ledande positioner inom Informix Ltd samt Informix Scandinavia AB inom marknadsföring, ledning av konsult-, support- samt utbildningsenheterna. Grundade 1997 konsultföretaget Alcesys AB, och Qubicfoot AB, drev dessa under 6 år.



Håkan Lindberg

**IT- OCH KVALITETSCHEF
PARTNER OCH MEDGRUNDARE
B3IT TELECOM AB**

Civilingenjörsexamen i teknisk fysik samt studier i ekonomi och språk. Tidigare uppdrag/erfarenhet: partner och medgrundare Salcom (senare ombildad till Cygate AB). Drivit egen verksamhet samt utbildad och skrivit böcker inom IT. Teknisk chef och konsultchef på Sonera Sverige AB. Verkar fortfarande som konsult på deltid. Anställd på B3IT 2004.



Harriet Piscator

**EKONOMI-
OCH FINANSCHEF**

Civilekonom internationell ekonomi, Göteborgs Universitet. Tidigare uppdrag/erfarenhet: CFO för ABB Koncernen i Sverige 1998-2005, controller och administrativ chef, ABB Treasury Center Sweden AB 1987-1998, ASEA AB Finansavdelningen 1983-87. Anställd på B3IT 2012.



Rolf Kolmodin

KOMMUNIKATIONSCHEF

Fil kand i ekonomi och marknadsföring vid Stockholms Universitet. Diplomerad från IHR. Kommunikationschef med ansvar för bl a kriskommunikation på Nobina under 4 år. Chef marknadskommunikation på Sun Microsystems under 10 år. Egen konsultverksamhet inom produktutveckling och marknadsföring. Projektledare på reklambyrå inom B2B under 10 år. Anställd B3IT 2013.



Frederick Andersson

UPPHANDLINGSCHEF

Utbildad jurist vid Handelshögskolan, Göteborgs Universitet. Jobbat med försäljning i olika former sedan slutet av 90-talet, från direktförsäljning och telemarketing till affärsutveckling och B2B-försäljning av tjänster, hård och mjukvara. Har arbetat löpande med upphandlingar inom privat och offentlig sektor från 2008, bland annat i roller som Bid Manager och projektledare. Anställd vid B3IT från september 2013.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för B3IT Management AB, 556606-3300 får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2014.

Allmänt om verksamheten

Koncern

B3IT-koncernen erbjuder kvalificerade konsulttjänster inom IT och Management till Sveriges mest krävande kunder. Vi hjälper till att förbättra strategi, processer, teknik och organisation på ett sätt som ger snabba och tydliga resultat för både verksamhet och IT. Vi gör det i en miljö som uppmuntrar entreprenörskap och där seniora konsulter ständigt får möjlighet att utvecklas.

Moderbolag

Verksamheten drivs i koncernstruktur, i vilken B3IT Management AB utgör moderbolag, med ansvar dels för koncerngemensamma tjänster som IT, ekonomi, administration, HR och marknadsföring, dels också med ansvar för det samlade erbjudandet mot framförallt selekterade ramavtalskunder.

Den operativa verksamheten drivs i dotterbolagen:

- B3IT Innovation AB med fokus på databas, systemutveckling och förvaltning, baserad primärt på Oracles teknologi
- B3IT Connexions AB med fokus på digitala kanaler, systemutveckling och förvaltning, baserad primärt på Microsofts teknologi
- B3IT Summit AB, med fokus kring IT-infrastruktur och molntjänster
- B3IT Ledning AB med fokus kring IT Management.
- B3IT Healthcare AB som är specialister på IT i vårdsektorn.
- B3IT Telecom AB med inriktning på Telecom Management och Mobilitet.

Vidare drivs verksamheter med lokalt/regionalt fokus i B3IT Norr AB (Sundsvall), B3IT Göteborg AB och B3IT Väst AB (Göteborg), B3IT Örebro AB samt B3IT Dalarna AB (Borlänge).

Väsentliga händelser under räkenskapsåret samt efter räkenskapsårets utgång

Under verksamhetsåret 2014 har koncernens verksamhet utvecklats ytterligare:

- Per 1.1.2014 konsoliderades D11 Consulting Group AB i B3IT-koncernen och opererar vidare under namnet B3IT D11 Consulting AB
- Under våren 2014 bildades B3 Financial Consulting som nytt affärsområde i koncernen, med specialinriktning mot marknadssegmentet Bank/Finans/Försäkring
- Per 1.11.2014 förvärvades rörelsen i Platon Solutions från Deloitte&Touche, och införlivades i nybildade dotterbolaget B3IT Insight AB, med inriktning Business Intelligence och Information Management

I en successivt allt bättre konsultmarknad under året har koncernen utvecklats väl, både i tillväxt och resultat.

Med en god organisk tillväxt på ca 24% i befintliga affärsenheter, och med tillskottet av nya verksamheter, slutade helåret 2014 med en nettoomsättning för koncernen på 311 MSEK, vilket innebär total tillväxt på 36%.

Rörelseresultatet före avskrivningar har förbättrats kraftigt till 24,2 MSEK att jämföra med 7,1 MSEK året innan; detta kommer sig av bättre kapacitetsutnyttjande, god kostnadskontroll, samt av de skalfördelar som följer av god tillväxt.

Koncernen har vid utgången av verksamhetsåret 251 fulltidsengagerade medarbetare, en ökning från 224 vid samma tidpunkt året innan.

Med kraftigt förstärkt leveranskapacitet, en effektivare struktur, och goda kundrelationer står koncernen väl rustad för fortsatt tillväxt och ökad lönsamhet under 2015 och framåt.

