

**UPPTAGANDE TILL HANDEL AV
FORMPIPE SOFTWARE AB (publ)
PÅ NASDAQ OMX STOCKHOLM**

FORMPIPE

INNEHÅLL

- 03** *Sammanfattning*
- 07** *Risikofaktorer*
- 10** *Bakgrund och motiv*
- 11** *Vd har ordet*
- 13** *Marknadsöversikt*
- 17** *Affärsidé, vision, mål och strategi*
- 18** *Verksamhetsbeskrivning*
- 23** *Finansiell information i sammandrag*
- 26** *Definitioner*
- 27** *Kommentarer till den finansiella utvecklingen*
- 32** *Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer*
- 36** *Bolagsstyrning i FormPipe Software AB*
- 40** *Aktiekapital och ägarförhållanden*
- 41** *Bolagsordning*
- 42** *Legala frågor och kompletterande information*
- 44** *Skattefrågor i Sverige*
- 45** *Delårsrapport januari - september 2009*
- 56** *Adresser*

VIKTIG INFORMATION

- » FormPipe Software AB (publ) med organisationsnummer 556668-6605
- » Beräknad första handelsdag på Nasdaq OMX Stockholm, 19 januari 2010
- » Bokslutskommuniké för 2009, 29 januari 2010
- » Årsstämma för 2009, 16 mars 2010
- » Delårsrapport, januari – mars 2010, 21 april 2010
- » Delårsrapport, april – juni 2010, 13 juli 2010
- » Delårsrapport, juli – september 2010, 25 oktober 2010
- » Bokslutskommuniké för 2010, 31 januari 2011
- » ISIN-kod: SE0001338039
- » Kortnamn på Nasdaq OMX Stockholm: FPIP

DEFINITIONER

”FormPipe Software”, ”Bolaget” eller ”Koncernen” avser i detta Prospekt FormPipe Software AB (publ), 556668-6605.

”Notering” avser upptagande till handel på Nasdaq OMX Stockholm.

”Prospekt” avser föreliggande Prospekt för FormPipe Software AB (publ).

”ECM” står för Enterprise Content Management.

”SOX” står för Sarbanes Oxley Act.

”EuroSOX” refererar till EU:s 4:e, 7:e och 8:e direktiv.

”IFRS” står för International Financial Reporting Standard.

”Repetitiva intäkter” står för intäkter av årligen återkommande karaktär, såsom support- och underhållsintäkter, förvaltningsavtalsintäkter samt intäkter från hyresavtal avseende licens.

”Radar Group” står för Radar Group International AB.

”BizAcumen” står för BizAcumen LCC.

”Exido” står för Exido Group International AB.

”Gartner” står för Gartner Inc.

”Koden” står för Svensk kod för bolagsstyrning.

”Kollegiet” står för Kollegiet för svensk bolagsstyrning.

”SaaS” står för Software as a Service, dvs. programvara såld som tjänst.

”Offentliga Sverige och Offentliga Danmark” avser offentlig sektor, kommuner, landstig, myndigheter som omfattas av lagen om offentlig upphandling.

Detta Prospekt har upprättats med anledning av styrelsens för FormPipe Softwares ansökan om upptagande till handel (”notering”) av Bolagets aktier på Nasdaq OMX Stockholm. De siffror som redovisas i detta Prospekt har i vissa fall avrundats, varför tabeller och grafer inte alltid summerar. Uttalanden om framtidsutsikter i detta Prospekt är gjorda av styrelsen för Bolaget och är baserade på nuvarande förhållanden. Dessa uttalanden är väl underbyggda men läsaren bör vara uppmärksam på att uttalandena, precis som alla framtidsbedömningar, innehåller inslag av osäkerhet. Prospektet innehåller historisk marknadsinformation, däribland information om storleken på marknader där FormPipe Software är verksamt. Informationen har inhämtats från olika källor och FormPipe Software ansvarar för att sådan information har återgivits korrekt. Även om FormPipe Software anser dessa källor vara tillförlitliga har ingen oberoende verifiering

gjorts, varför riktigheten eller fullständigheten av informationen inte kan garanteras. Såvitt FormPipe Software kan känna till och förvissa sig om genom jämförelser med annan information som offentliggjorts av de parter varifrån informationen hämtats, har dock inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Prospektet har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 och 26 §§ lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Observera att en investerare som väcker talan vid domstol med anledning av uppgifterna i detta Prospekt kan bli tvungen att bekosta en översättning av Prospektet. Svensk lag skall tillämpas på innehållet i detta Prospekt. Tvist rörande innehållet i Prospektet eller därmed relaterade frågor skall avgöras av svensk domstol exklusivt.

Sammanfattning

Denna sammanfattning är endast ämnad att utgöra en introduktion till och ett sammandrag av de mer detaljerade upplysningarna i föreliggande Prospekt. Varje beslut att investera i FormPipe Software-aktien skall därav baseras på en bedömning av Prospektet i dess helhet.

KORT OM FORMPIPE SOFTWARE

FormPipe Software är ett programvarubolag inom ECM (Enterprise Content Management). ECM är det samlade namnet på olika tekniker, produkter och system som fångar, processar, lagrar, arkiverar och levererar information på ett systematiserat och kontrollerat sätt. Med professionella ECM-produkter tar offentlig sektor, företag och organisationer kontroll över den ökande mängden information som genereras i dagens samhälle. Vikten av att kunna selektera och välja att rätt information når rätt mottagare blir allt viktigare. Ordning och reda i informationsflödet skapar effektivitet och eliminerar risker. FormPipe Softwares produkter W3D3, Platina och LaserNet erbjuder denna funktionalitet åt kunderna. Bolagets programvaror fångar, strukturerar, effektiviserar och distribuerar informationsflöden. Rätt person skall nås av rätt information. FormPipe Softwares produkter minskar riske exponeringen i informationsintensiva organisationer och företag. En viktig parameter som skapar trygghet, stabilitet samt ger förutsättningar för ökad lönsamhet.

FormPipe Software har varit verksamt i befintlig juridisk person sedan 2005. Företagets aktie noterades 2005 på Nasdaq OMX First North (tidigare Nya Marknaden). Tillväxten är stark och har genererats genom en kombination av organisk tillväxt och förvärv.

AFFÄRSIDÉ

Att utveckla och tillhandahålla marknadsledande programvaror inom ECM som fångar, strukturerar, effektiviserar och distribuerar informationsflöden.

VISION

"To be perceived as ECM and be the benchmark"

FormPipe Software skall uppfattas synonymt med ECM och utgöra normen för strukturerad informationshantering.

FRAMTID OCH ÖVERGRIPANDE MÅL

- » FormPipe Software skall ha en organisk tillväxt som överstiger den genomsnittliga tillväxthastigheten på marknaden för ECM-produkter där Bolaget verkar. Tillväxten skall ske med bibehållen god lönsamhet.
- » Att vara en attraktiv leverantör av ECM-produkter.
- » Att vara det självklara valet för certifierade partners som erbjuder ECM-lösningar till sina kunder.
- » Att attrahera de mest kompetenta medarbetarna.

STRATEGI

- » FormPipe Software skall erbjuda marknadsledande ECM-produkter som snabbt genererar effektivitetsvinster åt slutkunderna samt ger goda affärer åt certifierade partners.
- » Tillväxt skall ske organiskt genom ökad försäljning på befintliga

och nya marknader samt genom förvärv av aktörer som stärker FormPipe Softwares erbjudande.

FRAMGÅNGSAKTÖRER

- » Att ha ett starkt partner nätverk som ständigt utvecklas och erbjuder nya affärsmöjligheter.
- » Att befästa en ledande position på den växande ECM-marknaden för svensk offentlig sektor.
- » Att ha marknadsledande produkter både vad gäller teknik och användarvänlighet.
- » Att ha kompetent personal inom alla delar av verksamheten.
- » Att aktivt arbeta med analys och utvärdering av nya marknader och branscher.

AFFÄRSMODELL

FormPipe Softwares affärsmodell bygger på ett nära samarbete med certifierade partners och på en god relation med slutkunderna. Målsättningen är att utveckla marknadsledande ECM-produkter som lever upp till partners och slutkunders förväntningar. Modellen ger både partners och slutkunder möjlighet att aktivt påverka produktutvecklingen.

Genom att erbjuda marknadsledande produkter inom ECM kan FormPipe Software teckna långsiktiga licens- och underhållsavtal med sina kunder. Den växande andelen repetitiva intäkter i form av underhållsavtal ger en hög skalbarhet i verksamheten vilket betyder att ökad försäljning inte kräver relationsmässig ökning av kostnadsmassan.

FormPipe Softwares intäkter genereras utifrån:

- » Licenser
- » Support och underhåll
- » Övriga intäkter

FÖRSÄLJNING

Försäljningen har gradvis styrts om från direktförsäljning till försäljning via certifierade partners. Arbetet med omställning av försäljningskanal har sedan hösten 2008 intensifierats och under 2010 beräknas samtliga Bolagets nya licensintäkter genereras via certifierade partners. Omställningen syftar till att successivt ställa om verksamheten från att ha varit ett produkt- och konsultbolag till att vara ett renodlat produktbolag. Kortsiktigt påverkar omställningen Bolagets försäljning och marginaler negativt, främst på grund av uteblivna konsultintäkter. På lång sikt bedömer Bolaget att denna renodlade strategi skall uppnå en större skalbarhet i affärsmodellen genom ökade licens- och underhållsintäkter.

SAMMANFATTNING

Produkter

FormPipe Software erbjuder följande produkter i sin produktportfölj.



W3D3

En ledande ECM-produkt med funktionalitet bland annat inom strukturerad dokument- och ärendehantering.



Platina

En kraftfull ECM-produkt med stark workflow-funktionalitet för bland annat dokument-, ärende och registerhantering.



LaserNet

En ECM-produkt som organiserar, omvandlar och distribuerar data från olika källor, applikationer och system.



Med NetMaker BGC

Med NetMaker BGC skickas och hämtas alla typer av betalningar och betalningsinformation till och från Bankgirocentralen (BGC).

KUNDER

FormPipe Softwares produkter riktar sig både till offentlig och privat sektor. Inom offentlig sektor är FormPipe Software i dagsläget marknadsledande på den svenska ECM-marknaden. Denna kundgrupp styrs till stor del av lagar och regleringar och står för majoriteten av FormPipe Softwares intäkter, cirka 65 %. Offentlig sektor i Sverige har kommit mycket långt i sitt användande av ECM-produkter, främst p.g.a. dessa regleringar.

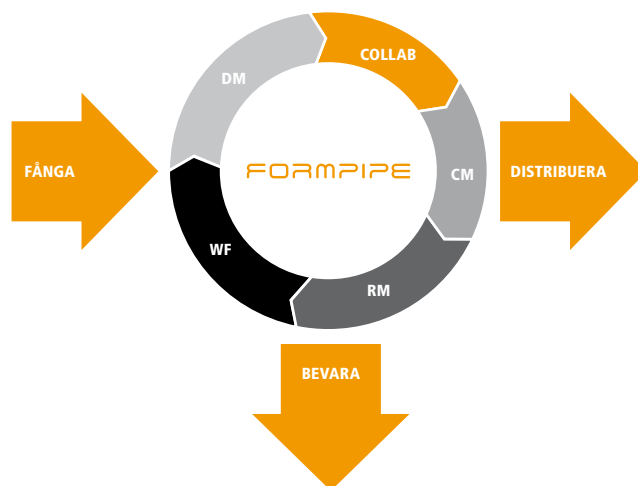
OM ECM – ENTERPRISE CONTENT MANAGEMENT

ECM är det samlade namnet på olika tekniker, produkter och system som fångar, processar, lagrar, arkiverar och levererar information på ett systematiskt och kontrollerat sätt. Med professionella ECM-produkter tar offentlig sektor, företag och organisationer kontroll över den ökande mängd information som genereras i dagens samhälle.

Under senare år har informationsflödet ökat kraftigt. Detta leder till att allt fler aktörer inser det ekonomiska värdet av en effektiv informationshanteringsstruktur med hög automatiseringsgrad och liten manuell hantering. Kraven på ökad effektivitet i kärnprocesser och på ökad samverkan mellan anställda, kunder och system gör att de ökande informationsflödena måste struktureras, hanteras och göras tillgängliga.

ECM-produkter hanterar olika typer av innehåll. Det kan exempelvis handla om dokument, e-post, webbinformation och olika typer av ärendehantering. ECM ger ökad effektivitet, tillgänglighet och lägre kostnader genom kontroll över informationsresurserna samt säkerställer att de stödjer de egna affärerna och bidrar till ökad konkurrenskraft. ECM får människor, processer och information att samverka. Med hjälp av ECM medvetandegörs för hela organisationen, vilken information som är aktuell, var den finns, hur den nås, var den kommer ifrån och vilka som äger åtkomst till den. ECM-produkter effektiviserar, strukturerar och konsoliderar hela affärsprocesser.

Komponenterna i ECM



» Input/Output Management

Inhämtande, organisering, omvandling och distribution av data från och till olika källor, applikationer och system.

» Document Management (DM)

Hantering av elektroniska dokument med funktioner som versionshantering, diarieföring och ärendehantering, kopplade och sammansatta dokument samt integrering mot standardverktyg som Microsoft Office.

» Collaboration (Collab)

Verktøy för att flera personer skall kunna arbeta med samma information i en gemensam miljö, exempelvis check in/check out-funktionalitet.

» Content Management (CM)

Funktioner för att hantera och publicera information och dokument på internet/intranät.

» Records Management (RM)

Compliancefunktioner för att kontrollera, spåra och bevara olika typer av information som styrs av lagkrav (exempelvis offentlighetsprincipen eller SOX), interna regelverk och policies.

» Workflow (WF)

Arbetsflöden som exempelvis godkännandeprocesser och ansökningsprocesser eller händelsestyrda flöden för effektivisering av affärsprocesser.

MARKNAD OCH KONKURRENS

ECM-marknaden befinner sig i en tillväxtfas, både globalt och i Sverige. Enligt det oberoende analysföretaget, BizAcumen, uppskattas den globala marknaden för ECM-relaterade produkter och tjänster växa med 12-13 % årligen fram till 2015. Analysföretaget Exido Internationals bedömning är att den svenska ECM-marknaden växer med minst 5 % under 2010. Detta presenteras i deras nya rapport "IT-marknaden i Sverige 2010-2011. Estimat av marknadens tillväxthastighet varierar dock beroende på analysföretag, något Bolaget belyser i marknadsavsnittet i detta Prospekt.

Det är framför allt två tydliga tendenser som driver marknaden:

- » Hårdare lagar och regler för hur information skall lagras och vara spårbar över tid.
- » Högre krav på effektivisering och produktivitet i såväl företag, organisationer som inom offentlig sektor.

Konkurrenssituationen på marknaden för ECM-produkter kan kategoriseras enligt följande:

- » Stora globala programvarubolag där utbudet inom ECM är en liten del av aktörens totala utbud.
- » Renodlade globala aktörer inom ECM.
- » Renodlade nationella aktörer inom ECM.
- » Interna IT-avdelningar och IT-konsulter som bygger kundspecifika lösningar.

Produkternas kvalitet, pris och användarvänlighet varierar stort inom dessa segment.

STYRELSENS SAMMANSÄTTNING, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE, ANSTÄLLDA, RÅDGIVARE OCH REVISORER

FormPipe Softwares styrelse består av Hans Möller (Ordförande), Jon Pettersson, (Ledamot) Lennart Pihl (Ledamot) Staffan Torstensson (Ledamot) Thomas Bill (Ledamot) och Bo Nordlander (Ledamot).

FormPipe Softwares ledande befattningshavare är Christian Sundin VD, Joakim Alfredson CFO, Lina Elo supportdirektör, Erik Lindeberg, sälj- och marknadsdirektör och Rasmus Staberg, CTO. Antalet anställda i koncernen uppgick den 30 september 2009 till 79 st.

Bolagets revisor är Öhrlings PricewaterhouseCoopers, med Michael Bengtsson som huvudansvarig revisor

Finansiell rådgivare i samband med noteringen är KPMG.

Legal rådgivare är Advokatfirman Lindahl.

RISKFAKTORER

FormPipe Softwares verksamhet är utsatt för ett flertal risker, både affärsspecifika och mer generella risker. De mest väsentliga riskerna avser omställningen till partnerdriven försäljning, ramavtal samt konkurrens. För mer utförlig beskrivning av samtliga risker se avsnittet "Riskfaktorer".

UTDELNINGSPOLICY

FormPipe Softwares långsiktiga målsättning är att i genomsnitt dela ut mellan 30–50 % av årets resultat. Bolaget befinner sig dock i en expansiv tillväxtfas varför styrelsen vid förslag om framtida utdelning kommer att väga in flera faktorer, bland annat Bolagets långsiktiga tillväxt, resultatutveckling samt kapitalbehov för fortsatt expansion.

ÖVRIGT

För information om aktiekapital och större aktieägare i FormPipe Software, se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden". För information om transaktioner med närstående och tillhandahållna dokument, se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information". För innehåll i bolagsordningen, se avsnittet "Bolagsordning".