Utveckling av företagets verksamhet, resultat och ställning

KONCERN KSEK			120101–121231		
	140101–141231	130101–131231	PROFORMA	120901–121231	110901–120831
Nettoomsättning	310 863	227 819	212 167	78 595	200 951
Omsättningstillväxt %	36,5	7,4		23	49,4
Rörelseresultat före avskr.	24 211	7 142	18 325	6 751	19 487
Rörelseresultat före avskr. %	7,8	3,1	8,6	8,6	9,7
Rörelseresultat efter avskr.	18 992	4 985	16 802	5 862	18 602
Rörelseresultat efter avskr. %	6,1	2,2	7,9	7,5	9,3
Soliditet, %	21,86	17,23	21,13	21,13	21,63
Genomsnittligt antal anställda	249	193	148	167	141
Balansomslutning	129 823	118 323	84 630	84 630	70 026
Avkastning på eget kapital %	51,6	3,2	75	78,4	90,6

Definitioner:

Omsättningstillväxt:

Den procentuella omsättningsökningen i företaget för den gångna perioden jämfört med motsvarande tidigare period.

Rörelsemarginal före avskrivningar:

Periodens rörelseresultat med återlagda avskrivningar (EBITDA) i procent av omsättningen.

Rörelsemarginal efter avskrivningar:

Periodens rörelseresultat (EBIT) i procent av omsättningen.

Soliditet:

Utgående eget kapital inklusive minoritetsintresse i procent av balansomslutningen.

Avkastning på eget kapital:

Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital inklusive minoritetsintresse.

Byte av redovisningsprincip

Från och med den 1 januari 2014 tillämpar koncernen BFNAR 2012:1 (K3). Införandet av de nya rekommendationerna har inneburit ett byte av redovisningsprinciper men har inte haft betydande effekt på resultat- och balansräkningarna.

Styrelsens yttrande till vinstutdelningsförslag

Styrelsens yttrande avseende föreslagen vinstutdelning år 2014 till aktieägarna i B3 IT Management AB, org nr 556606-3300.

Utdelningsförslag

Styrelsen föreslår att till förfogande stående vinstmedel, kronor 22 517 792, disponeras enligt följande:

	BELOPP I SEK
Utdelning, [105 000 aktier * 95,2381 kr per aktie]	10 000 000
Balanseras i ny räkning	12 517 792
Summa	22 517 792

Motivering

Styrelsen finner att den föreslagna utdelningen till aktieägarna är försvarlig med hänsyn till de parametrar som anges i 17 kap 3 § andra och tredje styckena i aktiebolagslagen (verksamhetens art, omfattning och risker samt konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt).

Vad beträffar företagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande bokslutskommentarer.

Resultaträkning

koncernen

BELOPP I SEK	NOT	2014-01-01 – 2014-12-31	2013-01-01 – 2013-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		310 862 547	227 818 544
		310 862 547	227 818 544
Rörelsens kostnader			
Underkonsulter och projektkostnader		-44 609 455	-34 361 887
Övriga externa kostnader	2,3	-29 099 795	-22 758 328
Personalkostnader	4	-212 847 914	-163 519 380
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	5,6	-5 220 138	-2 158 587
Övriga rörelsekostnader		-93 654	-35 315
Rörelseresultat		18 991 591	4 985 047
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i intresseföretag		—	-203 827
Ränteintäkter och liknande resultatposter		195 505	87 542
Räntekostnader och liknande resultatposter		-672 897	-575 539
Resultat efter finansiella poster		18 514 199	4 293 223
Koncernbidrag		-380 000	-500 000
Resultat före skatt		18 134 199	3 793 223
Skatt på årets resultat	8	-5 932 577	-3 179 262
Årets resultat		12 201 622	613 961
Hänförligt till			
Moderföretagets aktieägare		10 157 082	-195 488
Minoritetsintresse		2 044 540	809 449

Balansräkning

koncernen

BELOPP I SEK	NOT	2014-12-31	2013-12-31
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Goodwill	6	19 207 068	23 380 889
		19 207 068	23 380 889
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Maskiner och andra tekniska anläggningar		30 000	30 000
Inventarier, verktyg och installationer	5	775 257	879 311
		805 257	909 311
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i intresseföretag		—	86 173
Andra långfristiga värdepappersinnehav		—	15 000
Uppskjuten skattefordran		1 220 567	1 111 158
Andra långfristiga fordringar	10	5 104 861	4 121 867
		6 325 428	5 334 198
Summa anläggningstillgångar		26 337 753	29 624 398
<i>Omsättningstillgångar</i>			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		83 676 669	69 459 805
Fordringar hos koncernföretag		8 982 265	8 100 000
Skattefordringar		6 437 491	2 605 073
Övriga fordringar		275 841	1 372 928
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		3 710 900	3 151 995
		103 083 166	84 689 801
<i>Kortfristiga placeringar</i>		—	22 069
Kassa och bank		321 491	3 986 563
Summa omsättningstillgångar		103 404 657	88 698 433
SUMMA TILLGÅNGAR		129 742 410	118 322 831

Balansräkning

koncernen

BELOPP I SEK	NOT	2014-12-31	2013-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	11		
Aktiekapital		105 000	105 000
Reserver		21 000	21 000
Balanserat resultat inkl årets resultat		16 723 485	9 079 963
Summa eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		16 849 485	9 205 963
Minoritetsintressen		11 534 902	11 182 998
Summa eget kapital		28 384 387	20 388 961
<i>Avsättningar</i>			
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	10	4 464 861	3 481 867
Uppskjuten skatteskuld		3 333 396	2 473 500
Övriga avsättningar		73 104	207 468
		7 871 361	6 162 835
<i>Långfristiga skulder</i>			
Övriga skulder till kreditinstitut		1 666 667	3 333 333
		1 666 667	3 333 333
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut		4 467 550	14 613 657
Leverantörsskulder		11 892 878	10 110 040
Skatteskulder		1 773 573	1 569 565
Övriga kortfristiga skulder		54 264 488	47 825 245
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		19 421 506	14 319 195
		91 819 995	88 437 702
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		129 742 410	118 322 831

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

	2014-12-31	2013-12-31
Ställda säkerheter för egna skulder och avsättningar		
Företagsinteckningar	10 350 000	10 350 000
Summa	10 350 000	10 350 000
Övriga ställda panter och säkerheter		
Pantförskrivna aktier i dotterbolag	21 180 870	18 077 208
Pantförskrivnen kapitalförsäkring	4 464 861	3 481 867
Summa	25 645 731	21 559 075
Ansvarsförbindelser	INGA	INGA

Kassaflödesanalys

koncernen

BELOPP I SEK	2014-12-31	2013-12-31
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	18 514 199	4 293 223
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	6 498 741	3 070 110
	25 012 940	7 363 333
Betald skatt	-8 714 738	-8 645 201
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	16 298 202	-1 281 868
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>		
Ökning(-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-14 918 878	-11 967 831
Ökning(+)/Minskning (-) av rörelseskulder	13 632 050	7 304 688
Kassaflöde från den löpande verksamheten	15 011 374	-5 945 011
Investeringsverksamheten		
Förvärv av dotterföretag och intresseföretag	-1 327 250	-4 272 370
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-85 962	-935 482
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-982 994	-1 140 228
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 396 206	-6 348 080
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	421 171	
Erhållna aktieägartillskott		157 500
Upptagna lån		15 946 990
Amortering av låneskulder	-11 812 773	-2 000 000
Utbetald utdelning till moderföretagets aktieägare	-3 000 000	-8 000 000
Utbetald utdelning till minoritetsintresse	-1 888 638	-150 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-16 280 240	5 954 490
Årets kassaflöde	-3 665 072	-6 338 601
Likvida medel vid årets början	3 986 563	10 325 164
Likvida medel vid årets slut	321 491	3 986 563

Se not 12 Övriga upplysningar till kassaflödesanalys

Resultaträkning

moderföretaget

BELOPP I SEK	NOT	2014-01-01 – 2014-12-31	2013-01-01 – 2013-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		36 140 177	25 232 543
Övriga rörelseintäkter	1	19 590 087	17 956 232
		55 730 264	43 188 775
Rörelsens kostnader			
Underkonsulter och projektkostnader	1	-34 896 370	-25 345 127
Övriga externa kostnader	1,2,3	-8 525 751	-8 423 732
Personalkostnader	4	-11 997 706	-8 667 884
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	5	-121 179	-58 506
Övriga rörelsekostnader		-81 251	-64
		108 007	693 462
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i koncernföretag	7	17 238 367	3 891 898
Resultat från andelar i intresseföretag		—	-203 827
Ränteintäkter och liknande resultatposter		449 158	5 758 155
Räntekostnader och liknande resultatposter		-418 032	-422 543
		17 377 500	9 717 145
Resultat efter finansiella poster			
Koncernbidrag		-380 000	-500 000
		16 997 500	9 217 145
Resultat före skatt			
Skatt på årets resultat	8	-150 602	-1 352 463
		16 846 898	7 864 682

Balansräkning

moderföretaget

BELOPP I SEK	NOT	2014-12-31	2013-12-31
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier, verktyg och installationer	5	536 820	589 428
		536 820	589 428
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	9	29 349 285	27 986 561
Andelar i intresseföretag		—	86 173
Andra långfristiga värdepappersinnehav		—	15 000
Uppskjuten skattefordran		400 152	368 601
Andra långfristiga fordringar	10	1 893 764	1 569 533
		31 643 201	30 025 868
Summa anläggningstillgångar		32 180 021	30 615 296
<i>Omsättningstillgångar</i>			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		9 385 504	5 669 655
Fordringar hos koncernföretag		24 938 741	13 495 436
Övriga fordringar		345 978	2 270
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		1 439 171	938 990
		36 109 394	20 106 351
Summa omsättningstillgångar		36 109 394	20 106 351
SUMMA TILLGÅNGAR		68 289 415	50 721 647

Balansräkning

moderföretaget

BELOPP I SEK	NOT	2014-12-31	2013-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	11		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (105 000 aktier)		105 000	105 000
Reservfond		21 000	21 000
		126 000	126 000
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst eller förlust		5 670 894	806 212
Årets resultat		16 846 898	7 864 682
		22 517 792	8 670 894
Summa eget kapital		22 643 792	8 796 894
Obeskattade reserver			
Periodiseringsfonder		628 000	628 000
		628 000	628 000
Avsättningar			
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	10	1 463 764	1 139 533
		1 463 764	1 139 533
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut		1 666 667	3 333 333
		1 666 667	3 333 333
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut		4 467 550	17 205 481
Leverantörsskulder		2 487 321	2 575 450
Skulder till koncernföretag		24 508 124	8 750 716
Skatteskulder		1 267 264	1 225 759
Övriga kortfristiga skulder		7 131 758	6 012 341
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		2 025 175	1 054 140
		41 887 192	36 823 887
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		68 289 415	50 721 647

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

	2014-12-31	2013-12-31
Panter och säkerheter för egna skulder		
Företagsinteckningar	3 000 000	3 000 000
Summa	3 000 000	3 000 000
Övriga ställda panter och säkerheter		
Pantförskrivna aktier i dotterbolag	11 065 764	10 956 044
Pantförskrivna kapitalförsäkringar	1 463 764	1 139 533
Summa	12 529 528	12 095 577
Ansvarsförbindelser	INGA	INGA