FINANSIELL ÖVERSIKT I SAMMANDRAG

Nedan presenteras FormPipe Softwares finansiella översikt i sammandrag för perioden 1 januari 2006 - 30 september 2009. Årsredovisningarna för 2006, 2007 och 2008 är införlivade i Prospektet genom hänvisning. Räkenskaperna har upprättats i enlighet med IFRS. Uppgifterna för helåren är hämtade från respektive års årsredovisning, förutom 2006 som är hämtat från årsredovisningen för 2007 då omställningen till IFRS gjordes. Uppgifterna från perioden 1 januari – 30 september 2009 och motsvarande period föregående år är hämtade från Bolagets delårsrapport per 30 september 2009. Delårsrapporten 30 september 2009 har översiktligt granskats av Bolagets revisorer enligt SÖG 2410. Samtliga rapporter finns alltid att tillgå på Bolagets hemsida www.formpipe.se. För definitioner av nyckeltal, se avsnittet Definitioner under "Finansiella information i sammandrag".

Finansiella nyckeltal	Jan – Sep 2009	Jan-Sep 2008	2008	2007	2006
Försäljning, Mkr	89,6	64,0	100,0	64,8	41,1
Försäljningstillväxt, %	40,0	54,0	54,2	58,0	103,4
Rörelsemarginal (EBIT), %	18,4	24,5	26,1	20,8	20,8
Vinstmarginal, %	13,6	17,0	18,9	13,9	16,6
Avkastning på eget kapital*, %	27,6	33,7	23,9	22,0	26,8
Avkastning på operativt kapital*, %	24,3	26,8	29,1	28,0	38,2
Balansomslutning, Mkr	176,0	175,4	207,0	138,4	66,8
Andel goodwill av totala tillgångar, %	66,7	71,1	58,4	66,2	56,5
Soliditet, %	65,3	52,4	51,7	37,0	46,2
Nettoskuld, Mkr	-6,5	18,7	6,0	15,1	-1,1
Skuldsättningsgrad, ggr	0,0	0,2	0,2	0,6	0,3
Räntetäckningsgrad, ggr	23,6	9,5	12,0	10,7	28,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten, Mkr	20,9	11,6	21,4	13,5	11,9

*Beräknade på rullande 12 månader avseende resultatrelaterade uppgifter för period som slutar 30 september 2008 och 2009

SAMMANFATTNING

Medarbetare	Jan – Sep 2009	Jan-Sep 2008	2008	2007	2006
Antal anställda vid perioden slut	79	80	78	62	53
Antal anställda, medeltal	79	64	63	55	36
Omsättning per anställd (medeltal), MSEK	1,2	1,1	1,7	1,2	1,2

Aktiedata	Jan – Sep 2009	Jan-Sep 2008	2008	2007	2006
Antal utestående aktier vid periodens slut, st.	11 736 181	11 736 181	11 736 181	9 768 660	8 787 424
Genomsnittligt antal aktier före utspädning, st.	11 736 181	10 013 940	10 444 500	9 124 503	8 484 394
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning, st.	11 736 181	10 384 311	10 722 278	9 636 199	8 484 394
Resultat per aktie före utspädning, SEK	1,04	1,09	1,81	0,99	0,80
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	1,04	1,07	1,79	0,97	0,80
Eget kapital per aktie vid periodens slut, SEK	9,80	7,84	9,12	5,22	3,52
Utdelning per aktie, SEK	-	-	-	-	0,25

Risikfaktorer

FormPipe Softwares verksamhet påverkas av ett antal faktorer som endast, delvis eller inte alls kontrolleras av Bolaget. Nedan beskrivs, utan inbördes rangordning och utan anspråk på att vara heltäckande, de riskfaktorer och viktiga förhållanden som bedöms ha betydelse för FormPipe Softwares framtida utveckling. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget kan komma att få väsentlig betydelse för FormPipe Softwares verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. Sådana risker kan vidare leda till att priset på FormPipe Softwares aktie sjunker väsentligt och investerare kan förlora hela eller delar av sin investering.

MARKNADSRISKER

Konjunkturutveckling

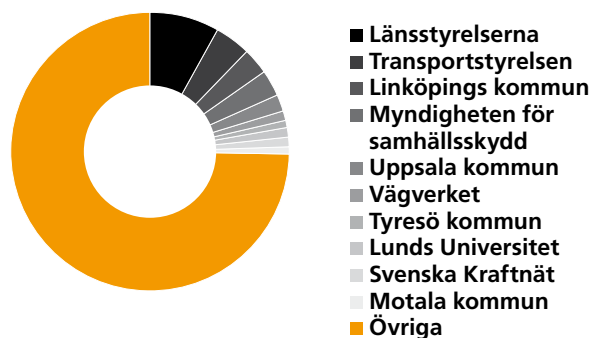
Efterfrågan på ECM-produkter har under dess korta historia haft ett lågt konjunkturberoende. Minskad tillväxt i ekonomin, både lokalt och globalt, får dock effekt på IT-investeringarna i stort, vilket även påverkar investeringsviljan i ECM-produkter. Beslutsprocesserna hos kunderna kan även förlängas och osäkerheten är generellt sett större än tidigare.

Teknisk utveckling

Teknisk utveckling är en ständigt pågående process på ECM-marknaden. Nya trender, programmeringsspråk och tekniska behov hos slutanvändarna är några av de faktorer som styr denna utveckling. FormPipe Software arbetar aktivt med ett internt Produktråd där produktägare och Bolagets CTO analyserar och diskuterar dessa frågor.

Kundkoncentration

FormPipe Software bedömer att Bolaget har en väl diversifierad kundstock. Under de första nio månaderna 2009 stod Bolagets tio största kunder för ca 25 % av Bolagets försäljning. Ingen kund stod för mer än 10 % av intäkterna. Även om FormPipe Softwares kundstock har en god spridning kan det inte uteslutas att fler större kunder väljer att säga upp sina avtal med Bolaget. Skulle detta inträffa kan det inte garanteras att Bolaget kan etablera nya kundrelationer i samma utsträckning. FormPipe Software har en dominerande del av sin försäljning inom svensk offentlig sektor. Riskområden som är specifika för svensk offentlig sektor, som Bolaget inte kan påverka eller förutspå, kan således också ha en betydande påverkan på Bolaget.



Marknadsutveckling

Kunders preferenser kan påverkas av nya regler och förordningar som lagstadgas både nationellt och globalt, vilket kan förändra marknaden för ECM-produkter. Det som direkt kan hänföras till riskbilden kring marknadsutvecklingen är nya aktörer som snabbt kan ställa om och utveckla sitt erbjudande i en redan diversifierad produktportfölj vid nya förutsättningar på marknaden. FormPipe Software möter dessa risker genom att arbeta aktivt med att utveckla och förfina befintliga och nya partnersamarbeten. Certifierade partners till FormPipe Software har stor del i marknadsutvecklingen via sitt dagliga engagemang ute hos slutkunderna.

Politiska risker

FormPipe Softwares marknad styrs delvis av nationella och globala politiska beslut som översätts i lagar och regler. Bolagets nuvarande marknadsposition är starkt fokuserad på svensk offentlig sektor. Politiska beslut är en drivkraft på marknaden för ECM-produkter men kan även påverka FormPipe Softwares verksamhetsförutsättningar på ett för Bolaget ogynnsamt sätt. FormPipe Software möter dessa risker genom att aktivt via Bolagets certifierade partners bearbeta nya marknader och kundsegment för ökad riskspridning.

Konkurrens

Risken består i att antingen aktörer, erbjudanden och/eller prisbild hastigt förändras. Det är därför av stor vikt för FormPipe Software att positionera sig med ett konkurrenskraftigt ECM-erbjudande. Den nordiska marknaden bedöms stå inför en konsolidering. FormPipe Software avser att aktivt delta i konsolideringen av marknaden och ser detta som en stor tillväxtpotential. Vissa av Bolagets konkurrenter har större finansiella och industriella resurser till sitt förfogande än FormPipe Software, vilket ger dessa aktörer möjlighet att påverka prissättningen på marknaden. Det kan inte uteslutas att en ökad konkurrens kan leda till minskad marknadsandel för FormPipe Software.

Rekrytering

FormPipe Softwares verksamhet är beroende av personalens kompetens, motivation och arbetsmoral. Risken består i att Bolaget inte lyckas attrahera rätt kompetens. För att säkerställa en långsiktig och väl sammansatt arbetsstyrka med hög kompetens arbetar Bolaget aktivt och kontinuerligt med strategisk rekrytering och kompetensutveckling. I rekryteringsprocessen använder sig Bolaget av etablerade rekryteringsrådgivare för att säkerställa kvaliteten hos aktuella kandidater.

RISIKFAKTORER

AFFÄRSRISKER

Beroende av nyckelpersoner

FormPipe Softwares verksamhet är beroende av specialistkompetens både på ledningsnivå och i positioner som styr den tekniska utvecklingen av Bolagets produkter. FormPipe Softwares framtida utveckling påverkas därför av Bolagets förmåga att behålla och motivera befintlig personal och att lyckas identifiera och utveckla kompetenta personer inom alla delar av organisationen. FormPipe Softwares långsiktiga ambition är att vara en attraktiv arbetsgivare där de anställda känner sig delaktiga och viktiga för Bolagets framgång. Bolaget har därför löpande erbjudit personal att ta del av incitamentsprogram i form av teckningsoptioner.

Avtalsrelationer

Gällande ramavtal i Sverige och Danmark är viktiga försäljningskanaler för FormPipe Softwares produkter. FormPipe Softwares produkter och tjänster är i dagsläget direkt avropbara genom ramavtalet "Informationsförsörjning 2005", samt indirekt genom Bolagets certifierade partners på ramavtalet "Programvaror & Tjänster" i Sverige och "Statens og Kommunernes Indkøbs Service – SKI" i Danmark. Dessa avtal omförhandlas utifrån förutbestämda tidsintervall varpå fler aktörer på ECM-marknaden har möjlighet att delta i upphandlingsförfarandet. Ramavtalet "Informationsförsörjning 2005" löper ut per 31 januari 2010 efter att ha förlängts maximalt och kommer ersättas av ett nytt avtal för vilket anbudsprocessen är pågående. Ramavtalet "Programvaror & Tjänster" löper till 31 mars 2010 och har indikerats men ännu ej beslutats att det kommer förlängas. Ramavtalet "Statens og Kommunernes Indkøbs Service – SKI" löper till 1 juli 2010 och kan förlängas med 24 månader. Risken består i att Bolagets produkter ej är avropbara i framtida avtal när ovanstående avtal löpt ut. Detta kan få konsekvenser för Bolagets förmåga att sälja sina produkter till nya kunder inom Offentlig sektor, vilket kan påverka Bolagets möjlighet att nå upp till förväntade utveckling. Bolaget har hanterat risken genom att upparbeta partnerrelationer med flertalet framstående konsultbolag med kunder inom offentlig sektor. Bolaget bedömer därför risken att bolagets produkter inte skulle vara avropbara även i framtiden som mycket liten (se även stycket "Partnersamarbeten" i avsnittet "Verksamhetsbeskrivning").

Risker med partnerdriven försäljning

Kortsiktigt påverkar omställningen till partnerdriven försäljning Bolagets intäkter och marginaler negativt beroende av att intäkterna från konsultverksamheten successivt fasas ut samt att FormPipe Software betalar ut provision till den certifierade partnern baserat på den licensintäkt som en ny kund genererar. Den negativa ekonomiska effekten, som kan utläsas redan i räkenskaper för 2009 och kommer ha fortsatt negativ påverkan 2010, bedöms av Bolaget vara kortsiktiga och övergående. En framtida ökning av försäljningen beräknas att kompensera detta samtidigt som verksamhetens riskexponering sänks beroende på den högre skalbarheten i denna affärsmodell. Risken är att denna bedömning som Bolaget gjort är felaktig.

Ytterligare risker med partnerdriven försäljning är bland annat minskad kontroll i försäljningsprocessen och minskad kontakt med slutkund. Detta hanterar Bolaget genom att ha en nära relation med partnern vilket möjliggör att Bolagets säljare redan på ett tidigt stadie kan vara delaktig i försäljningsprocessen. Vidare arbetas aktivt med att stärka relationerna med partners och slutkunder genom regelbundna utbildningar, seminarier och evenemang.

Risker relaterade till produktutveckling

Gällande produktstrategi tydliggör att FormPipe Software skall äga koden till sina egna produkter för att på så vis kunna kontrollera den fortsatta produktutvecklingen. Risken att produktkoden skadas av interna eller externa utvecklare, medvetet eller omedvetet, kan inte helt uteslutas. FormPipe Software hanterar detta genom tydliga rutiner för hur produktkoden skall hanteras, lagras, testas och kvalitetsäkras samt genom strikta avtal gentemot externa konsulter. Koncernen håller på att slutföra arbetet med att uppdatera vissa äldre anställningsavtal med bl.a. en klausul som reglerar äganderätten till Koncernens immateriella rättigheter. Arbetet har slutförts med avseende på de svenska koncernbolagen och med avseende på EFS Technology A/S beräknas arbetet vara slutfört under våren 2010. Det finns alltid en risk för intrång i FormPipe Softwares immateriella rättigheter från tredje part.

Skatterisker

FormPipe Software bedriver ett kontinuerligt arbete med att identifiera skatterisker i Bolagets verksamhet, exempelvis för att undvika att skatteskulder förbises. Det ingår i ekonomiavdelningens dagliga arbete att löpande utföra bedömningar av vilka skattekonsekvenser olika transaktioner får för effekt på Bolaget. Det finns alltid en risk att Skatteverket företräder en annan uppfattning än Bolaget i skattefrågor, vilket kan ge upphov till skatterelaterade kostnader för Bolaget.

FINANSIELLA RISKER

Kapital- och kreditmarknad

Kapital- och kreditmarknad har under senaste åren präglats av hög volatilitet och störningar. Tack vare FormPipe Softwares starka finansiella ställning har de gångna årens finansiella kris inte påverkat Bolaget nämnvärt. Dock är det av stor vikt att arbeta aktivt med styrning och kontroll för att minimera riskerna även i framtida finansiella kriser. Tillgång till eventuellt nytt kapital vid framtida förvärv påverkas av flera allmänna parametrar på kreditmarknaden. Bolagets kreditvärdighet är god men det finns risk att denna situation förändras med beaktande av hanteringen av övriga risker i detta riskavsnitt.

Valutarisk

FormPipe Software är verksamt i Sverige och Danmark och utsätts för valutarisk som uppstår från valutaexponering avseende DKK. Valutarisk uppstår genom framtida affärstransaktioner, redovisade tillgångar och skulder samt nettoinvesteringar i utlandsverksamheten. Då FormPipe Softwares svenska verksamhet i stort sett uteslutande har sitt valutaflöde i SEK finns där inte något behov av valutasäkring. Avseende den danska verksamheten väljer FormPipe Software att valutasäkra gentemot DKK endast för enskilda betydande och kända betalningsflöden. Valutasäkring sker på koncernnivå genom terminskontrakt alternativt växling.

Ränterisk

Ränterisk definieras som en negativ effekt på koncernens räntenetto på grund av förändringar av det allmänna ränteläget. I dagsläget har FormPipe Software en låg andel räntebärande lån varpå ränterisken får anses låg. Vid framtida upptagande av lån kommer detta göras till rörlig ränta, såvida omständigheterna vid det tillfället inte ger skäl till annat.

Likviditetsrisk

Likviditetsrisk definieras som att likviditeten, inklusive tillgängliga krediter, understiger tre månaders kassaflödespåverkande kostnader minus repetitiva intäkter under en period överstigande tre på varandra följande månader. För att bemöta ett eventuellt likviditetsunderskott har FormPipe Software förhandlade kreditramar med Bolagets bank. Bolaget analyserar löpande förväntad framtida likviditet utifrån gällande prognoser och simuleringar.

Finansieringsrisk

Finansieringsrisken definieras av Bolaget som risken att finansiering av verksamheten är svår och/eller dyr att erhålla. Om Bolagets utveckling avviker från den planerade kan det inte uteslutas att det i framtiden uppstår en situation där Bolaget måste anskaffa nytt kapital. Bolagets verksamhet är inriktad på organisk tillväxt samt förvärv. Detta kan komma att medföra ett framtida kapitalbehov och därav kräva ytterligare finansiering via kapitalmarknaden med åtföljande utspädningseffekt för befintliga aktieägare. Sådan ytterligare finansiering kan komma att ske i en omfattning och till kursnivåer som inte är fördelaktiga för befintliga aktieägare. FormPipe Software hanterar denna riskbild genom att ha en bra dialog med Bolagets finansieringsinstitut, existerande checkräkningskredit om 12 Mkr, samt att bevaka kreditmarknaden löpande. I dagsläget är den totala lånebilden låg, men kan komma att öka vid framtida förvärv där krediter helt eller delvis finansierar likviditeten.

Pantsättningar

Som säkerhet för lån och krediter hos Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial har FormPipe Software ställt säkerheter i form av aktierna i dotterbolagen FormPipe Software Uppsala AB, FormPipe Software Linköping AB samt EFS Technology A/S samt upplåtit företagshypotek om sammanlagt 3 Mkr i FormPipe Software. I händelse att FormPipe Software inte kan fullgöra sina åtaganden gentemot banken finns det risk att banken förverkar dessa säkerheter. För närvarande finns två förvärsslån om 0,7 Mkr och 2 Mkr samt en per den 30 september 2009 outnyttjad kredit om 12 Mkr. Risken för att FormPipe Software inte skulle fullgöra sina åtaganden mot banken bedöms som mycket liten.