Kassaflödesanalys

moderföretaget

BELOPP I SEK	2014-12-31	2013-12-31
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	17 377 500	9 717 145
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	490 783	1 851 600
	17 868 283	11 568 745
Betald skatt	-140 648	-521 875
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	17 727 635	11 046 870
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>		
Ökning(-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-16 003 043	-245 060
Ökning(+)/Minskning (-) av rörelseskulder	17 759 732	-7 330 294
Kassaflöde från den löpande verksamheten	19 484 324	3 471 516
Investeringsverksamheten		
Lämnade aktieägartillskott	-1 750 000	-2 299 500
Förvärv av dotter- och intresseföretag	-164 720	-15 597 611
Avyttring av dotterföretag	607 796	
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-68 572	-647 933
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-324 231	-430 000
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 699 727	-18 975 044
Finansieringsverksamheten		
Upptagna lån		15 946 990
Amortering av låneskulder	-14 404 597	-2 000 000
Lämnade koncernbidrag	-380 000	-500 000
Utbetald utdelning till moderföretagets aktieägare	-3 000 000	-8 000 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-17 784 597	5 446 990
Årets kassaflöde	—	-10 056 538
Likvida medel vid årets början	—	10 056 538
Likvida medel vid årets slut	—	—

Se not 12 Övriga upplysningar till kassaflödesanalys

Redovisningsprinciper och bokslutskommentarer

Belopp i SEK om inget annat anges.

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Moderföretaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen.

Värderingsprinciper mm

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår förutom inköpspriset även utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter som uppfyller tillgångskriteriet räknas in i tillgångens redovisade värde. Utgifter för löpande underhåll och reparationer redovisas som kostnader när de uppkommer.

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod eftersom det återspeglar den förväntade förbrukningen av tillgångens framtida ekonomiska fördelar. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

Följande avskrivningstider tillämpas:

	KONCERN ÅR	MODERFÖRETAG ÅR
Materiella anläggningstillgångar:		
– Inventarier, verktyg och installationer	5	5
Immateriella anläggningstillgångar:		
– Goodwill	5	5

Nedskrivningar – materiella och immateriella anläggningstillgångar

Vid varje balansdag bedöms om det finns någon indikation på att en tillgångs värde är lägre än dess redovisade värde. Om en sådan indikation finns, beräknas tillgångens

återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högsta av verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader och nyttjandevärde. Vid beräkning av nyttjandevärdet beräknas nuvärdet av de framtida kassaflöden som tillgången väntas ge upphov till i den löpande verksamheten samt när den avyttras eller uttrangeras. Den diskonteringsränta som används är före skatt och återspeglar marknadsmässiga bedömningar av pengars tidsvärde och de risker som avser tillgången. En tidigare nedskrivning återförs endast om de skäl som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet vid den senaste nedskrivningen har förändrats. En nedskrivning av goodwill återförs endast om nedskrivningen föranleddes av en särskild extern omständighet av ovanlig karaktär som inte förväntas upprepas och senare händelser har inträffat som upphäver verkningarna av denna omständighet.

Leasing – leasetagare

Alla leasingavtal har klassificerats som finansiella eller operationella leasingavtal. Ett finansiellt leasingavtal är ett leasingavtal enligt vilka de risker och fördelar som är förknippade med att äga en tillgång i allt väsentligt överförs från leasegivaren till leasetagaren. Ett operationellt leasingavtal är ett leasingavtal som inte är ett finansiellt leasingavtal.

Operationella leasingavtal

Leasingavgifterna enligt operationella leasingavtal, inklusive förhöjd förstagångshyra men exklusive utgifter för tjänster som försäkring och underhåll, redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

Finansiella tillgångar och skulder

Finansiella tillgångar och skulder redovisas i enlighet med kapitel 11 (Finansiella instrument värderade utifrån anskaffningsvärdet) i BFNAR 2012:1.

Ersättningar till anställda

Planer för ersättningar efter avslutad anställning klassificeras som avgiftsbestämda.

Vid avgiftsbestämda planer betalas fastställda avgifter till ett annat företag, normalt ett försäkringsföretag, och har inte längre någon förpliktelse till den anställde när avgiften är betald. Storleken på den anställdes ersättningar efter avslutad anställning är beroende av de avgifter som har betalats och den kapitalavkastning som avgifterna ger.

Avgiftsbestämda planer

Avgifterna för avgiftsbestämda planer redovisas som kostnad. Obetalda avgifter redovisas som skuld.

Skatt

Skatt på årets resultat i resultaträkningen består av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt är inkomstskatt för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte har redovisats. Uppskjuten skatt är inkomstskatt för skattepliktigt resultat avseende framtida räkenskapsår till följd av tidigare transaktioner eller händelser.

Uppskjuten skatteskuld redovisas för alla skattepliktiga temporära skillnader, dock inte för temporära skillnader som härrör från första redovisningen av goodwill. Uppskjuten skattefordran redovisas för avdragsgilla temporära skillnader och för möjligheten att i framtiden använda skattemässiga underskottsavdrag. Värderingen baseras på hur det redovisade värdet för motsvarande tillgång eller skuld förväntas återvinnas respektive regleras. Beloppen baseras på de skattesatser och skatteregler som är beslutade före balansdagen och har inte nuvärdeberäknats.

I koncernbalansräkningen delas obeskattade reserver upp på uppskjuten skatt och eget kapital.

Intäkter

Det inflöde av ekonomiska fördelar som företaget erhållit eller kommer att erhålla för egen räkning redovisas som intäkt. Intäkter värderas till verkliga värdet av det som erhållits eller kommer att erhållas, med avdrag för rabatter.

Tjänsteuppdrag och entreprenadavtal – löpande räkning

Inkomst från uppdrag på löpande räkning redovisas som intäkt i takt med att arbete utförs och material levereras eller förbrukas.

Tjänsteuppdrag och entreprenadavtal – fast pris

Uppdragsinkomster och uppdragsutgifter för uppdrag till fast pris redovisas som intäkt och kostnad med utgångspunkt från färdigställandegraden på balansdagen.