RISKER MED ATT BOLAGET HAR KORT HISTORIK

På grund av Bolagets korta verksamhetshistorik kan det vara svårt att utvärdera dess verksamhet och bedöma dess framtidsutsikter, vilket bör beaktas vid en bedömning av FormPipe Softwares potential.

RISKER RELATERADE TILL NOTERINGEN PÅ NASDAQ OMX STOCKHOLM**Begränsad handel i FormPipe Softwares aktie**

Det är inte möjligt att förutse investerarnas intresse för FormPipe Software som Bolag, aktiv handel i aktien och/eller hur handeln i aktien kommer att fortlöpa framgent. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas, eller inte är varaktig, kan det innebära svårigheter för aktieägare att avyttra sina aktier i FormPipe Software vid ett givet tillfälle.

Volatil aktiekurs

Aktiemarknaden i allmänhet och marknaden för mindre aktier i synnerhet, har upplevt betydande kurs- och volymsvängningar som ofta har saknat samband med, eller varit oproportionerliga mot, företagens redovisade resultat. Sådana kursvariationer kan påverka FormPipe Softwares aktiekurs negativt, oavsett faktiskt redovisat resultat.

Bakgrund och motiv

De huvudsakliga motiven till att Bolaget flyttar handeln av FormPipe Software-aktien från Nasdaq OMX First North till Nasdaq OMX Stockholm är att styrelsen bedömer att flytten skapar bättre förutsättningar för framtida värdeskapande för Bolagets aktieägare. Notering vid Nasdaq OMX Stockholm ökar möjligheten till genomlysning och analys av Bolaget, ett utökat institutionellt ägande, en förbättrad likviditet i FormPipe Software-aktien samt en förbättrad tillgång till kapitalanskaffning via aktiemarknaden.

Noteringen på Nasdaq OMX Stockholm är vidare ett steg på vägen att bli och upplevas som en ännu mer attraktiv affärspartner med tilltalande, seriös och stabil verksamhet med hög kompetensnivå och sunda strategier. Noteringen medför också en ökad uppmärksamhet från kunder, aktiemarknaden, media och övriga externa intressenter, vilket ökar exponeringen av begreppet ECM, marknaden för ECM och FormPipe Software som Bolag.

FormPipe Softwares styrelse har sedan Bolagets aktier upptogs till handel på Nasdaq OMX First North (vid noteringstillfället benämnd Nya Marknaden) löpande utvärderat en notering av FormPipe Softwares aktie på Nasdaq OMX Stockholm. Styrelsen bedömer nu att Bolaget är moget för notering och väl rustat med tillräckligt stor och driven organisation för att möta de ökade krav som en notering vid Nasdaq OMX Stockholm innebär. Noteringen sker också vid en tidpunkt då Bolaget präglas av framåtblickande och en bestämd ambition att ytterligare befästa sin position som en ledande aktör på den svenska ECM-marknaden.

Styrelsen i FormPipe Software bedömer att Bolaget har en stark finansiell ställning som lämpar sig för en notering på Nasdaq OMX Stockholm.

Handel är beräknad att påbörjas den 19 januari 2010.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i detta Prospekt, vilket har upprättats av styrelsen för FormPipe Software med anledning av förestående ansökan om notering av Bolagets aktier på Nasdaq OMX Stockholm.

Styrelsen för FormPipe Software är ansvarig för innehållet i detta Prospekt. Härmed försäkras att styrelsen FormPipe Software har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa uppgifterna i Prospektet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting utelämnats som kan komma att påverka dess innebörd.

Stockholm den 9 december 2010

FormPipe Software AB (publ)

Styrelsen

Vd har ordet

FormPipe Softwares produkter löser uppgifter som blir allt viktigare – att hjälpa organisationer att skapa ordning och reda över information. Vi har en stark ställning och är väl positionerade på vår marknad, Enterprise Content Management (ECM).

Jag brukar likna ECM-marknaden med hur marknaden för affärssystem (ERP, Enterprise Resource Planning) tidigare utvecklats. ERP-marknaden tog fart i början av 1990-talet, när en ny generation anpassningsbara standardprodukter lanserades. Tidigare var egenutvecklade system vanligast och i många fall enda alternativet, främst för större företag och organisationer. En lång period av obruten stark tillväxt, men också skärpt konkurrens och strukturförändringar, följde sedan på ERP-marknaden.

I dag bedömer jag att vår marknad, ECM, genomgår en liknande utveckling och att den ligger ungefär tio år efter motsvarande läge på ERP-marknaden. Det betyder att marknaden strukturellt sett är i en stabil tillväxtfas, vilket ger plussiffror även under pågående lågkonjunktur.

Enligt publicerade prognoser från analyshuset Radar Group växer den svenska ECM-marknaden med 3-4 % under 2009, trots krisen.

Under 2007 började vi strukturera och styra FormPipe Software med fokus på denna notering. Vi har bland annat under två års tid, till stora delar, frivilligt följt svensk kod för bolagsstyrning och byggt verksamheten för att möta börsens högt ställda krav. Vår organisation, redovisning och kommunikation fungerar idag på det sätt som förväntas av ett börsnoterat bolag.

Vi agerar på en växande marknad med ett starkt erbjudande.

Vi är redo och jag är entusiastisk för vår organisation och våra aktieägares skull över detta nästa steg i FormPipe Softwares utveckling.

ECM – ENTERPRISE CONTENT MANAGEMENT

ECM behandlar och bearbetar en av vår tids största tillgångar, information. All tänkbar information som dagligen strömmar in i en organisation eller företag. Mängden information som genereras och distribueras i dagens informationssamhälle är enorm och ständigt ökande. Vikten av att kunna selektera och välja att rätt information når rätt mottagare blir allt viktigare. Ordning och reda i informationsflödet skapar effektivitet och eliminerar risker. Våra produkter löser dessa problem genom att rätt person får rätt information och kan fatta bättre beslut. Produkterna minskar också riskexponeringen. En viktig parameter som skapar trygghet, stabilitet samt ger förutsättningar att fokusera på lönsamheten.

ECM som begrepp har under åren fått allt mer exponering. Produktområdet har länge varit aktuellt för offentliga verksamheter, som verkat under väl definierade krav på att strukturera och lagra information, bland annat genom diarieföring. I dag omfattas även näringslivet i allt större utsträckning av liknande förutsättningar. Lagar och förordningar såsom SOX (Sarbanes-Oxley Act)



har skapat ett tydligare behov och ett ökat synligt värde av ECM-lösningar, som erbjuder stora effektivitets- och lönsamhetsvinster för kunderna.

VÅR AFFÄRSMODELL

FormPipe Software har en stark ställning på den svenska ECM-marknaden. Vi är marknadsledande inom offentlig sektor, där det konkreta behovet av denna typ av lösningar först uppstod på den svenska marknaden. Vår orderingång fortsätter att öka av den enkla anledningen att det finns ett tydligt behov av våra produkter, såväl inom offentlig sektor som bland företag. Vi tecknar långsiktiga avtal med våra kunder med fokus på support och underhåll vilket skapar en stor andel repetitiva (avtalsbaserade återkommande) intäkter. Dels för att produkterna spelar en betydande roll i våra kunders verksamhet och dels för att långsiktigt kunna utveckla stabil teknik och funktionalitet utifrån nya lagar och regleringar samt enligt kundernas krav och önskemål.

Vi har under senaste åren successivt styrt om FormPipe Software från ett produkt- och konsultbolag till att vara ett renodlat produktbolag. Försäljningen sker via våra certifierade partners. Min bedömning är att denna omställning på sikt skall ge ökad andel licens- och underhållsintäkter och därmed ökad lönsamhet. Kortsiktigt påverkar detta dock våra intäkter och marginaler negativt. Intäkterna från konsultverksamheten fasas successivt ut, när allt mer av dessa tjänster tillhandahålls av våra partners.

Även här finns en högst relevant jämförelse med ERP-marknaden, liksom med andra delar av mjukvarubranschen. Det som karakteriserar många av de företag som är långsiktigt mest framgångsrika är att de litar till licensintäkter och satsar på volym- och därmed marginaltillväxt, medan företag som har en hög andel

VD HAR ORDET

konsultintäkter ofta får en sämre utveckling. Dessa erfarenheter ligger till grund för att FormPipe Software valt den aktuella strategin med produktfokus och partnerförsäljning och jag vill understryka vikten av att den fullföljs.

Genom FormPipe Softwares certifierade partners kan vi öka antalet säljare och motsvarande leveranskapacitet, vilket lägger grunden för en snabbare tillväxt. Vi får också bättre räckvidd på marknaden, kan nå nya branscher och bredda närvaron geografiskt. Vi strävar efter att öka antalet certifierade partners och söker nya samarbeten såväl inom Sverige som internationellt. Partnerstrategin är också ett sätt att minska riskexponeringen genom att bolaget bibehåller en låg kostnadsmassa.

Skalbarheten i vår verksamhet är en styrka. Ökade intäkter innebär inte ökade kostnader i paritet. Genom konkurrenskraftig och stabil programvara har vi skapat en stark närvaro inom svensk offentlig sektor och har därmed många goda referenskunder.

VÅRA STRATEGIER OCH MÅL

Vårt mål är att vara marknadsledande både tekniskt och vad gäller kundnöjdhet, vilket kommer att skapa starka och uthålligt lönsamma partnersamarbeten. Vi analyserar löpande potentiella förvärvskandidater som kompletterar FormPipe Softwares produktutbud. Under 2009 fortsatte vi bearbetningen av den danska marknaden med fokus på offentlig sektor.

FRAMTIDSUTBLICK

Vi har framgångsrikt skapat ett lönsamt tillväxtbolag genom en kombination av lyckade förvärv och stark organisk tillväxt. FormPipe Software har en stark kundbas inom offentlig sektor. Min bedömning är att myndigheter, kommuner och landsting även framöver kommer investera och uppgradera sig inom ECM-produkter. Vi kommer även att se en ökad integration mellan ECM-produkter, tjänstebaserade infrastrukturteknologier som Software as a Service ("molnet") samt olika lagringssystem. Vi ska vidare även utvärdera möjligheterna att gå in på fler marknader i Europa eller andra intressanta länder. Samtidigt måste vi behålla fokus på att leverera högkvalitativa produkter med stark support samt utveckla våra produkterbjudanden ytterligare. Allt med utgångspunkt i vår tydliga positionering som en stark partner på ECM-marknaden.

SLUTORD

Sammantaget anser jag och styrelsen i FormPipe Software att vi står starka inför nästa steg i företagets utveckling, att noteras på Nasdaq OMX Stockholm. Vi har de affärsrättsliga förutsättningarna, kompetensen, styrprocesserna och viljan att möta kraven som ställs på ett börsnoterat bolag. Genom noteringen på Nasdaq OMX Stockholm blir vi ett synligare bolag, vilket kommer skapa tillgänglighet och ökad förståelse för ECM-marknaden. Noteringen i sig kan därmed också antas bidra positivt på efterfrågan på våra produkter. Vi skapar också en större tillgänglighet för fler investerare.

Det blir allt mer tydligt i dagens samhälle att information är en av de viktigaste tillgångarna och värdet är ständigt ökande. Information är en stark konkurrenskraft som, om den behandlas väl, skapar goda förutsättningar till ökad lönsamhet.

Min övertygelse är att företag och organisationer om tio år, kommer se tillbaka på 2000-talet och ifrågasätta hur det var möjligt att bedriva affärsverksamhet med god styrning utan att ha processer, behörighetsstyrning och verktyg för hanterande av spårbarhet och lagring av information. Det är därför FormPipe Software finns. Vår framtida funktion i informationshantering skall skapa värde och stabilitet i flera instanser i samhället. Det känns spännande och stimulerande att vara en del utav detta.

Christian Sundin, VD

Marknadsöversikt

INLEDNING

FormPipe Software använder sig löpande av rapporter framtagna av externa analysföretag i sitt strategiska arbete med att kartlägga ECM-marknadens storlek, potential, drivkrafter och framgångsfaktorer. Analysföretagen vars material främst kartläggs av FormPipe Software är Exido International, BizAcumen, Radar Group International samt övergripande publik information från Gartner. Information från dessa externa analysföretag som används nedan har hänvisats till respektive källa och återgetts på ett korrekt sätt.

ÖVERSIKT ÖVER ECM-MARKNADEN

ECM-marknaden är en framtida tillväxtmarknad, både globalt och i Sverige. Enligt analysföretaget, BizAcumen¹, uppskattas den globala marknaden för ECM-relaterade produkter och tjänster växa med 12-13 % årligen fram till 2015. I analysföretaget Exido Internationals nya rapport, "IT-marknaden i Sverige 2010-2011", estimeras en tillväxt om minst 5 % på den svenska ECM-marknaden under 2010. Sammantaget är de långsiktiga estimaten överlag positiva, dock med en avmattning under 2010 till följd av rådande konjunkturläge. IT-investeringarna inom offentlig sektor, som är FormPipe Softwares viktigaste marknadssegment, bedöms av Bolaget ha en fortsatt sund utveckling. Det är framför allt två tydliga tendenser som driver marknaden: hårdare lagar och regler för hur information skall lagras och vara spårbar över tid, samt högre krav på effektivisering och produktivitet i såväl företag, organisationer som inom offentlig sektor.

För ECM-marknaden blev den turbulens som uppstod på den amerikanska marknaden i samband med uppmärksammade konkurser som Enron och Worldcom en viktig milstolpe, som bidrog till en ökad efterfrågan på ECM-produkter. Ett resultat av skandalen var att USA införde en ny bolagsstyrningskod, Sarbanes-Oxley Act (SOX). SOX ställer bland annat väsentligt högre krav på hur beslutsflödet skall hanteras, speciellt avseende spårbarhet. För att större företag överhuvudtaget skall kunna leva upp till de högt ställda kriterierna måste de använda sig av ECM-produkter.

Ovanstående utveckling skapade ett ökat intresse bland marknadsledande aktörer inom mjukvaruutveckling att skapa funktionalitet och ett produktutbud inom ECM. Där bland Microsoft, vars lansering av produkten SharePoint skapade en större marknadskännedom om ECM även inom den privata sektorn i USA². Intresset gynnade de flesta aktörer verksamma inom ECM och främst de redan etablerade ECM-leverantörerna med erkända och marknadsledande ECM-produkter och tjänster.

Även i Europa har kraven skärpts. De senaste versionerna av EU:s 4:e, 7:e och 8:e direktiven, även kallat EuroSOX efter den amerikanska förebilden, antogs i april 2006. Därefter fick medlemsstaterna cirka två år på sig att införa direktiven på nationell nivå. Det innebär att de nya reglerna som omfattar internredovisning samt dokumentation och kontroll av företagets interna processer och kontrollsystem nu gäller alla börsnoterade bolag samt aktörer verksamma inom kredit- och försäkringsbranschen.

För att effektivt uppfylla kraven på spårbarhet måste företag använda sig av ECM-produkter.

Marknadssituation

Nedan beskrivs några viktiga parametrar som påverkar ECM-marknadens utveckling³.

- » Mängden ostrukturerad information ökar idag explosionsartad i takt med utvecklingen av nya digitala kanaler och informationsteknologier.
- » Digitaliseringen av verksamhetsspecifika processer och innehåll ökar konstant.
- » Pappersbaserade processer har i dagsläget en inarbetad struktur som är tidskrävande. Nya effektivare digitala strukturer kommer framgent krävas för all information som inkommer och skall processas i myndigheter, organisationer och företag.
- » Fler regionala än globala leverantörer.
- » ECM-marknaden är i dagsläget en fragmenterad lösningsmarknad. Det finns många olika aktörer med olika dellösningar. Standarder krävs för att sammansatta delar skall fungera ihop.

Trender på ECM-marknaden

Nedan presenteras några av de drivkrafter som FormPipe Software bedömer att man kan utläsa på marknaden för ECM-produkter. Innehållet har inhämtats från egna erfarenheter i det dagliga mötet med kund, men även trender som analysföretagen under senare år framställt i sin ECM-rapportering.

Trender relaterade till slutanvändarna av ECM-produkter

- » Allt fler myndigheter, organisationer och företag ser nyttan i att effektivisera användandet av information inom organisationen. Attityderna bland köparna av ECM-produkter bygger inte längre på frågan "varför" utan "hur" man skall upphandla och använda dessa produkter.
- » Ökad medvetenhet om att ECM-produkter minskar de operationella kostnaderna i kundens verksamhet.
- » ECM-produkter ger förutsättningar till effektivare omvärldsbevakning, ökad riskeliminering och förenklad implementering av nya affärsprocesser.
- » ECM-produkter skapar utökade och fördjupade affärsrelationer.
- » ECM-produkter möjliggör utvecklingen av nya produkter och tjänster som stärker kundlojaliteten.
- » Investeringar i ECM-produkter börjar övergå från att vara ett taktiskt beslut till ett affärsmässigt.
- » Stora företag inom privat sektor börjar investera mer inom ECM.

Marknadsspecifika allmänna trender

- » Lagar och regleringar för hantering av elektronisk information ökar vilket påverkar ECM-marknaden.
- » Det tillkommer nya aktörer på ECM-marknaden och kunderna exponeras för allt fler produkter.
- » ECM som begrepp och aktörernas erbjudande blir tydligare i takt med ökade krav och ökat allmänt intresse.

¹ BizAcumen, Global Market Report augusti 2009

² BizAcumen, Global Market Report augusti 2009

³ Exido ECM Report 2008

MARKNADSÖVERSIKT

- » Allt fler kunder överväger att köpa ECM-processer som tjänst (SaaS).
- » En konsolidering av ECM-marknadens aktörer pågår och förväntas fortgå.

Att ECM är ett prioriterat område för framtida IT-investeringar framgår av nedanstående tabell över beräknade prioriteringar inom IT-investeringar under 2010⁴. Samtliga områden inom ECM (dokumenthantering, samverkanslösningar och informationshantering) prioriteras upp från föregående års mätning. Dokumenthantering i synnerhet rankas i år som nummer två, från att ej ha varit bland de prioriterade områdena 2008.

Verksamhetsdrivet	Ranking 2009		Ranking 2008
E - handel	1	↑	8
Dokumenthantering	2	↑	N/A
Samverkanslösningar	3	↑	6
Supply chain	4	↑	10
E - learning	5	↑	7
Mobila lösningar	6	↓	2
Informationshantering	7	↑	9
Enterprise search	8	↑	14
CRM-lösningar	9	↓	3
BI-lösningar	10	↓	4

Effekten av ökat ECM-utnyttjande

Effekterna av ett ökat ECM-utnyttjande, med ökade kunskaper och större förståelse för produkternas fördelar som följd, är stor. Nedan presenteras, utan inbördes ordning, några av de effekter som enligt FormPipe Softwares anses följa av ett ökat ECM-utnyttjande.

- » Ökad ordning och reda i informationsflödet.
- » Ökad produktivitet och effektivitet.
- » Förbättrad riskhantering.
- » Spårbarhet i beslut och dokumentation.
- » Intelligent behörighetsstyrning.
- » Förbättrad projekthantering och samarbete mellan medarbetare.
- » Ärendeprocesserna följer lagar och regler för känslig information.
- » Stödjer ISO-certifiering.
- » Förbättrad rapportering, revision och kontroll för att följa lagar och regler.
- » Integration mot andra system (ERP, CRM, BI, etc.) för effektivare processtyrning.
- » Produkterna stödjer skapandet av en lärande organisation med bra verksamhetsöversikt.

Effektivare organisation

Informationsflödet har ökat kraftigt under senare år, en trend som kommer att hålla i sig under lång tid enligt Bolagets bedömningar. Allt fler aktörer har insett det ekonomiska värdet av en effektiv informationshanteringsstruktur med hög automatiseringsgrad och liten manuell hantering. Fortfarande hanteras dock merparten av all information manuellt och informationsflödet i större företag är mycket stort och i princip omöjligt att få grepp om utan att använda sig av ECM-produkter. Den icke strukturerade hanteringen resulterar i att organisationen riskerar att agera på gammal eller på annat sätt felaktig information, vilket leder till onödigt höga

kostnader. Organisationer riskerar således att ej erhålla maximal affärsnytta av redan befintlig information. Ökad konkurrens och prispress kommer att leda till att företag i ökad utsträckning investerar i ECM-produkter. Genom att informationen struktureras, tillgängliggörs och optimeras för verksamhetens behov minskar kostnaderna samtidigt som intäkterna ökar.

MARKNADENS STORLEK OCH POTENTIAL

Den svenska marknaden för ECM beräknas, enligt nya prognoser från Radar Group, uppgå till cirka 1,3 miljarder kronor under 2010, varav cirka 340 Mkr utgörs av marknaden för ECM-programvara.⁵ Enligt statistik från Exido så gjordes det fler affärer på ECM-marknaden än beräknat under 2009 och den största andelen kom från nya affärer, ett tecken på att ECM är ett prioriterat område.⁶

Även i Sverige är ökade regulatoriska krav en viktig drivkraft, vilket bland annat återspeglas i ökad efterfrågan från större svenska företag. Enligt Exidos statistik beräknar cirka 40 % av dessa göra nyinvesteringar inom ECM under 2010 (företag över 1000 anställda).⁷

Marknaden för ECM-produkter i Sverige har hittills främst utgjorts av offentlig sektor och FormPipe Software är i dag marknadsledande leverantör i detta segment⁸. Offentlig sektor står enligt analysföretaget Exido International i dag för ca 15 %⁹ av de totala IT-investeringarna i Sverige. ECM-marknaden i Sverige är dock fortfarande relativt outvecklad och har än så länge haft låg exponering, både i mediala kanaler samt hos marknadens framtida budbärare i form av etablerade strategikonsulter. FormPipe Softwares bedömning är att denna situation kommer att förändras och att ECM-produkter i högre grad även kommer att efterfrågas av företag inom den privata sektorn. Initialt är det de större organisationerna som kommer identifiera detta behov men på sikt kommer även de mindre och medelstora företagen se ett behov att säkerställa vissa interna processer. Temporärt kan dock efterfrågan i den privata sektorn dämpas av rådande konjunkturläge. ECM-marknaden anses enligt Bolagets bedömning dock mindre konjunkturkänslig än andra branscher, eftersom ECM-produkter är nödvändiga för att uppfylla lagstadgade regler och krav och på sikt även leder till produktivets- och effektivitetsförbättringar.

Offentlig sektor

Offentlig sektor har enligt FormPipe Softwares bedömning kommit långt i användandet av ECM-produkter för att efterleva nya och reviderade lagkrav samt för att öka effektiviteten i verksamheten. Framgent bedömer dock Bolaget såväl som externa analysföretag att behovet av effektivare förvaltning kommer att leda till att offentliga Sverige tvingas till att utnyttja potentialen i IT-stödssystem ännu bättre än i dag. Enligt Exidos rapport¹⁰ bedöms 54 % av Sveriges kommuner, 68 % av statliga myndigheter och 31 % av Sveriges landsting att göra nyinvesteringar inom ECM under 2010. Detta ger FormPipe Software stora möjligheter med tanke på Bolagets redan ledande¹¹ position inom dessa segment.

Privat sektor

Enligt Exido kommer 39 % av företagen investera i någon form av informationshanteringsapplikationer under 2010¹². Denna siffra stödjer FormPipe Softwares bedömning att ECM-investeringar inom privat sektor kommer att öka framöver. Nedan listas några av de branscher där FormPipe Software bedömer att ECM-produkter skulle medföra tydliga vinster i form av ökad effektivitet och pro-

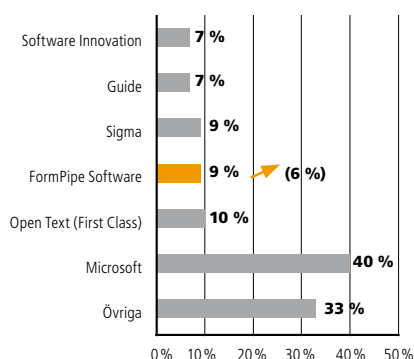
duktivitet, skapa god överskådlighet, spårbarhet, automatiserade flöden, struktur, tillgänglighet. Med andra ord möjliggöra god ordning och reda i informationshaneringen. Branscherna har också tydliga reglerade krav som måste efterföljas vilket ECM-produkter möjliggör.

- » **Läkemedelsindustrin:** Bioteknik och läkemedel är exempel på branscher där regelverket ställer strikta och omfattande krav på lagring och spårbarhet av information.
- » **Livsmedelsindustri:** Omfattas av liknande krav som ovan, men inte lika hårt reglerat regelverk. Framgång inom läkemedelsindustrin öppnar således möjligheter även inom livsmedelsindustrin.
- » **Bygg:** Byggsektorn med stora projekt och många dokument har stora besparingsmöjligheter genom att strukturera all information runt ett byggprojekt.
- » **Finans:** Finanssektorn är ytterligare en bransch som hanterar en stor mängd dokument och beslut. Spårbarhet är även en viktig faktor.

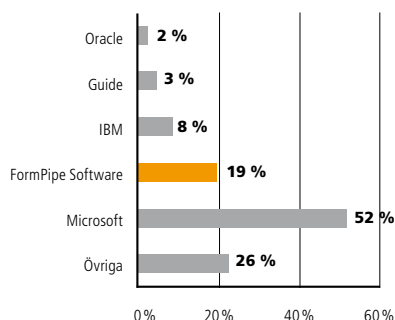
FORMPIPE SOFTWARES MARKNADSPPOSITION

FormPipe Software har en stark position på den svenska ECM-marknaden och är idag en ledande leverantör av ECM-produkter till den offentliga sektorn¹³. I Exidos rapport "IT-marknaden i Sverige 2010-2011" genomfördes en undersökning med frågeställningen "Vilket av följande företag skulle du anlita som produktleverantör av någon typ av ärendehanteringsapplikation under kommande 12 månader?" Samma fråga ställdes för två år sedan och utfallet, som visas i graferna nedan, påvisar en ökad marknadskännedom om FormPipe Software och dess erbjudande.

2008



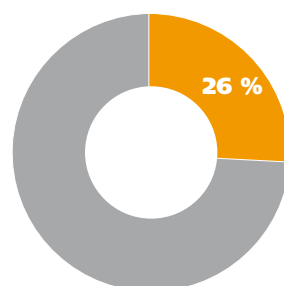
2010



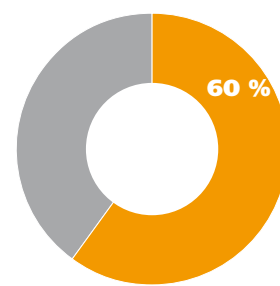
Offentlig sektor

Offentlig sektor i Sverige är FormPipe Softwares viktigaste marknad. Bolaget har en ledande ställning inom ECM i offentliga Sverige med en stor marknadsandel. Cirkeldiagrammen nedan visar FormPipe Softwares marknadsposition gentemot kommuner och landsting i Sverige i antalet kunder räknat. Med stöd av marknadsrapporter från Radar Group och Exido¹⁴ bedöms offentlig sektors nyinvesteringar i licens avseende ECM-produkter fortsätta öka.

FormPipe Software har 75 av Sveriges 290 kommuner* som kunder



FormPipe Software har 12 av Sveriges 20 landsting som kunder



* Många mindre kommuner har ännu ej gjort några investeringar avseende standardiserade ECM-produkter.

Ramavtal mot det offentliga Sverige har varit av stor betydelse för FormPipe Software. Det är främst två avtal som har varit viktiga för offentlig sektors möjlighet att investera i FormPipe Softwares produkter utan att behöva genomföra den administrativt processen av offentlig upphandling. Avtalen är "Informationsförsörjning" och "Programvaror & Tjänster". FormPipe Software har med produkten W3D3 varit högst rankad i flera kategorier inom ramavtalet "Informationsförsörjning" sedan 2005. Platina har de senaste åren varit representerad som avropbar produkt på avtalet "Programvaror & Tjänster" genom partner nätverket. Båda avtalen är i slutfasen av sin löptid och nya upphandlingar är nära förestående. Sista giltiga dag för avtalet "Informationsförsörjning" är 2010-01-31. Avtalet "Programvaror & Tjänster" kommer enligt Bolagets bedömning med stor sannolikhet att förlängas till 2010-09-30 och kan därefter eventuellt förlängas ytterligare till 2011-03-31. Bolagets produkt Platina återfinns även sedan 2008 på det danska offentliga ramavtalet "Statens og Kommunernes Indkøbs Service – SKI". Detta avtal löper till 2010-07-01 och kan förlängas med 24 månader.

Förstudien till de nya upphandlingarna presenterades i början av 2009 och antyder att de nya avtalen kommer att innehålla vissa förändringar gentemot tidigare avtal. Programvara hänvisas uteslutande till avtalet "Programvaror & Tjänster" och avtalet "Informationsförsörjning" kommer endast innehålla programvara såld som tjänst ("SaaS"/"The Cloud"). För mer information om

⁴ Radar Group, ECM marknaden Sverige 2010

⁵ Radar Group

⁶ Exido International "IT-marknaden i Sverige 2010-2011"

⁷ Exido International "IT-marknaden i Sverige 2010-2011"

⁸ Dokumentinfo AB - Enkätundersökning, Diarieföring inom offentlig sektor 2008

⁹ Exido ECM Report 2008

¹⁰ Exido International "IT-marknaden i Sverige 2010-2011"

¹¹ Dokumentinfo AB - Enkätundersökning, Diarieföring inom offentlig sektor 2008

¹² Exido International "IT-marknaden i Sverige 2010-2011"

¹³ Dokumentinfo AB - Enkätundersökning, Diarieföring inom offentlig sektor 2008

¹⁴ Exido International "IT-marknaden i Sverige 2010-2011"

MARKNADSÖVERSIKT

riskerna för FormPipe Software avseende ramavtalen, se avsnittet "Riskfaktorer" i detta Prospekt.

Privat sektor

Privat sektor står i dagsläget för en förhållandevis liten del av FormPipe Softwares intäkter. Bolaget bearbetar den privata sektorn genom sitt nätverk av partners som erbjuder branschspecifika lösningar. Ett exempel är Life Science där det ställs allt högre krav på system för ordning och reda samt spårbarhet. I denna process behövs förståelse för värdet av ECM-produkternas resursoptimerande egenskaper vilka skapar en lägre ackumulerade kostnad. FormPipe Softwares produkter är utvecklade för att optimera processer och arbetsflöden och Bolagets certifierade partners möjliggör att specifik branschkunskap finns tillgänglig i varje separat kundkontakt. Partners ser även till att ECM-produkterna implementeras på ett korrekt sätt samt ansvarar för utbildning och support.

MARKNADSAKTIVITETER

FormPipe Softwares marknadsaktiviteter bygger främst på aktiviteter kring partnersamarbeten; att bearbeta befintliga samt rekrytera nya partners. Partnersamarbeten gynnar hela ECM-marknaden i positiv riktning. De främjar kvalitet och tillväxt i alla led – utveckling, försäljning, implementering och support.

KONKURRENS

Konkurrensen på ECM-marknaden består av ett flertal aktörer i olika storlek, med skilda strategier och fokus. De grundläggande konkurrensmedlen är teknisk kompetens, erfarenhet, partnersätverk, pris, läge och kvalitet. Köparen styrs sällan av tillfälligheter utan inköpen är av strategisk vikt med noggrann analys.

Aktörer med globala ECM-erbjudanden

Detta segment i den totala konkurrenssituationen innefattar två typer av aktörer. Dels stora globala koncerner där erbjudandet inom ECM i de flesta fall enbart är en mindre del av aktörens totala produkt- och tjänsteutbud. Dels större globala aktörer som är enbart inriktad på ECM-marknaden. Företagen kan, på grund av storlek och geografisk utbredning, erbjuda sina ECM-produkter och tjänster samt även support globalt. Företagen riktar sig därav främst mot större internationella företag och organisationer och följaktligen ordervärden som i dagsläget är betydligt större än för FormPipe Software. Aktörernas erbjudande inom ECM konkurrerar med hela FormPipe Softwares produktutbud och de arbetar med liknande produktstrategi och utveckling som FormPipe Software, dock globalt. Prisnivån i detta segment är hög och den nordiska marknaden är begränsad. Bland dessa konkurrenter kan nämnas Open Text, EMC, Oracle och IBM.

Nationella programvaruleverantörer inom ECM

Aktörerna agerar främst nationellt och i vissa fall på direkt omkringliggande geografiska marknader. Ett fåtal av dessa aktörer är renodlade programvarubolag likt FormPipe Software medan ett stort antal företag inom detta segment bygger sina affärsmodeller på låga initiala kostnader följt av betydande konsultinsatser. Produkternas mognad och kvalitet skiljer sig kraftigt inom segmentet. Främsta konkurrenter till FormPipe Software inom detta segment är Software Innovation och Ida Infront (Addnode).

Interna IT-avdelningar och IT-konsulter som bygger kundspecifika lösningar

Precis som det fanns egenutvecklade system för resursplanering inom de flesta industribolag innan standardiserade programvaror (SAP, JD Edwards, etc.) förändrade synsättet för denna typ av verksamhetsstöd, är det idag vanligt förekommande med egenutvecklade lösningar för specifika områden inom ECM där standardiserade produkter nu kan erbjuda mer kostnadseffektiva lösningar.

FormPipe Softwares position på marknaden

FormPipe Softwares position i ovanstående konkurrensbild är i segmentet "Nationella programvaruleverantörer inom ECM". Bolaget har dock under senare år påbörjat att etablera sitt produktutbud på internationella marknader. Förvärvet av EFS Technology A/S och produkten LaserNet har varit en viktig del i denna etableringsprocess. Marknads- och konkurrenssituationen kan dock, vilket beskrivs i riskavsnittet i detta Prospekt, förändras. Nya förutsättningar i form av lagkrav och andra marknadskrafter kan förändra rådande konkurrensbild i ett framtida perspektiv.

Affärsidé, vision, mål och strategi

AFFÄRSIDÉ

FormPipe Software utvecklar och tillhandahåller programvaror som fångar, strukturerar, effektiviserar och distribuerar informationsflöden. Fokus ligger på ECM-produkter för säker dokument- och ärendehantering samt in- och utdatahantering.

FormPipe Software utvecklar ECM-produkter utifrån kundernas nuvarande och framtida behov och anpassar utbudet i enlighet med marknadens krav, gällande lagar och regleringar samt framtida effektiviseringsmål. FormPipe Softwares partnersamarbeten utvecklas kontinuerligt och är en viktig parameter för framtida tillväxt.