Färdigställandegraden fastställs, när ett tjänsteuppdrag består av ett obestämt antal aktiviteter under en överenskommen tidsperiod, genom att fördela intäkten linjärt över perioden.

Koncernredovisning

Dotterföretag

Dotterföretag är företag i vilka moderföretaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 % av röstetalet eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Bestämman-

de inflytande innebär en rätt att utforma ett företags finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar. Redovisningen av rörelseförvärv bygger på enhetssynen. Det innebär att förvärvsanalysen upprättas per den tidpunkt då förvärvaren får bestämmande inflytande. Från och med denna tidpunkt ses förvärvaren och den förvärvade enheten som en redovisningsenhet. Tillämpningen av enhetssynen innebär vidare att alla tillgångar (inklusive goodwill) och skulder samt intäkter och kostnader medräknas i sin helhet även för delägda dotterföretag.

Anskaffningsvärdet för dotterföretag beräknas till summan av verkligt värde vid förvärvstidpunkten för erlagda tillgångar med tillägg av uppkomna och övertagna skulder samt emitterade eget kapitalinstrument, utgifter som är direkt hänförliga till rörelseförvärvet samt eventuell tilläggsköpeskilling. I förvärvsanalysen fastställs det verkliga värdet, med några undantag, vid förvärvstidpunkten av förvärvade identifierbara tillgångar och övertagna skulder samt minoritetsintresse. Minoritetsintresse värderas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten. Från och med förvärvstidpunkten inkluderas i koncernredovisningen det förvärvade företagets intäkter och kostnader, identifierbara tillgångar och skulder liksom eventuell uppkommen goodwill eller negativ goodwill.

Goodwill

Koncernmässig goodwill uppkommer när anskaffningsvärdet vid förvärv av andelar i dotterföretag överstiger det i förvärvsanalysen fastställda värdet på det förvärvade företagets identifierbara nettotillgångar. Goodwill redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuell nedskrivning.

Tilläggsköpeskilling

Justering av värdet på tilläggsköpeskilling inom tolv månader från förvärvstidpunkten påverkar goodwill. Justering senare än tolv månader efter förvärvstidpunkten redovisas i koncernresultaträkningen.

Justering av förvärvsanalys

Justering av förvärvsanalys redovisas i enlighet med kapitel 19 (Rörelseförvärv och goodwill) i BFNAR 2012:1.

Förändringar i ägarandel

Förändringar i ägarandelar redovisas i enlighet med kapitel 19 (Rörelseförvärv och goodwill) i BFNAR 2012:1.

Intresseföretag

Aktieinnehav i intresseföretag, i vilka koncernen har lägst 20 % och högst 50 % av rösterna eller på annat sätt har ett betydande inflytande över den driftsmässiga och finansiella styrningen, redovisas enligt kapitalandelsmetoden.

Kapitalandelsmetoden innebär att det i koncernen redovisade värdet på aktier i intresseföretag motsvaras av koncernens andel i intresseföretagens egna kapital, eventuella restvärden på koncernmässiga över- och undervärden, inklusive goodwill och negativ goodwill reducerat med eventuella internvinster. I koncernens resultaträkning redovisas som "Andel i intresseföretags resultat" koncernens andel i intresseföretagens resultat efter skatt justerat för eventuella avskrivningar på eller upplösningar av förvärvade över- respektive undervärden, inklusive avskrivning på goodwill/ upplösning av negativ goodwill. Erhållna utdelningar från intresseföretag minskar redovisat värde.

Vinstandelar upparbetade efter förvärven av intresseföretagen som ännu inte realiserats genom utdelning, avsätts till kapitalandelsfonden.

Koncernuppgifter

Företaget är helägt dotterföretag till B3IT Holding AB, org nr 556815-7589 med säte i Stockholm.

Koncernbidrag

Koncernbidrag hanteras i enlighet med 35 kap. inkomstskattelagen (1999:1229) och BFNAR 2012:1 kap.6.

Noter

Not 1 Koncernintern försäljning och inköp

	2014-01-01 – 2014-12-31	2013-01-01 – 2013-12-31
Moderföretag		
Vidarefakturerade kostnader till dotterbolag	19 590 087	17 956 232
Försäljning av rörelsegren	—	5 700 000
Inköp	29 479 074	24 428 274

Not 2 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2014-01-01 – 2014-12-31	2013-01-01 – 2013-12-31
Koncern		
KPMG		
Revisionsarvode	265 000	273 500
Summa	265 000	273 500
Moderföretag		
KPMG		
Revisionsarvode	49 500	86 000
Summa	49 500	86 000

Not 3 Operationell leasing – leasetagare

	2014-01-01 – 2014-12-31
Koncern	
<i>Tillgångar som innehas via operationella leasingavtal</i>	
Minimileaseavgifter	7 970 141
Totala leasingkostnader	7 970 141
<i>Leasingintäkter avseende objekt som vidareuthyrts uppgår till</i>	
Avtalade framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara kontrakt förfaller till betalning:	
Inom ett år	5 760 050
Mellan ett och fem år	7 251 882
	13 011 932

Moderföretag	
<i>Tillgångar som innehas via operationella leasingavtal</i>	
Minimileaseavgifter	1 681 154
Totala leasingkostnader	1 681 154
<i>Leasingintäkter avseende objekt som vidareuthyrts uppgår till</i>	
Avtalade framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara kontrakt förfaller till betalning:	
Inom ett år	1 791 448
Mellan ett och fem år	3 499 474
	5 290 922

Not 4 Anställda och personalkostnader

	2014-01-01 – 2014-12-31	2013-01-01 – 2013-12-31
MEDELANTALET ANSTÄLLDA	Varav män	Varav män
Moderföretag		
Sverige	10	7
Totalt i moderföretaget	10	7
Dotterföretag		
Sverige	239	186
Totalt dotterföretag	239	186
Koncernen totalt	249	193
KÖNSFÖRDELNING I FÖRETAGSLEDNINGEN	2014-12-31	2013-12-31
Moderföretag		
<i>Andel kvinnor</i>		
Styrelsen	0%	0%
Övriga ledande befattningshavare	0%	0%
Koncern		
<i>Andel kvinnor</i>		
Styrelsen	11%	9%
Övriga ledande befattningshavare	15%	17%

LÖNER, ANDRA ERSÄTTNINGAR OCH SOCIALA KOSTNADER	2014-01-01 – 2014-12-31	2013-01-01 – 2013-12-31
Moderföretag		
Styrelse och VD	2 518 150	2 171 000
Övriga anställda	2 474 828	1 431 220
Summa	4 992 978	3 602 220
Sociala kostnader	2 953 190	1 770 760
varav pensionskostnader ¹⁾	1 061 405	389 310

Dotterföretag		
Styrelse och VD	11 784 857	10 191 288
Övriga anställda	114 670 598	91 525 987
Summa	126 455 455	101 717 275
Sociala kostnader	59 535 869	45 048 347
varav pensionskostnader	14 192 341	10 132 883

Koncern		
Styrelse och VD	14 303 007	12 362 288
Övriga anställda	117 145 426	92 957 207
Summa	131 448 433	105 319 495
Sociala kostnader	62 489 059	46 819 107
varav pensionskostnader ²⁾	15 253 746	10 522 193

1) Av moderföretagets pensionskostnader avser 891 877 (fg år 297 807) företagets ledning avseende 3 (3) personer.

2) Av koncernens pensionskostnader avser 2 852 231 (fg år 1 689 729) företagets ledning avseende 16 (15) personer.

Not 5 Inventarier, verktyg och installationer

	KONCERN	MODERFÖRETAG
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
-Vid årets början	1 754 600	718 725
-Nyanskaffningar	85 962	68 572
	1 840 562	787 297
Akkumulerade avskrivningar enligt plan:		
-Vid årets början	-875 290	-129 298
-Årets avskrivning enligt plan	-190 015	-121 179
	-1 065 305	-250 477
Redovisat värde vid årets slut	775 257	536 820

Not 6 Goodwill

	KONCERN	MODERFÖRETAG
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
-Vid årets början	25 604 319	—
-Justering tilläggsköpeskillning	-453 698	—
-Nyanskaffningar	1 310 000	—
	26 460 621	—
Akkumulerade avskrivningar enligt plan:		
-Vid årets början	-2 223 430	—
-Årets avskrivning enligt plan	-5 030 123	—
	-7 253 553	—
Redovisat värde vid årets slut	19 207 068	—

Not 7 Resultat från andelar i koncernen

	2014-01-01 – 2014-12-31	2013-01-01 – 2013-12-31
Utdelning	3 456 172	1 600 000
Anteciperad utdelning dotterbolag	13 397 595	3 810 000
Realisationsresultat vid avyttring av andelar	384 600	—
Årets nedskrivningar	—	-1 518 102
	17 238 367	3 891 898

Not 8 Skatt på årets resultat

	2014-01-01 – 2014-12-31	2013-01-01 – 2013-12-31
Koncern		
Aktuell skatt	5 182 090	3 764 270
Uppskjuten skatt	750 487	-585 008
	5 932 577	3 179 262

Moderföretag		
Aktuell skatt	182 153	1 371 918
Uppskjuten skatt	-31 551	-19 455
	150 602	1 352 463

	2014-01-01 – 2014-12-31	2013-01-01 – 2013-12-31
AVSTÄMNING EFFEKTIV SKATT		

Koncern		
Resultat före skatt	18 134 199	3 793 223
Skatt enligt gällande skattesats, 22%	3 989 524	834 509
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	695 763	729 810
Skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter	-1 537	-1 191 792
Skatteeffekt av koncerntransaktioner	1 851 165	2 120 761
Uppskjuten skattefordran	-750 487	585 008
Skatt hänförlig till tidigare år	148 149	100 966
Redovisad effektiv skatt	5 932 577	3 179 262

Moderbolag		
Resultat före skatt	16 997 500	9 217 145
Skatt enligt gällande skattesats, 22%	3 739 450	2 027 772
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	148 676	465 187
Skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter	-3 708 045	-1 190 339
Schablonintäkt periodiseringsfond	2 072	1 478
Uppskjuten skattefordran	-31 551	-19 455
Skatt hänförlig till tidigare år	—	67 820
Redovisad effektiv skatt	150 602	1 352 463

Not 9 Andelar i koncernen

	2014-12-31	2013-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
– Vid årets början	27 986 561	11 607 552
– Inköp	164 720	15 597 611
– Aktieägartillskott	1 750 000	2 299 500
– Fusion	-88 898	-1 518 102
– Försäljning	-9 400	—
– Justering tilläggsköpeskilling	-453 698	
Redovisat värde vid årets slut	29 349 285	27 986 561

Under räkenskapsåret 2014 har de ej verksamhetsdrivande dotterbolagen B3ITQ Kvalitets- och testledning AB (556861-5578) och B3IT Connect Compute AB (556880-9700) fusionerats med B3IT Management AB.

Specifikation av moderföretagets innehav av aktier och andelar i koncernen

Ägarandelen av kapitalet avses, vilket även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.