VISION

"To be perceived as ECM and be the benchmark"

FormPipe Software skall uppfattas som synonymt med ECM och vara normen för strukturerad informationshantering.

MÅL

Operationella mål

FormPipe Software skall vara den ledande utvecklaren av ECM-produkter. Det primära målet för FormPipe Software är fokus på utveckling av ECM-produkter för säker dokument- och ärendehantering samt in- och utdatahantering. Säljprocessen och implementering av produkterna sköts av FormPipe Softwares certifierade partners. Bolagets produktutbud skall ligga i såväl teknologisk som upplevelsemässig framkant och därigenom skapa nöjdare certifierade partners, kunder och ökad lojalitet genom större mervärde hos samtliga involverade parter.

Finansiella mål

FormPipe Software skall ha en organisk tillväxt som överstiger den genomsnittliga tillväxthastigheten på marknaden för ECM-produkter där Bolaget verkar. Tillväxten skall ske med bibehållen god lönsamhet.

Organisatoriska mål

FormPipe Software skall vara en uppskattad arbetsplats med god organisatorisk sammanhållning och väl fungerande styrprocesser. Vidare skall FormPipe Software vara en attraktiv arbetsgivare för avancerade programvaruutvecklare som vill arbeta med högkvalitativ utveckling och med marknadsledande och innovativa produkter.

STRATEGI

Produkt- och säljstrategi

FormPipe Softwares produktstrategi är att erbjuda marknadsledande ECM-produkter. Genom hög kvalitet och stabilitet skall produkterna snabbt generera kostnads- och effektivitetsvinster åt kunderna. Produktutvecklingen är säljdriven och kundanpassad i den mening att den utgår från kundernas befintliga och kommande behov. Försäljning, implementering och distribution av produkterna sker via FormPipe Softwares certifierade partners.

Tillväxtstrategi

Tillväxt skall ske organiskt genom ökad försäljning på befintliga och nya marknader samt genom förvärv av konkurrerade och/eller kompletterande verksamheter.

Förvärvsstrategi

FormPipe Software skall arbeta aktivt med att utvärdera och genomföra förvärv. Bolag som förvärvas skall ha ett erbjudande som stärker FormPipe Softwares erbjudande inom ECM.

Verksamhetsbeskrivning

AFFÄRSMODELL

FormPipe Softwares affärsmodell bygger på ett nära samarbete med certifierade partners och på en god relation med slutkunderna. Målsättningen är att utveckla marknadsledande ECM-produkter som lever upp till partners och slutkunders förväntningar. Modellen ger både partners och slutkunder möjlighet att aktivt påverka produktutvecklingen.

Intäktsslag

Genom att erbjuda marknadsledande produkter inom ECM kan FormPipe Software teckna långsiktiga licens- och underhållsavtal med sina kunder. Den växande andelen repetitiva intäkter i form av underhållsavtal ger en hög skalbarhet i verksamheten vilket betyder att ökad försäljning inte kräver relationsmässig ökning av kostnadsmassan.

FormPipe Softwares intäkter genereras utifrån:

- » Licenser
- » Support och underhåll
- » Övriga intäkter

Licenser: Licenser faktureras och intäktsförs normalt vid signering av avtalet med slutkunden. Partnern erhåller en provision på upp till 30 % av licensbeloppet från FormPipe Software beroende på hur aktiv partnern har varit i säljarbetet. Licensintäkter från SaaS, i dagsläget understigande 10 % av licensintäkterna, intäktsförs dock löpande över avtalstiden.

Support- och underhåll: Support- och underhåll faktureras enligt avtalade villkor i förskott. Intäkten periodiseras över den gällande avtalstiden. Avgiften är 20 % av det totala licensvärdet där 16-18 % avser underhåll (löpande utveckling, uppdateringar etc.) och 2-4 % avser support. I vissa fall tar partnern hand om supportdelen och då tillfaller den delen partnern.

Övriga intäkter: Övriga intäkter består av intäktsslagen konsulting, utbildning och partnerstöd som debiteras per löpande timme

och intäktsförs i den takt de levereras.

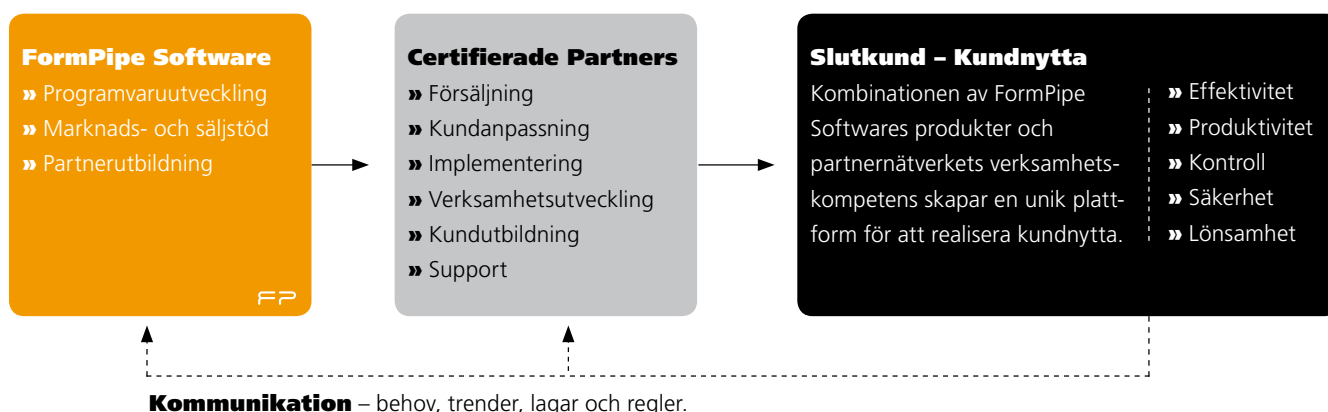
Software as a Service (SaaS): SaaS innebär att kunden inte själv köper licens och installerar programvaran på egna servrar utan istället delar kapacitet i gemensam resurs (the Cloud). Kunden hyr sedan rätten att använda produkten under en bestämd tid. FormPipe Software har sedan många år kunder som nyttjar Bolagets lösningar som SaaS. Tekniken är väl fungerande och FormPipe Software är därmed redo för den förutspådda efterfrågeökningen inom detta område. En procentuell intäktsförskjutning av nyförsäljning från traditionell licensförsäljning till SaaS påverkar resultat och likviditet kortsiktigt. Långsiktigt blir dock de ekonomiska effekterna positiva då de repetitiva intäkterna från SaaS över tiden överstiger summan av licensintäkten och underhållsintäkterna från ett traditionellt avtal.

Partnersamarbeten

FormPipe Softwares certifierade partners har en central funktion i företagets affärsmodell. Partners säljer och implementerar redan idag en stor del av FormPipe Softwares totala försäljningsvolym. Företaget har en fungerande partnerstruktur, men arbetar fortsatt aktivt med bearbetning och analys av nya samarbeten. Stor vikt läggs även på att modifiera och förfinas redan befintliga partnerrelationer. FormPipe Softwares partnerstrategi, parallellt med marknadens sunda tillväxt, skapar god potential för partners på ECM-marknaden.

Att vara certifierad partner till FormPipe Software innebär att representera hela Bolagets produktutbud. Sam arbetet skall vara lönsamt för båda parter. Partners säljer, anpassar, implementerar, verksamhetsutvecklar, utbildar och tillhandahåller support till slutkunden. FormPipe Software utvecklar och paketerar produkterna samt bidrar med partnerutbildning och säljstöd. Mervärdet för slutkunden av denna rollfördelning mellan FormPipe Software och partners är att partnern är insatt i kundens verksamhet och bransch och således väl lämpad att se potentiella värdeskapande verksamhetsförändringar med FormPipe Softwares produkter som stöd.

PARTNERMODELL



Ett flertal av FormPipe Softwares partners är specialiserade på konsulttjänster inom offentlig sektor. Dessa är avropbara på gällande ramavtal och har en god kunskap om kommuner och myndigheters nuvarande och framtida behov inom ECM. Genom partnerstrategin säkerställs att FormPipe Softwares produkter är avropbara på framtida offentliga ramavtal. Exempelvis kan nämnas att 14 partners ansöker med FormPipe Softwares produkter i Kammarkollegiets pågående upphandling IIS (Infratjänst, Informationsförsörjning och SHS). Ett liknande scenario är sannolikt även för andra kommande upphandlingar, exempelvis "Programvaror & Tjänster". Det bedöms därmed som ytterst sannolikt att åtminstone några av Bolagets partners (och därmed bolagets produkter) återfinns på framtida avtal.

Bolaget har också valt att arbeta med konsultbolag som är specialiserade inom läkemedelsindustrin, en bransch där det finns stora möjligheter p.g.a gällande krav på exempelvis spårbarhet. Bolaget har även valt att arbeta med bolag som har geografisk spridning i Sverige men också utan för landets gränser för att ta hjälp av dessa att nå nya marknader. Bolaget har i dagsläget 16 certifierade partners i Sverige men arbetar löpande med utvärdering av nya möjliga samarbeten både i Sverige och internationellt.

PRODUKTER

FormPipe Softwares huvudsakliga produkter är W3D3, Platina, LaserNet och NetMaker BgCom.



W3D3 är en kraftfull produkt för strukturerad dokument- och ärendehantering. W3D3 medvetandegör för hela kundens organisation vilken information

som är aktuell, var den finns, hur den nås och vilka som äger åtkomst till den. Idag används W3D3 för bland annat diarieföring, ärendehantering, dokumenthantering, synpunktshantering och e-arkivering. Det är en stabil ECM-produkt med fokus på stan-

dardiserade processer. Till produkten erbjuds ett brett spektra av nödvändiga och funktionella moduler som exempelvis SharePoint Integration, ärendehantering och avtalshantering.

Behov som tillgodoses av W3D3 är bland annat:

- » **Ökad service med mindre resurser.** Behovet av att, med begränsade resurser, effektivisera service mot kunder och medborgare kräver investeringar i IT-stöd som automatiserar rutinärenden och effektiviserar arbetsprocesser.
- » **Spårbarhet.** Hantering av dokument och information behöver i allt högre grad vara tillgänglig för revision och genomgång för att svara upp mot lagar och regler. Välstrukturerad spårbar elektronisk information och strukturerade arbetsprocesser utgör grunden för en rättsäker behandling av ärenden. Spårbarhet stärker organisationens situation i rättsliga tvister genom ordning och reda i dokumentationen.
- » **E-tjänster och krav på tillgänglighet.** W3D3 är ett IT-stöd för de identifierade behov som finns inom ramen för regeringens uppdrag avseende e-förvaltning: Att öka användbarheten och tillgängligheten till tjänster i det offentliga Sverige, effektivisera ärendehantering, effektivisera den interna administrationen och ge medarbetarna ett bra verksamhetsstöd. Genom de goda integrationsmöjligheter som finns i produkten kan e-tjänster skapas med W3D3 som grund. Exempel på e-tjänster som används idag är ansökningsprocesser, kontraktshantering, e-rekrytering och publicering av diarium.
- » **Arkivering.** Det finns ökade regelkrav på att e-post, pappersdokument och elektroniska dokument skall lagras och klassificeras i ett gemensamt elektronisk arkiv. Med W3D3 lagras information och dokument elektroniskt utan möjlighet till borttagning. Utdrag kan sedan göras för beständig elektronisk förvaring, exempelvis enligt Riksarkivets standarder.

Exempel på kunder som idag använder W3D3 är Huddinge kommun, Lunds Universitet och Transportstyrelsen.

EFFEKTER AV PARTNERSTRATEGIN

Försäljningen har gradvis styrts om från direktförsäljning till försäljning via certifierade partners. Arbetet med omställning av försäljningskanal har sedan hösten 2008 intensifierats och under 2010 beräknas samtliga Bolagets nya licensintäkter genereras via certifierade partners. Omställningen syftar till att successivt ställa om verksamheten från att ha varit ett produkt- och konsultbolag till att vara ett renodlat produktbolag. Kortsiktigt påverkar omställningen Bolagets försäljning och marginaler negativt, främst på grund av uteblivna konsultintäkter samt provisioner till partners på såld licens. Bolaget bedömer dock att denna renodlade strategi skall uppnå en större skalbarhet i affärsmodellen genom ökade licens- och underhållsintäkter. Den negativa ekonomiska effekten kan utläsas redan i räkenskaper för 2009 och kommer ha fortsatt negativ påverkan 2010. Framtida försäljningsökningar och marginalförstärkningar möjliggörs genom:

» Nya branscher och marknadssegment

Genom certifierade partners når Bolagets produkter branscher och geografiska marknadssegment som annars skulle ligga utanför FormPipe Softwares kapacitets- och kompetensområde

» Ökat antal säljare

FormPipe Software får genom sina certifierade partners tillgång till ett stort antal säljare av Bolagets produkter

» Ökad leveranskapacitet

Certifierade partners levererar och anpassar FormPipe Softwares produkter till slutkunderna. Med den försäljningstakt som föreligger idag och bedöms öka framöver krävs omfattande leveranskapacitet som ej finns inom Bolaget. Alternativen hade varit att i) inte sälja mer än Bolaget klarar av att implementera, eller ii) att öka Bolagets egen leveranskapacitet (konsulter) vilket innebär en ökad kostnads-massa och risk.

FORMPIPE

PLATINA

Platina effektiviserar, strukturerar och konsoliderar affärsprocesser. Produkten innehåller funktionalitet för dokument-, ärende- och registerhantering.

ring. Platina har även inbyggda funktioner som gör det enkelt att skapa verksamhetsspecifika anpassningar. Eftersom flexibiliteten i produkten möjliggör långsiktiga lösningar är den kostnadseffektiv för kunden. Med Platina kan även processer visualiseras, automatiseras och analyseras på ett integrerat sätt som tydligt åskådliggör processernas utformning och funktion. Platina Process Server gör det enkelt att skapa professionella processvyer som sedan kan användas för att automatisera verksamhetens processer på olika nivåer.

Behov som tillgodoses av Platina är bland annat:

- » **Effektivisering med informationshantering.** Mängden elektronisk information ökar ständigt och det gäller att välja ut vad som är affärskritiskt eller inte. Att ha ordning och reda på informationen, att rätt person har rätt information vid rätt tidpunkt, är ett konkurrensmedel som kommer bli allt viktigare i framtiden.
- » **Spårbarhet och regelkrav.** Hantering av dokument och information behöver i allt högre grad vara tillgänglig för revision och vara genomgången för att svara upp mot lagar och regler, exempelvis Sarbanes Oxley Act, patientsäkerhetslagar, FDA CFR 21 Part 11 och offentlighetsprincipen. Välstrukturerad, spårbar elektronisk information och strukturerade arbetsprocesser utgör grunden för en rättsäker behandling av ärenden. Spårbarhet stärker organisationens situation i rättsliga tvister genom ordning och reda i dokumentationen.
- » **Samarbete och automatiserade processer.** När information lagras elektroniskt uppstår möjligheter och behov av att automatisera processer. Med Platina följer ett kraftfullt verktyg för att rita upp dessa processer grafiskt och lägga till funktioner för att automatisera processer och lägga till rätt användare och relevanta dokument. Fördelar som uppnås genom att använda processverktyget är bl.a. att användaren:
 - » Skapar enhetliga processer och ökar de anställdas effektivitet.
 - » Optimerar organisationen genom att ta ut rapporter och analysera processer i realtid.
 - » Minskar risker genom att införa standardprocedurer och policies i processerna.
 - » Får full spårbarhet i alla steg.
 - » Kvalitetssäkrar arbetsprocesser.
- » **Arkivering.** Det finns ökade regelkrav på att e-post, pappersdokument och elektroniska dokument ska lagras och klassificeras i ett gemensamt elektroniskt arkiv. Med Platina lagras information och dokument elektroniskt utan möjlighet till borttagning.

Exempel på kunder som idag använder produkten Platina är Tele2, Länsstyrelserna.

FORMPIPE

LASERNET

LaserNet är en ECM-produkt som organiserar, omvandlar och distribuerar data från olika källor, applikationer och system. LaserNet är uppbyggd

av ett antal olika moduler där kunden själv driftsätter de valda funktioner som passar den in- och utdata som organisationen och dess affärspartners använder. LaserNet hanterar inkommande och utgående affärsdokument, exempelvis fakturor, orderbekräftelser, rapporter och kontoutdrag.

LaserNet kan på ett enkelt sätt integreras med befintliga IT-applikationer för att underlätta övergången från arbets- och papperskrävande rutiner till elektronisk hantering. LaserNet tar hand om vald data och gör om den till mer kvalitativa dokument samt vidarebefordrar dem på ett intelligent sätt i önskat format (som e-post, fax, PDF, PDF-A, EDI, XML etc.). I dagsläget används standardapplikationen globalt hos cirka 2 000 företag inom alla branscher. LaserNet är bl.a. SAP-certifierat.

Exempel på kunder som idag använder produkten LaserNet är Unicef Danmark, Panasonic och Ernst & Young.

FORMPIPE

NETMAKER

NetMaker BGC skickar och hämtar alla typer av betalningar och betalningsinformation till och från Bankgirocentralen (BGC). Produkten är en

föregångare till dagens internetbanker men är fortfarande aktuell då den erbjuder en högre säkerhetsnivå. NetMaker BgCom är inte kopplad till någon specifik bank; detta oberoende skapar trygghet och flexibilitet åt kunderna. FormPipe Software är i dagsläget den marknadsledande leverantören av programvara för överföring av betalningsinformation till och från BGC. FormPipe Software är officiell partner till BGC.