DOTTERFÖRETAG / ORG NR / SÄTE	ANTAL ANDELAR		REDOVISAT VÄRDE
		I %	
B3IT Innovation AB 556815-6557, Stockholm	1 000	90,09	100 000
B3IT Väst AB, 556708-0857, Göteborg	700	70	237 215
B3IT Norr AB, 556773-4008, Sundsvall	606	60,6	60 600
B3IT Ledning AB, 556812-4639, Stockholm	1 059	92,08	241 010
B3IT Telecom AB, 556812-4621, Stockholm	950	95	95 000
B3IT Healthcare AB, 556815-6565, Stockholm	1 000	94,97	100 000
B3IT Dalarna AB, 556844-3567, Stockholm	375	75	287 500
B3IT Örebro AB, 556847-3283, Stockholm	375	75	787 500
B3IT Göteborg AB, 556561-0333, Göteborg	901	90,1	10 529 754
B3IT Connexions AB, 556938-7458, Stockholm	32 500	65	325 000
B3IT Summit AB, 556937-0850, Stockholm	40 000	80	2 790 000
B3IT D11 Consulting AB, 556638-7063, Sthlm	239 529	59,88	13 495 706
B3IT Insight AB, 556990-1134, Stockholm	500	100	300 000
Summa			29 349 285

Not 10 Andra långfristiga fordringar

	2014-12-31	2013-12-31
Koncern		
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
– Deposition	640 000	
– Kapitalförsäkring	3 481 867	2 981 639
	4 121 867	2 981 639
– Tillkommande fordringar		
– Deposition		640 000
– Kapitalförsäkring	982 994	500 228
Redovisat värde vid årets slut	5 104 861	4 121 867

Moderföretag

Akkumulerade anskaffningsvärden:		
– Deposition	430 000	
– Kapitalförsäkring	1 139 533	1 068 367
	1 569 533	1 068 367

– Tillkommande fordringar		
– Deposition		430 000
– Kapitalförsäkring	324 231	71 166
Redovisat värde vid årets slut	1 893 764	1 569 533

ÖVRIGA AVSÄTTNINGAR	2014-12-31	2013-12-31
Kapitalförsäkring – koncern		
Redovisat värde vid periodens ingång	3 481 867	2 981 639
Avsättningar som gjorts under perioden		
(inkl ökning av befintliga avsättningar)	982 994	500 228
Redovisat värde vid periodens utgång	4 464 861	3 481 867

Kapitalförsäkring – moderföretag		
Redovisat värde vid periodens ingång	1 139 533	1 068 367
Avsättningar som gjorts under perioden		
(inkl ökning av befintliga avsättningar)	324 231	71 166
Redovisat värde vid periodens utgång	1 463 764	1 139 533

Not 11 Eget kapital

	AKTIE- KAPITAL	ÖVRIGT TILL- SKJUTET KAPITAL	RESERVER
Koncern			
2012-12-31 enligt årsredovisning	105 000		4 045 610
Effekt av retroaktiv tillämpning			-4 024 610
Justerad efter byte 2013-12-31	105 000	—	21 000
Eget kapital 2014-12-31	105 000	—	21 000

	BALANSERAT RESULTAT INKL ÅRETS RESULTAT	MINORITETS- INTRESSE
Koncern		
Koncernen		
2012-12-31 enligt årsredovisning	12 592 723	1 142 385
Effekt av retroaktiv tillämpning	4 024 610	—
Förvärv	—	9 041 366
Aktieägartillskott och nyemissioner	658 118	339 798
Årets resultat 2013	-195 488	809 449
Utdelning	-8 000 000	-150 000
Justerad efter byte 2013-12-31	9 079 963	11 182 998
Årets resultat	10 157 082	2 044 540
Transaktioner med koncernens ägare		
Utdelning	-3 000 000	-1 888 638
Villkorade aktieägartillskott, minoritetens andelar	337 500	-337 500
Förändring av ägarandel i dotterföretag	148 940	533 502
Summa Transaktioner med ägare	7 643 522	351 904
Eget kapital 2014-12-31	16 723 485	11 534 902

	AKTIE- KAPITAL	RESERV- FOND	BAL . RESULTAT	ÅRETS RESULTAT
Moderföretag				
Ingående balans	105 000	21 000	806 212	7 864 682
Ombokning före- gående års resultat			7 864 682	-7 864 682
Utdelning			-3 000 000	
Årets resultat				16 846 898
Utgående balans	105 000	21 000	5 670 894	16 846 898

Byte av redovisningsprincip har inte medfört någon förändring av eget kapital.

Not 12 Övriga upplysningar till kassaflödesanalysen

BETALDA RÄNTOR OCH UTDELNINGAR	2014-12-31	2013-12-31
Koncernen		
	KSEK	KSEK
Betalda räntor	-673	-575
Utdelning	-4 889	-8 150
	-5 562	-8 725
Moderföretaget		
	KSEK	KSEK
Betalda räntor	-418	-423
Utdelning	-3 000	-8 000
	-3 418	-8 423

Stockholm 2015-04-23

Henrik Holm
Styrelseordförande

Sven Uthorn
Verkställande direktör

Claes Wiberg

Alf Blomqvist

Håkan Lindberg

Rune Nordlander

Vår revisionsberättelse har lämnats 2015-04-23

KPMG AB
Christer Forsberg
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till årsstämman i B3IT Management AB, org. nr 556606-3300

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för B3IT Management AB för år 2014.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen och koncernredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och för den interna kontroll som styrelsen och verkställande direktören bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen och koncernredovisningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige. Dessa standarder kräver att vi följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att genom olika åtgärder inhämta revisionsbevis om belopp och annan information i årsredovisningen och koncernredovisningen. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur bolaget upprättar årsredovisningen och koncernredovisningen för att ge en rättvisande bild i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innefattar också en utvärdering av ändamålsenligheten i de redovisningsprinciper som har använts och av rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen, liksom en utvärdering av den övergripande presentationen i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella

ställning per den 31 december 2013 och av dess finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för B3IT Management AB för år 2013.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust, och det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för förvaltningen enligt aktiebolagslagen.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala oss om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat styrelsens motiverade yttrande samt ett urval av underlagen för detta för att kunna bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig 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 de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Vi tillstyrker att årsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm 23 april 2015

KPMG AB

Christer Forsberg
Auktoriserad revisor

11 år med lönsam tillväxt

B3IT grundades 2003 med ambitionen att erbjuda kvalificerade konsulttjänster som hjälper företag och organisationer att effektivisera sin IT.