Kunderna är aktörer som har transaktioner via Bankgirot. Exempel är Swedbank Juristbyrå, SEB Tryggiliv, Visma, Bilia, ABB, Atlas Copco och PPM.

PRODUKTUTVECKLING

Utvecklingen av FormPipe Softwares produktportfölj bedrivs löpande från samtliga Bolagets kontor. Varje produkt har en produktägare. FormPipe Softwares affärsmodell bygger på ett nära samarbete med Bolagets certifierade partners, därav ligger stor vikt i utvecklingsarbetet att tillhandahålla partnervänliga och högkvalitativa ECM-produkter som skapar möjligheter för partners att leverera kompletta lösningar åt sina kunder.

Utvecklingsprocessen

FormPipe Softwares utvecklingsprocess av Bolagets produkter består av tre parter: CTO, Produktrådet och produktägaren. FormPipe Software bedriver enbart produktutveckling och inte någon annan form av forskning inom ECM. Utgifter relaterade till denna produktutveckling konteras som aktiverat arbete för egen räkning i Bolagets räkenskaper. Produktägaren samlar kontinuerligt in information till den löpande produktutvecklingen för sin produkt. Utvecklingsarbetet bedrivs enligt modellen beställare/leverantör

där leverantören främst är interna utvecklare inom koncernen men även i specifika fall externa konsulter.

Informationskällor i arbetet med produktutveckling är:

- » Löpande produktanalys.
- » Löpande marknads- och konkurrentanalys.
- » Certifierade partners synpunkter via partnerforum.
- » Kunders direkta önskemål via användarföreningar.
- » Egna säljare och säljkanaler.
- » Egen supportorganisation.
- » Övriga källor som ger värde i produktutvecklingen.

Ett produktråd behandlar samtliga stora förändringar i produkten och vad dessa får för effekt för kunden, för partnern och för FormPipe Software. Produktrådet beslutar om den funktionalitet som skall utvecklas.

Produktskydd

FormPipe Softwares produkter skyddas legalt med hjälp av avtal gentemot såväl kunder som samarbetspartners. Eventuella patentskydd har utretts och bedömts inte vara möjligt för den här sortens generella produkter.

Tekniskt skyddas produkterna genom ett antal åtgärder som försvårar åtkomst till källkoden för obehörig. Ett exempel på sådant skydd är licensnyckel som utfärdas av FormPipe Software. Licensnyckeln ger tillgång till de delar av produkten som överenskommit i partner- eller licensavtal. Vidare skydd ges genom att

den viktigaste logiken i produkten består av krypterad kod som inte är läsbar för någon annan än FormPipe Software. Partners kan vid behov få delar av den krypterade koden okrypterad, dock endast för den begränsade del kod som det finns behov av att se. En ytterligare skyddsåtgärd är att alla komponenter i produkten kompileras till DLL:er (Dynamic Link Library, delade programbibliotek). Dessa komponenters källkod är inte läsbar för varken kunder eller partners. Syftet är att partners och kunder endast skall nyttja det öppna gränssnittet i produkten för att bygga egna tillämpningar.

ORGANISATION OCH STRUKTUR

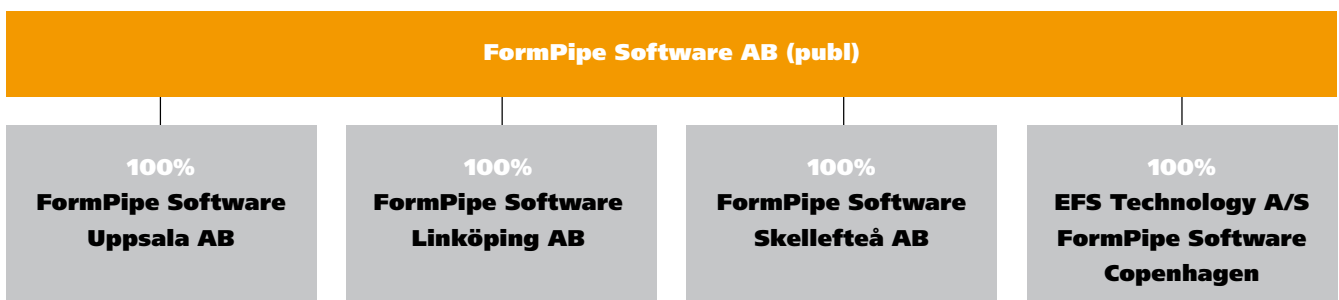
Legal struktur

FormPipe Softwares legala koncernstruktur består av moderbolaget samt fyra dotterbolag som ägs till 100 % vardera av moderbolaget. Dotterbolagens namn inleds med FormPipe Software följt av den ort/stad/region där dotterbolaget har sitt säte. FormPipe Software AB (publ) följer svensk Aktiebolagslag. Läs mer under avsnittet "Bolagsstyrning i FormPipe Software" nedan i detta Prospekt.

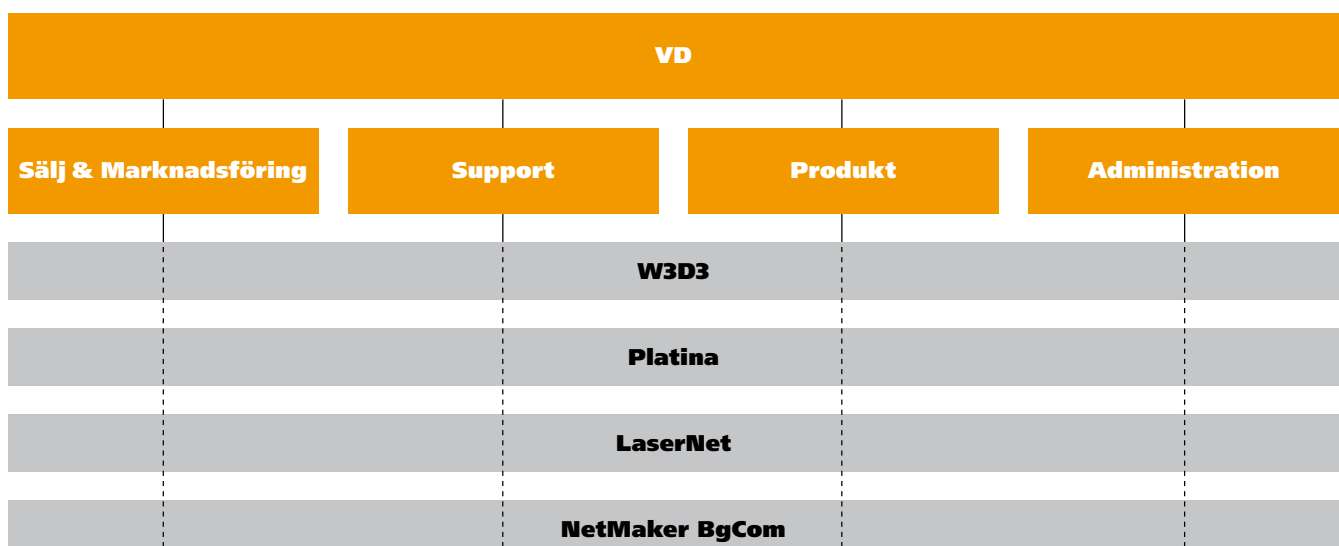
Operativ struktur

Organisationsmodellens uppbyggnad med tydliga funktioner skapar förutsättningar att effektivare integrera förvärvade verksamheter, deras produkter och medarbetare i FormPipe Softwares befintliga struktur. Respektive funktionschef rapporterar budget och uppföljning till VD. Respektive funktionschef ingår i ledningsgruppen.

LEGAL STRUKTUR



OPERATIV STRUKTUR



VERKSAMHETSBESKRIVNING

Personal

Medarbetarnas höga kompetens inom teknisk utveckling, ECM och IT-sektorn i stort är starka drivkrafter och en viktig faktor bakom den positiva utvecklingen av FormPipe Software. Det är löpande en prioriterad uppgift för företagets ledningsgrupp att behålla och utveckla befintlig personal och attrahera nya professionella medarbetare till organisationen. Detta sker bland annat genom att fortsätta bygga en öppen och stimulerande företagskultur där de anställda växer i sina arbetsuppgifter och ser möjligheten att utvecklas inom organisationen samt arbeta och representera nya innovativa tekniska lösningar. För att ytterligare motivera de anställda har Bolaget återkommande erbjudit anställda möjligheten att delta i incitamentsprogram baserade på teckningsoptioner.

Organisationen i siffror

Antalet anställda i koncernen uppgick per den 30 september 2009 till 79 stycken och av dessa utgjordes 75 % av män.

Rekrytering

Rekryteringsprocessen sköts primärt av respektive funktionschef i samråd med VD. Rätt kompetens för arbetsuppgifterna är rekryteringsprocessens viktigaste faktor. Bolaget använder sig även vid behov av etablerade rekryteringskonsulter. Det är även av stor vikt att ny personal som rekryteras till FormPipe Software passar bra in i gruppen, företagskulturen och innehar hög social kompetens.

KUNDER

FormPipe Softwares största kundsegment på den svenska marknaden är svensk offentlig sektor. Kunderna bearbetas genom Bolagets certifierade partners. Exempel på kunder som idag implementerar FormPipe Softwares ECM-produkter inom offentlig sektor är Huddinge kommun, Uppsala kommun, Linköpings kommun, Transportstyrelsen och Länsstyrelserna. Bland kunder inom privat sektor kan nämnas Tele2 och Ernst & Young.

HISTORIA OCH BAKGRUND

FormPipe Software har varit verksamt i befintlig juridisk person sedan 2005. Under åren har Bolaget arbetat aktivt med förvärv för att stärka erbjudandet inom ECM och närliggande produktområden.

- 1997** Utvecklingen av systemplattformen FormPipe påbörjas av Sign On
- 1998** En pilotinstallation av FormPipe installeras på Stadsbyggnadskontoret
- 2004** Sign On delar ut affärsområdet FormPipe till sina aktieägare
- 2005** Verksamheten i FormPipe AB flyttas över i FormPipe Software AB vars aktie sedan noteras på Nya Marknaden (Nasdaq OMX First North).
- 2005** FormPipe Software förvärvar Digital Diary; ett ledande bolag inom utveckling och försäljning av dokument- och ärendehanteringssystem
- 2005** ECM-produkten W3D3 får i konkurrens med cirka 60 andra sökande leverantörer högsta poäng i Statskontorets ramavtalsupphandling "Informationsförsörjning 2005" inom områdena ärendehantering, workflow, dokumenthantering och e-arkivering

2006 ALP Data förvärvas, vilket stärker FormPipe Softwares position som Sveriges ledande leverantör inom ECM

2007 FormPipe Software förvärvar det danska programvarubolaget EFS Technology A/S, ett bolag med en stark position på marknaden för Input/Output Management och ett brett internationellt partnersnätverk

2008 FormPipe Software förvärvar sin främsta konkurrent EBI Systems. Förvärvet innebär att FormPipe Software får tillgång till partnersnätverk, affärsrelationer och kundavtal för den mycket konkurrenskraftiga ECM-produkten Platina

KONTOR OCH GEOGRAFISK SPRIDNING

STOCKHOLM

Huvudkontor. I Stockholm sitter VD, Ledningsgrupp, Ekonomiavdelning, Säljavdelning, Marknadsavdelning och Supportavdelning. Samtliga svenska lokala kontor nedan har samma postadress som stockholmskontoret.

FormPipe Software AB (Publ)
Box 231 31
104 35 Stockholm
Besöksadress: S:t Eriksgatan 117

UPPSALA

Tidigare fokuserat enbart på W3D3. Arbetar nu mer integrerat med övriga produkter inom koncernen. Arbetar främst med utveckling, partnerstöd och support av koncernens produkter.

FormPipe Software Uppsala AB
Besöksadress: Bangårdsgatan 4C

LINKÖPING

I Linköping finns koncernens IT-avdelning och IT-chef. Övrig personal i Linköping arbetar med utveckling, partnerstöd och support av koncernens produkter.

FormPipe Software Linköping AB
Besöksadress: Industrigatan 5

SKELLEFTEÅ

Tidigare fokuserat enbart på Platina. Arbetar nu mer integrerat med övriga produkter inom koncernen. Arbetar främst med utveckling, partnerstöd och support av koncernens produkter.

FormPipe Software Skellefteå AB
Besöksadress: Södra Järnväggsgatan 51

KÖPENHAMN

Utvecklar och levererar främst produkten LaserNet. Arbetar även integrerat med övriga produkter inom koncernen med partnerstöd och support.

FormPipe Software Copenhagen (EFS Technology A/S)
Park Alle 290
DK-2605 Brøndby

Finansiell information i sammandrag

Nedan presenteras FormPipe Softwares finansiella utveckling i sammandrag för perioden 1 januari 2006 – 30 september 2009. Samtliga nedanstående siffror är upprättade enligt regelverket IFRS. Helårssiffrorna är hämtade från respektive års årsredovisning, förutom 2006 som är hämtade från årsredovisningen för 2007 då omställningen till IFRS gjordes. Informationen som avser delårsrapporten januari-september 2009, har

översiktligt granskats av Bolagets revisorer enligt SÖG 2410. Den finansiella information som återges i tabellerna nedan bör läsas i anslutning till avsnittet kommentarer till den finansiella utvecklingen. Årsredovisningarna för 2006, 2007 och 2008 är införlivade i Prospektet genom hänvisning. Historisk finansiell rapportering i sin helhet går att ladda ner på Bolagets hemsida, www.formpipe.se.

KONCERNENS RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

Resultaträkning, Tkr	Jan - Sep 2009	Jan - Sep 2008	2008	2007	2006
Försäljning	89 623	64 001	99 998	64 847	41 051
Aktiverat arbete för egen räkning	3 542	4 151	5 903	2 783	2 560
	93 165	68 152	105 901	67 630	43 611
Försäljningskostnader	- 9 393	- 1 793	- 4 925	- 1 203	- 1 037
Övriga kostnader	- 15 490	-13 047	- 17 792	- 12 587	- 8 798
Personalkostnader	- 45 447	-33 788	- 51 100	- 37 982	- 24 174
Avskrivningar	- 6 371	- 3 852	- 5 975	- 2 393	- 1 052
Summa rörelsens kostnader	- 76 701	- 52 480	- 79 793	-54 165	- 35 061
Rörelseresultat	16 464	15 672	26 108	13 465	8 550
Finansnetto	-38	-1 580	-1 900	-1 034	-286
Skatt	-4 264	-3 205	-5 293	-3 418	-1 465
Resultat före skatt	16 426	14 091	24 208	12 431	8 264
Periodens resultat	12 162	10 866	18 916	9 013	6 799

FINANSIELL INFORMATION I SAMMANDRAG

KONCERNENS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

Balansräkning, Tkr	2009-09-30	2008-09-30	2008-12-31	2007-12-31	2006-12-31
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	142 134	151 485	148 406	106 324	43 413
Materiella anläggningstillgångar	1 342	1 442	1 353	1 536	794
Finansiella anläggningstillgångar	570	776	924	279	
Uppskjuten skattefordran	6 689	-	9 562	-	-
Omsättningstillgångar					
Omsättningstillgångar, exkl likvida medel	16 090	21 741	36 442	16 623	11 803
Likvida medel	9 192	-	10 298	13 671	10 835
SUMMA TILLGÅNGAR	176 017	175 444	206 984	138 434	66 846
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	114 988	92 005	107 016	51 195	30 916
Skulder					
Långfristiga skulder, räntebärande	1 030	2 698	6 731	16 116	8 780
Långfristiga skulder, ej räntebärande	2 625	2 811	9 545	16 257	472
Kortfristiga skulder, räntebärande	1 668	16 018	9 549	12 668	1 000
Kortfristiga skulder, ej räntebärande	55 706	61 912	74 143	42 198	25 678
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	176 017	175 444	206 984	138 434	66 846

KASSAFLÖDESANALYS

Kassaflödesanalys, Tkr	Jan - Sep 2009	Jan - Sep 2008	2008	2007	2006
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
före förändringar av rörelsekapital	13 171	15 146	21 454	12 931	9 259
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital	7 742	- 3 581	- 87	582	2 682
Kassaflöde från den löpande verksamheten	20 913	11 565	21 367	13 513	11 941
Kassaflöde från investeringsverksamheten	- 1 040	- 2 289	- 6 547	- 27 609	- 15 093
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	- 20 762	- 22 947	- 18 747	16 878	8 985
Periodens kassaflöde	-889	-13 671	-3 926	2 782	5 833
Förändring i likvida medel					
Likvida medel vid årets början	10 298	13 671	13 671	10 835	5 002
Omräkningsdifferenser i likvida medel	-216	-	553	54	-
Periodens kassaflöde	-889	-13 671	-3 926	2 782	5 833
Likvida medel vid periodens slut	9 192	0	10 298	13 671	10 835

NYCKELTAL

Finansiella nyckeltal	Jan - Sep 2009	Jan - Sep 2008	2008	2007	2006
Försäljning, Mkr	89,6	64,0	100,0	64,8	41,1
Försäljningstillväxt, %	40,0	54,0	54,2	58,0	103,4
Rörelsemarginal (EBIT), %	18,4	24,5	26,1	20,8	20,8
Vinstmarginal, %	13,6	17,0	18,9	13,9	16,6
Avkastning på eget kapital*, %	27,6	33,7	23,9	22,0	26,8
Avkastning på operativt kapital*, %	24,3	26,8	29,1	28,0	38,2
Balansomslutning, Mkr	176,0	175,4	207,0	138,4	66,8
Andel goodwill av totala tillgångar, %	66,7	71,1	58,4	66,2	56,5
Soliditet, %	65,3	52,4	51,7	37,0	46,2
Nettoskuld, Mkr	-6,5	18,7	6,0	15,1	-1,1
Skuldsättningsgrad, ggr	0,0	0,2	0,2	0,6	0,3
Räntetäckningsgrad, ggr	23,6	9,5	12,0	10,7	28,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten, Mkr	20,9	11,6	21,4	13,5	11,9

*Beräknade på rullande 12 månader avseende resultatrelaterade uppgifter för period som slutar 30 september 2008 och 2009

Medarbetare	Jan - Sep 2009	Jan - Sep 2008	2008	2007	2006
Antal anställda vid perioden slut	79	80	78	62	53
Antal anställda, medeltal	79	64	63	55	36
Omsättning per anställd (medeltal), Mkr	1,2	1,1	1,7	1,2	1,2

Aktiedata	Jan - Sep 2009	Jan - Sep 2008	2008	2007	2006
Antal utestående aktier vid periodens slut, st.	11 736 181	11 736 181	11 736 181	9 768 660	8 787 424
Genomsnittligt antal aktier före utspädning, st.	11 736 181	10 013 940	10 444 500	9 124 503	8 484 394
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning, st.	11 736 181	10 384 311	10 722 278	9 636 199	8 484 394
Resultat per aktie före utspädning, SEK	1,04	1,09	1,81	0,99	0,80
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	1,04	1,07	1,79	0,97	0,80
Eget kapital per aktie vid periodens slut, SEK	9,80	7,84	9,12	5,22	3,52
Utdelning per aktie, SEK	-	-	-	-	0,25

Definitioner

REPETITIVA INTÄKTER

Intäkter av årligen återkommande karaktär, såsom support- och underhållsintäkter, förvaltningsavtalsintäkter samt intäkter från hyresavtal avseende licens.

EBITDA

Rörelseresultat före avskrivning.

EBIT

Rörelseresultat.

RÖRELSEMARGINAL

Rörelseresultat i procent av försäljningen.

VINSTMARGINAL

Årets resultat i procent av försäljningen.

AVKASTNING PÅ OPERATIVT KAPITAL

Rörelseresultat i procent av genomsnittligt operativt kapital.

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL

Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

AVKASTNING PÅ TOTALT KAPITAL

Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittligt totalt kapital.

OPERATIVT KAPITAL

Balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder inklusive uppskjuten skatt samt kassa och bank, kortfristiga placeringar och övriga räntebärande fordringar.

SYSSELSATT KAPITAL

Balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder inklusive uppskjuten skatt.

NETTOSKULD

Räntebärande skulder minskade med likvida medel.

SOLIDITET

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

LIKVIDA MEDEL

Kassa och bank samt kortfristiga placeringar.

RESULTAT PER ANTAL UTESTÅENDE AKTIER

Periodens resultat dividerat med antal utestående aktier vid årets slut.

RESULTAT PER GENOMSNITTLIGT ANTAL AKTIER

Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier under året.

RESULTAT PER GENOMSNITTLIGT ANTAL AKTIER EFTER UTSPÄDNING

Periodens resultat justerat för utspädningseffekter dividerat med genomsnittligt antal aktier efter utspädning under året.

EGET KAPITAL PER AKTIE

Eget kapital vid årets slut dividerat med utestående antal aktier vid periodens slut.

RÄNTETECKNINGSGRAD

Rörelseresultat plus finansiella intäkter dividerat med finansiella kostnader.

RÖRELSEKAPITAL

Omsättningstillgångar minskade med likvida medel och kortfristiga skulder.

SKULDSÄTTNINGSGRAD

Räntebärande skulder dividerat med eget kapital.

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

JÄMFÖRELSE MELLAN 1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2009 MED MOTSVARANDE PERIOD 2008

För kommentarer rörande perioden 1 januari – 30 september 2009, se avsnittet Delårsrapport januari – september 2009 i detta Prospekt.

JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSÅREN 2008 OCH 2007

Väsentliga händelser under 2008

Den 1 september 2008 förvärvade FormPipe Software sin konkurrent, EBI Systems AB ("EBI"). EBI har en egenutvecklad konkurrenskraftig ECM-produkt vid namn Platina. Produkten har sin tyngdpunkt inom workflow och dokumentorienterad ärendehantering. Platina är den dominerande ECM-produkten inom Sveriges landsting men är även väletablerad inom övrig offentlig sektor i Sverige. Platinas upparbetade partnernätverk är en viktig del i förvärvet och partners kommer nu kunna erbjuda hela FormPipe Softwares produktutbud. Förvärvet genomfördes i sin helhet med nyemitterade aktier och köpeskillingen för 100 % av aktierna i EBI Systems uppgick till 1 937 521 stycken nyemitterade aktier vilket innebar en utspädning om 17 %.

Under 2008 tecknades även ramavtal med det offentliga Danmark, SKI. Det befintliga ramavtalet med offentlig sektor Sverige genom Kammarkollegiet (f.d. Verva), Informationsförsörjning 2005, utökades under året gällande funktionalitet som Bolaget erbjuder. Vidare förlängdes avtalet för Informationsförsörjning 2005 maximalt och löper nu fram till och med januari 2010.

Under året vidareutvecklade Bolaget sitt arbete mot att bli ett renodlat programvarubolag vilket vrider intäktsfördelningen mot licens- och underhållsintäkter snarare än intäkter från konsult- och implementationsprojekt. Denna utveckling kommer fortsätta även under kommande år.

Rörelsens intäkter

Koncernens försäljning uppgick 2008 till 100,0 Mkr (64,8 Mkr), en ökning med 54 %. I intäkterna ingår det förvärvade bolaget EBI med 6,7 Mkr. Licensintäkterna ökade med 76 % från föregående år och uppgick till 38,0 Mkr (21,5 Mkr). Årets totala repetitiva intäkter uppgick till 38,6 Mkr (27,2 Mkr), vilket motsvarade 39 % av försäljningen.

Rörelsens kostnader

Rörelsens kostnader uppgick under året till 79,8 Mkr (54,2 Mkr). I rörelsens kostnader ingår EBI med 5,5 Mkr. Stor del av FormPipe Softwares kostnader är knutna till personalen. Vid årets utgång uppgick antalet anställda till 78 (62) där EBI ingår med 15 anställda personer. Personalkostnaden uppgick till 51,1 Mkr (38 Mkr). Försäljningskostnader uppgick till 4,9 Mkr (1,2 Mkr).

Resultat

Rörelseresultatet för året uppgick till 26,1 Mkr (13,5 Mkr), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 26,1 % (20,8 %). Förstärkningen av den danska kronan mot den svenska kronan har påverkat rörelseresultatet med 0,5 Mkr (0,0 Mkr) vid en jämförelse av genomsnittskurs för 2007 och 2008. Årets resultat ökade med 110 % och uppgick till 18,9 Mkr (9,0 Mkr) vilket motsvarar en vinstmarginal om 18,9 % (13,9 %).

Investeringar och förvärv

Balanserade utgifter

FormPipe Software investerar löpande resurser i produktutveckling av nya och befintliga applikationer och produkter. Under 2008 aktiverades totalt 5,7 Mkr (2,9 Mkr) och avser produkterna W3D3, Platina och LaserNet. Övriga balanserade utgifter uppgick under året till 0,2 Mkr (0,3 Mkr) och består av investeringar i programvara och finansiella stödsystem.

Goodwill och övriga immateriella tillgångar

Den 1 september 2008 förvärvades EBI. Den totala köpeskillingen uppgick till 28,2 Mkr och fördelades preliminärt på goodwill om 20,9 Mkr samt verkligt värde på övriga nettotillgångar om 7,3 Mkr.

Materiella tillgångar

Investeringar i materiella tillgångar, exklusive förvärv, uppgick till 0,6 Mkr (1,2 Mkr) och utgjordes främst av dator- och kontorsutrustning.

Skatt

Koncernens skattekostnad uppgick till 5,3 Mkr (3,4 Mkr) vilket motsvarar en skattesats om 21,9 % (27,5 %). Det ackumulerade underskottsavdraget i det förvärvade EBI, uppgående till totalt 34,4 Mkr, har aktiverats då det bedömts sannolikt att dessa kommer kunna utnyttjas de närmaste åren och därmed skapa en positiv kassaflödeseffekt för koncernen. Det totala värdet på underskottsavdragen uppgår till 9,0 Mkr, varav 6,8 Mkr är spärrade ur koncernbidragssynpunkt fem år framåt.

Likviditet och kassaflöde

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 21,4 Mkr (13,5 Mkr). Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 10,3 Mkr (13,7 Mkr). Bolaget har en checkräkningskredit på totalt 9,0 Mkr som vid periodens utgång var outnyttjad. Under året har en gemensam koncernkontostruktur införts i syfte att optimera likviditetshantering och räntekostnader över koncernen. Upplägget innebär en höjd checkräkningskredit från 3,0 Mkr till 9,0 Mkr samt en extra amortering om 6,0 Mkr på tidigare upptagna förvärvsfinansiering. Utöver planerade amorteringar och denna extra amortering har under perioden det konvertibellån om 5,0 Mkr som upptogs i samband med förvärvet av ALP Data 2006 återbetalats i sin helhet.

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN

Finansiell ställning

Eget kapital vid periodens utgång uppgick till 107,0 Mkr (51,2 Mkr), vilket motsvarade 9,12 kr (5,22 kr) per utestående aktie vid periodens slut. Som likvid vid förvärvet av EBI Systems AB emitterades 1 937 521 nya aktier, vilket under året ökat aktiekapitalet med 0,2 Mkr. De räntebärande skulderna uppgick vid periodens slut till 16,3 Mkr (28,8 Mkr), vilket ger koncernen en soliditet på 52 % (37 %).

JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSÅREN 2007 OCH 2006

Väsentliga händelser under 2007

I mars utsågs Christian Sundin till ny verkställande direktör och tillträdde sin post den 1 april. Christian kom då närmast från rollen som Bolagets CFO.

På den extra bolagsstämma som hölls den 10 december 2007 kompletterades styrelsen med två ledamöter och kom därefter att bestå av Tomas Julin (ordförande), Jon Pettersson, Lennart Pihl och Staffan Torstensson.

Under 2007 förvärvade FormPipe Software det danska programvarubolaget EFS Technology A/S ("EFS") och bolagets produkt LaserNet, ett bolag med hög lönsamhet och med en stark position på marknaden för Input/Output Management.

FormPipe Software erhöll även 2007 en förlängning av ramavtalet med Verva (hanteras numera av Kammarkollegiet) som innebar att Bolaget även fortsatt levererar ECM-produkter till svensk offentlig sektor.

Rörelsens intäkter

Koncernens försäljning uppgick 2007 till 64,8 Mkr (41,1 Mkr), en ökning med 58 %. EFS Technology ingår i denna siffra med 6,9 Mkr. Licensintäkterna ökade med 39 % från föregående år och uppgick till 21,5 Mkr (15,4 Mkr). Årets totala repetitiva intäkter uppgick till 27,2 Mkr (14,8 Mkr), vilket motsvarade 42 % av försäljningen.

Rörelsens kostnader

Rörelsens kostnader uppgick under året till 54,2 Mkr (35,1 Mkr). I Rörelsens kostnader ingår EFS Technology med 3,7 Mkr. Avskrivningarna uppgick till 2,4 Mkr (1,1 Mkr). Ökningen är en konsekvens av omläggningen till IFRS och de därmed ökade immateriella tillgångar hänförliga till förvärv gjorda under 2006 och 2007. I och med omläggningen till IFRS skrivs goodwill ej längre av. Däremot har delar av övervärden från förvärv gjorda under 2006 och 2007 allokaterats till immateriella tillgångar, vilka skrivs av över den bedömda livslängden.

Resultat

Rörelseresultatet (EBIT) för året uppgick till 13,5 Mkr (8,6 Mkr), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 20,8 % (20,8 %). Resultat efter finansiella poster uppgick till 12,4 Mkr (8,3 Mkr). De finansiella kostnaderna ökade till 1,3 Mkr (0,3 Mkr) till följd av ökad belåning i samband med genomförda företagsförvärv. Årets resultat uppgick till 9,0 Mkr (6,8 Mkr).

Investeringar och förvärv

Investeringarna för helåret 2007 uppgick till 65,8 Mkr (23,7 Mkr).

Balanserade utgifter

FormPipe Software investerar löpande resurser i produktutveckling av nya och befintliga applikationer. Under året har totalt 2,8 Mkr (2,6 Mkr) aktiverats och avser produkterna W3D3 och LaserNet. Övriga balanserade utgifter uppgick under året till 0,3 Mkr (0,0 Mkr) och består av investeringar i finansiella stödsystem.

Goodwill och övriga immateriella tillgångar

Den 1 september 2007 förvärvades EFS Technology A/S. Den totala köpeskillingen uppgick till 61,4 Mkr och fördelades på goodwill om 53,4 Mkr samt verkligt värde på övriga nettotillgångar om 8,0 Mkr.

Materiella tillgångar

Investeringar i materiella tillgångar, exklusive förvärv, uppgick till 1,3 Mkr (0,3 Mkr) och utgjordes främst av dator- och kontorsutrustning.

Skatt

Koncernens skattekostnad uppgick till 3,4 Mkr (1,5 Mkr) vilket motsvarade en skattesats om 27,5 % (17,7 %).

Likviditet och kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under året till 13,5 Mkr (11,9 Mkr). Vid årets slut uppgick koncernens likvida medel till 13,7 Mkr (10,8 Mkr). Koncernen hade en outnyttjad checkräkningskredit på 3,0 Mkr.

Finansiell ställning

Eget kapital uppgick vid årets utgång till 51,2 Mkr (30,9 Mkr), vilket motsvarar 5,22 kr (3,52 kr) per utestående aktie. Som dellikvid vid förvärvet av EFS Technology A/S emitterades 1 011 236 nya aktier, vilket under året ökat aktiekapitalet med 0,1 Mkr. Som delfinansiering av förvärvet har räntebärande lån upptagits om 20,0 Mkr. Koncernens totala räntebärande skuld uppgick vid årets slut till 28,8 Mkr (9,8 Mkr).

JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSÅREN 2006 OCH 2005

Notera att jämförelseåret 2005 ej är omräknat enligt riktlinjerna för IFRS.

Väsentliga händelser under 2006

Under 2006 förvärvades ALP Data i Linköping AB. ALP Data förvärvades för 10 Mkr kontant och 454 545 nyemitterade aktier till ett marknadsvärde om ca 5 Mkr vid tillfället.

Rörelsens intäkter

Koncernens totala försäljning uppgick 2006 till 41,1 Mkr (20,2 Mkr), en ökning med 103 %. I intäkterna för året ingår det förvärvade ALP Data med 7,2 Mkr. Försäljning av licenser uppgick till 15,4 Mkr (2,9 Mkr), vilket var en ökning med 266 % från förra året. Totalt utgjorde licens- och underhållsintäkter 60,8 % (60,4 %) av försäljningen.

Rörelsens kostnader

Rörelsens kostnader uppgick under året till 35,1 Mkr (20,5 Mkr), varav det förvärvade ALP Data utgjorde 4,9 Mkr.

Resultat

Rörelseresultatet (EBIT) för året uppgick till 8,6 Mkr (0,2 Mkr), vilket motsvarade en rörelsemarginal om 20,8 % (1,0 %). Resultatet efter finansiella poster uppgick till 8,3 Mkr (0,0 Mkr). Årets resultat uppgick till 6,8 Mkr (-0,3 Mkr).

Investeringar och förvärv

Investeringarna för helåret 2006 uppgick till 23,7 Mkr (18,3 Mkr).

Balanserade utgifter

Under året har totalt 2,6 Mkr (0,5 Mkr) aktiverats och avser produkterna W3D3 och LaserNet.

Goodwill och övriga immateriella tillgångar

Den 1 september 2006 förvärvades ALP Data i Linköping AB. Den totala köpeskillingen uppgick till 17,0 Mkr och fördelades på goodwill om 17,8 Mkr samt verkligt värde på övriga nettotillgångar om -0,8 Mkr.

Materiella tillgångar

Investeringar i materiella tillgångar, exklusive förvärv, uppgick till 0,3 Mkr (0,1 Mkr) och utgjordes främst av dator- och kontorsutrustning.

Skatt

Koncernens skattekostnad uppgick till 1,5 Mkr (0,4 Mkr) vilket motsvarade en skattesats om 17,7 % (900 %).

Likviditet och kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 11,9 Mkr (2,6 Mkr). Vid årets slut uppgick koncernens likvida medel till 10,8 Mkr (5,0 Mkr). Koncernen hade per periodens utgång en outnyttjad checkräkningskredit på 3,3 Mkr.