2003

B3IT grundas med första kontoret i Stockholm. Företaget erbjuder IT-konsulttjänster inom management, databas och systemutveckling.

2004 / 2005

B3IT etablerar en specialistgrupp av seniora konsulter med fokus på databaser, IT-arkitektur och systemutveckling. Vårt första filialkontor öppnar i Sundsvall. Alla telekomrelaterade uppdrag samlas i ett nytt dotterbolag, B3IT Telecom AB. Kundlistan växer kraftigt med bland andra *Skanska*, *Tele2*, *Försäkringskassan*, *Bolagsverket*, *Svenska Kyrkan*, *SJ* och *Ericsson*.

2005 / 2006

Bolaget expanderar nu snabbt både i antalet anställda och via nätverket av underkonsulter. Ett nytt affärsområde etableras: IT i Vården. Kundlistan omfattar bland andra *Stockholms läns landsting*, *Försäkringskassan*, *SJ*, *Ericsson*, *Capio*, *SEB*, *Observer*, *Rikspolisstyrelsen* och *Siemens Medical*.

2006 / 2007

Framgången fortsätter och personalstyrkan växer till 39 anställda. B3IT blir samarbetspartner till och delägare i *Swedish Consulting Group*. Företaget påbörjar en expansion på Göteborgsmarknaden. Tjänsteerbjudandet kring *Oracle* förstärks och uppnår därmed status som *Certified Advantage Partner*. Vi vinner ett nytt ramavtal med *Bolagsverket*. Kundlistan omfattar nu bland andra *Capio*, *Cision*, *Datamatrix*, *Ericsson*, *Försäkringskassan*, *Rikspolisstyrelsen*, *Siemens Medical*, *SJ*, *Stockholms läns landsting*, *Tele2* och *TeliaSonera*.

2007 / 2008

Bolaget växer till 49 anställda och arbetar därutöver med ett tjugotal underkonsulter. Genom *Swedish Consulting Group* vinner vi ramavtal med *Verva* mot offentlig sektor. Vi får ett antal nya förvaltningsuppdrag kring databaser och egenutvecklad programvara.

2008 / 2009

B3IT växer till 65 anställda och en omsättning på 85 MSEK med 4 MSEK i rörelseresultat. Företaget utnämns till "Superföretag" i *Veckans Affärer* och får sin första utmärkelse som *Gasell-företag* av *Dagens Industri*.



Mottagare av "Gasell"-utmärkelsen
från Dagens Industri år

2009
2010
2011
2012
2013



Utnämns till "Superföretag"
av Veckans Affärer år

2009



Blir listad på
"Snabbväxarna" år

2011
2012
2013

2009 / 2010

Trots ett konjunktursvagt år växer B3IT ytterligare med 12 procent under lönsamhet. Vi får vår andra Gasellutmärkelse av Dagens Industri. Vi vinner nya ramavtal med bland andra Trafikverket och Transportstyrelsen. Förvärv av rörelsen i Colosseum Consulting stärker vår Oracle-verksamhet. Vi sjösätter vårt nya verksamhetssystem "B3-bra, bättre, bäst", och genomgår certifiering enligt ISO9001:2008.

2010 / 2011

B3IT genererar rekordresultat med 134 MSEK i omsättning, 40 % tillväxt och 9,4 MSEK i rörelseresultat. Antalet anställda uppgår till 97 (sep 2011). Verksamheten breddas med nyetablerade dotterbolag i Örebro och Borlänge. Samtidigt etableras de nya verksamhetsområdena IT-infrastruktur samt Test- och Kvalitetsledning.

2011 / 2012

B3IT fortsätter att växa och antalet anställda överstiger nu 150 personer. Uppdragen blir fler och kundbasen breddas. Verksamheten utökas med affärsområdet M2M.

B3IT får sin fjärde DI Gasell-företagutmärkelse i december 2012. Närvaron på Göteborgsmarknaden ökas med förvärv av Castra Group, som vi omvandlar till B3IT Göteborg AB.

2013

B3IT växer ytterligare både inom IT och Management-konsulting och antalet anställda överstiger 232 personer. Uppdragen och kundbasen fortsätter breddas. IT-konsultbolaget D11 förvärvas och tillför ytterligare konsultkompetens inom projektledning och verksamhetsutveckling.

B3IT förnyar sin ISO9001-certifiering samt får sin femte DI Gasell-utmärkelse i december 2013.

2014

B3IT har nu 250 kvalificerade medarbetare och fortsätter att växa med kvalitet. Samarbetet med både Oracle och Microsoft fördjupas. B3IT har nu ramavtal med ett tjugotal större företag och förvaltningar. B3IT tar över verksamheten i Platon AB och startar ett nytt specialistbolag med inriktning på Business Intelligence, B3IT Insight.

B3IT Huvudkontor

Stockholm

Besöksadress: Holländargatan 17
Postadress: Box 8, 101 20 Stockholm
Tel: 08-410 143 40. E-post: info@b3it.se

Borlänge

Borganäsvägen 44, 784 33 Borlänge

Göteborg

Norra Hamngatan 18, 411 06 Göteborg

Malmö

Kärleksgatan 2A, 211 45 Malmö

Sundsvall

Torggatan 8, 852 32 Sundsvall

Örebro

Olaigatan 34, 703 61 Örebro



B3IT™

www.b3it.se