Finansiell ställning

Eget kapital uppgick vid årets utgång till 30,9 Mkr (19,9 Mkr), vilket motsvarar 3,52 kr (2,39 kr) per utestående aktie. Som dellikvid vid förvärvet av ALP Data i Linköping AB emitterades 454 545 nya aktier, vilket under året ökat aktiekapitalet med 0,0 Mkr. Som delfinansiering av förvärvet har räntebärande lån upptagits, bestående av ett reverslån och ett konvertibelt lån uppgående till sammanlagt 9,8 Mkr. Koncernens totala räntebärande skuld uppgick vid årets slut till 9,8 Mkr (0,0 Mkr).

FRAMTIDSUTSIKTER

FormPipe Software har en stark position på den svenska marknaden med sin stora marknadsandel inom svensk offentlig sektor. Bolaget arbetar nu aktivt med att genom sina certifierade partners etablera närvaro på nya marknader och branscher.

FormPipe Software lämnar inga prognoser för 2010.

Tendenser

I marknadsavsnittet i detta Prospekt beskrivs analysföretagens syn på ECM-marknadens utveckling. Prognoserna varierar, dock är bedömningen att ECM är en tillväxtmarknad på lång sikt. I exempelvis USA har privat sektor kommit betydligt längre vad gäller nyttjandet av ECM-produkter. Hårdare regler och krav ligger till grund för detta, men även en ökad förståelse av produkternas effektivitets- och lönsamhetsfrämjande funktionalitet. Den svenska

marknaden följer samma utvecklingsmönster som i USA men ligger i dagsläget långt efter. På den svenska marknaden ser dock Bolaget tendensen att allt fler certifierade partners börjar indikera ett ökat intresse för ECM även inom den privata sektorn.

Väsentliga förändringar

FormPipe Software har sedan flera år arbetat aktivt med att styra Bolagets affärsmodell ifrån att vara ett produkt- och konsultbolag till att bli ett renodlat produktbolag. Effekter av den strategiska omställningen till mer fokuserad försäljning via certifierade partners belyses mer i detalj under avsnittet Verksamhetsbeskrivning. På kort sikt, vilket har börjat få genomslag i de ekonomiska utfallen, kommer detta att innebära att Bolaget går miste om intäkter i form av konsultinsatser, då dessa nu i stället kommer hanteras av partners. På längre sikt räknar Bolaget med att detta strategiska val kommer innebära ökad försäljning och lönsamhet samt möjliggöra en expansion för Bolagets produkter till marknader och branscher som annars hade varit svåra att approacha på egen hand.

REDOGÖRELSE FÖR RÖRELSEKAPITALET

FormPipe Softwares affärsmodell är gynnsam ur ett rörelsekapitalperspektiv. Bolaget har stor del kunder inom offentlig sektor vilket borgar för stabila betalningar med låg kreditrisk. På kostnadssidan återfinns endast löpande kostnader då inga insatssvarar förekommer i Bolagets affärsmodell.

Bolagets kostnader betalas löpande och intäkterna faktureras och betalas enligt följande:

- » **Licenser:** Vid avtalets tecknande.
- » **Support och Underhåll:** I förskott för en period avseende 12, 6 eller 3 månader beroende på avtal.
- » **Konsulting:** Löpande utifrån nedlagt tid, alternativt enligt avtalade leveranstidpunkter.

Inbetalningen avseende support- och underhåll skuldförs vid inbetalningstillfället, som en förutbetalad intäkt (kortfristig ej räntebärande skuld), varpå skulden gentemot kund minskas allteftersom intäktsföringen sker månad för månad. Därmed representerar den balansförda skulden inte en framtida betalning utan ett framtida åtagande om support och underhåll gentemot kunderna.

FormPipe Softwares rörelsekapital är i normalfallet negativt varpå behovet av rörelsekapital täcks av Bolagets normala verksamhet. Kapitalbindningen, som utgörs av kundfordringar och upparbetad men ännu ej fakturerad konsulttid, kan dock vid kortare perioder av hög försäljning vara högre än normalt. Detta har exempelvis noterats vid årsskiftet efter stark fakturering i november och december.

FormPipe Software har tillgång till checkräkningskrediter uppgående till 12,0 Mkr som i dagsläget är outnyttjade.

Det är Bolagets bedömning att dessa finansieringsavtal täcker Bolagets behov av rörelsekapital för de kommande 12 månaderna.

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Nedan visas FormPipe Softwares kapitalisering per den 30 september 2009.

Kapitalisering, Tkr	2009-09-30
Mot garanti eller borgen	-
Mot säkerhet	1 668
Utan garanti/borgen eller säkerhet	55 706
Totala kortfristiga skulder	57 374
Mot garanti eller borgen	-
Mot säkerhet	1 030
Utan garanti/borgen eller säkerhet	2 625
Totala Långfristiga skulder	3 655
Aktiekapital	1 174
Övrigt tillskjutet kapital	63 232
Reserver	5 298
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	45 285
Eget kapital	114 989
Summa skulder och eget kapital	176 017

IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Goodwill

Goodwill utgörs i huvudsak av övervärden i samband med förvärv och värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill prövas för nedskrivningsbehov årligen eller så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången i fråga har minskat i värde. Beträffande goodwill i förvärv som ägt rum före den 1 januari 2006 har Koncernen vid övergången till IFRS inte tillämpat IFRS retroaktivt utan det per denna dag redovisade värdet utgör fortsättningsvis Koncernens anskaffningsvärde, efter nedskrivningsprövning.

Övriga immateriella tillgångar

Koncernens övriga immateriella anläggningstillgångar består av aktiverat arbete för egen räkning och förvärvade kundrelationer, teknologi samt varumärken. Dessa redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Avskrivningarna redovisas i resultaträkningen linjärt över tillgångarnas beräknade nyttjandeperioder, såvida inte sådana nyttjandeperioder är obestämbara. Immateriella tillgångar med bestämbara nyttjandeperioder skrivs av från den tidpunkt då de är tillgängliga för användning. De beräknade nyttjandeperioderna, som omprövas varje år är:

- » Aktiverat arbete för egen räkning: 5 år
- » Kundrelationer: 5 år
- » Teknologi: 3 år
- » Varumärken: 3 år

NETTOSKULDSÄTTNING

Nedan visas FormPipe Softwares nettoskuldsättning per den 30 september 2009.

Nettoskuld, Tkr	2009-09-30
(A) Kassa	9 192
(B) Andra likvida medel	-
(C) Kortfristiga finansiella placeringar	-
(D) Likviditet (A+B+C)	9 192
(E) Kortfristiga finansiella fordringar	-
(F) Kortfristiga banklån	1 668
(G) Kortfristig del av långfristig skuld	-
(H) Andra kortfristiga finansiella skulder	-
(I) Kortfristiga finansiella skulder (F+G+H)	1 668
(J) Kortfristig finansiell nettoskuld (I-E-D)	-7 524
(K) Långfristiga finansiella fordringar	-
(L) Långfristiga banklån	1 030
(M) Utestående obligationslån	-
(N) Andra långfristiga finansiella skulder	-
(O) Långfristiga finansiella skulder (L+M+N)	1 030
(P) Långfristig finansiell nettoskuld (O-K)	1 030
(Q) Finansiell nettoskuld (J+P)	-6 494

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas i Koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärde ingår inköpspriset samt kostnader direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen.

Huvuddelen av de materiella anläggningstillgångarna är datorer och inventarier med 1-5 års avskrivningstid.

FÖRVARV 2006-2009

EBI Systems AB

Den 1 september 2008 förvärvade FormPipe Software sin konkurrent EBI Systems AB. Köpeskillingen, exklusive förvärvskostnader, för 100 % av aktierna i EBI Systems uppgick till 27,1 Mkr och betalades i sin helhet med 1 937 521 stycken nyemitterade aktier vilket innebar en utspädning om 17 %. Direkta kostnader i samband med förvärvet uppgick till 1,1 Mkr.

I förvärvet ingick de finansiella tillgångar och skulder som fanns i EBI vid tillträdesdagen. Sammanlagda finansiella tillgångar uppgick till 12,5 Mkr och bestod av 9,0 Mkr i värdet av ackumulerade underskottsavdrag samt 3,5 Mkr i likvida medel. Räntebärande skulder uppgick till 7,1 Mkr.

Vid förvärvet uppstod goodwill om 21,4 Mkr som främst är hänförlig till FormPipe Softwares ökade kompetens och stärkta position på den svenska marknaden.

EBI bidrog till Koncernens intäkter för 2008 med 6,7 Mkr och till dess rörelseresultat med 1,2 Mkr.

EBI hade en egenutvecklad konkurrenskraftig ECM-produkt vid namn Platina. Produkten har sin tyngdpunkt inom workflow och

dokumentorienterad ärendehantering. Platina är den dominerande ECM-produkten inom Sveriges landsting men är även etablerad inom övrig offentlig sektor i Sverige. Platinas upparbetade partner-nätverk var en viktig del i förvärvet och partners erbjuder nu hela FormPipe Softwares produktutbud.

EFS Technology A/S

Den 1 september 2007 förvärvade FormPipe Software det danska bolaget EFS Technology A/S. Den sammanlagda köpeskillingen för 100 % av bolaget uppgick till 61,4 Mkr och betalades dels med 1 011 236 stycken nyemitterade aktier, dels 25,2 Mkr i kontant ersättning, samt 19,8 Mkr i prestationsbaserad tilläggsköpeskillning. Direkta kostnader i samband med förvärvet uppgick till 3,8 Mkr. I förvärvet ingick de finansiella tillgångar och skulder som fanns i EFS vid tillträdesdagen. Sammanlagda finansiella tillgångar uppgick till 5,8 Mkr och bestod av likvida medel. Inga räntebärande skulder fanns vid förvärvstillfället.

Vid förvärvet uppstod goodwill om 53,4 Mkr som främst är hänförlig till FormPipe Softwares ökade kompetens inom in- och utdatahantering samt den geografiska spridning som EFS bidrar med.

EFS bidrog till Koncernens intäkter för 2007 med 6,9 Mkr och till dess rörelseresultat med 3,2 Mkr.

EFS är ett bolag med en egenutvecklad produkt, LaserNet, och har en stark position på marknaden för Input/Output Management både i Danmark och internationellt. Genom förvärvet breddade FormPipe Software sin kompetens inom ECM och erhöll samtidigt ett upparbetat partnernätverk med stor internationell spridning.

ALP Data i Linköping AB

Den 1 september 2006 förvärvade FormPipe Software ALP Data i Linköping AB. Den sammanlagda köpeskillingen för 100 % av bolaget uppgick till 17,0 Mkr och betalades med 454 545 stycken nyemitterade aktier, samt 10,0 Mkr i kontant ersättning. Direkta kostnader i samband med förvärvet uppgick till 2,0 Mkr.

I förvärvet ingick de finansiella tillgångar och skulder som fanns i bolaget vid tillträdesdagen. Vid tillträdesdagen var bolagets kredit utnyttjad med 0,3 Mkr. Inga övriga räntebärande tillgångar eller skulder fanns.

Vid förvärvet uppstod goodwill om 17,8 Mkr som främst är hänförlig till FormPipe Softwares ökade tillgång till kompetent personal.

ALP Data bidrog till Koncernens intäkter för 2006 med 7,2 Mkr och till dess rörelseresultat med 2,4 Mkr.

FRAMTIDA INVESTERINGAR

FormPipe Software har inte gjort några åtaganden om framtida investeringar.

SÄSONGSVARIATIONER

FormPipe Software har historiskt upplevt säsongsvariationer så till vida att omsättningen minskar under det tredje kvartalet till följd av semestrar i juli och augusti, samt att omsättning i kvartal fyra generellt sett har varit hög till följd av att kunders investeringsbeslut har behövts tas före årsskiftet och slutet på budgetåret.

FINANSIELL RISKHANTERING

För vidare information om finansiella risker se not 3 i årsredovisningen för 2008 som är införlivad genom hänvisning.

ÖVRIGT

Inga väsentliga förändringar vad gäller Koncernens finansiella ställning eller ställning på marknaden har inträffat efter den 23 oktober 2009 (datumet för den senast offentliggjorda delårsrapporten).

Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer

FormPipe Softwares styrelse består för närvarande av sex ordinarie ledamöter, inklusive styrelseordförande, valda av årsstämman. Samtliga ledamöter är valda till slutet av årsstämman för räkenskapsåret 2009. Nedan angivna aktieinnehav för respektive styrelseledamot samt ledande befattningshavare avser innehav av aktier och andra aktierelaterade instrument per den 30 september 2009.

STYRELSEN



Hans Möller

Styrelseordförande i FormPipe Software AB (publ)
Invalid 2009
Född 1955
Studier vid Handelshögskolan.
Aktieinnehav av närstående juridisk person: 1 573 637 st.

Hans är ordförande i Bolagets

största aktieägare, Svenska Mezzaninkapital AB.

Andra uppdrag: H.Möller & Co AB (styrelseledamot och VD).

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Toytown Production AB (styrelseordförande), Abaris AB (styrelseledamot), PublishMent

AB (styrelseordförande), White Shark AB (styrelseordförande) och Yoursong Europe AB (styrelseordförande).



Jon Pettersson

Styrelseledamot i FormPipe Software AB (publ)
Invalid 2007
Född 1965
Civilekonom från Stockholms universitet.
Aktieinnehav: 0 st.

Jon är VD för Strexe Corporate

Finance. Jon arbetade tidigare som partner på Öhrlings Price-waterhouseCoopers med ansvar för M&A i Stockholm riktat mot SMC-marknaden. Jon har över 15 års erfarenhet från Corporate Finance/Investment Banking.

Andra uppdrag: Rubber Company AB (styrelseledamot), Swedol

AB (publ) (styrelseledamot), Invexe AB (styrelseledamot) och Strexe AB (styrelseledamot och VD).

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Arkitekthus DNU AB (styrelseledamot), Magnificent AB (styrelseledamot) och Deflamo AB (publ) (styrelseledamot).



Lennart Pihl

Styrelseledamot i FormPipe Software AB (publ)
Invalid 2007
Född 1950
Civilekonom från Lunds universitet.
Aktieinnehav: 0 st.

Lennart arbetar som managementkonsult, för närvarande som interim VD på Green Cargo. Lennart har ett förflutet som VD i marknadsnote-

rade bolagen Bong Ljungdahl och Metallhyttan/Acrimo.

Andra uppdrag: MultiQ International AB (publ) (styrelseordförande), Duroc AB (publ) (styrelseledamot), Readsoft AB (publ) (styrelseledamot), Heatex AB (styrelseledamot), Rya Golf AB (styrelseledamot) och HXH International AB (styrelseledamot).

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Aura Light International AB (VD), Effnet Holding AB (publ) (styrelseledamot), Incordia AB (styrelseordförande), Arx Exploaterings AB (styrelseledamot), Konstruktions-Bakelit AB (styrelseledamot och VD), Hestra Inredningar AB (styrelseordförande) och Byggarna i Samverkan, MLTL, AB (styrelseordförande).

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISORER



Staffan Torstensson

Styrelseledamot i FormPipe Software AB (publ)

Invald 2005

Född 1972

Magisterexamen från Handels-
högskolan i Jönköping.

Aktieinnehav: 20 000 st.

Market och partner på Evli Bank Plc. Staffan har mer än 13 års erfarenhet från Investment Banking.

Andra uppdrag: Emitter Holding AB (publ) (styrelseledamot) och Avanko Oy (styrelsesuppleant).

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Imobie AB (styrelse-

ledamot), Tuida AB (styrelseledamot, nu styrelsesuppleant) och Bostadsrättsföreningen Björken 9 (styrelseledamot).

Staffan är Head of Equity Capital



Thomas Bill

Styrelseledamot i FormPipe Software AB (publ)

Invald 2009

Född 1965

Civilingenjör från KTH.

Aktieinnehav: 0 st.

Thomas är VD i Orc Software AB

AB (styrelseordförande), Orc Software East AB (styrelseordförande), Orc Education AB (styrelseordförande), Orc ExNet Transaction Services AB (styrelseordförande), Ledstiernan AB (styrelseledamot), Dancharia Research and Trade East AB (styrelseledamot), common agenda venture management AB (styrelseledamot) och Promyzer AB (styrelseordförande),

Andra uppdrag: Orc Software AB (VD), Orc Software Stockholm

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Protect Data Internet Solutions AB (styrelseledamot och VD), Check Point Holding AB (VD), Check Point Software Technologies AB (styrelseledamot och VD), Pointsec Sweden AB (styrelseordförande), Pointsec Wireless Solutions AB (VD) och FormPipe Software Skellefteå AB (styrelseledamot).



Bo Nordlander

Styrelseledamot i FormPipe Software AB (publ)

Invald 2009

Född 1956

Civilekonomexamen från Handelshögskolan.

Aktieinnehav närliggande juridisk person: 1 573 637 st.

Bo tillträder som VD för SIX Telekurs Nordic den 1 januari 2010. Bo arbetade tidigare som VD Abaris (2001-2007) och Entra AB 1991-2001.

Andra uppdrag: Qtema AB (styrelseordförande).

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Eriksson & Partners Financial Systems Sweden AB (styrelseordförande), Abaris AB (styrelseledamot och VD), Abaris TrueTime Solutions AB (styrelseordförande) och Extenda Financial Solutions AB (styrelseledamot).

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISORER

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE



Christian Sundin

Verkställande direktör
Född 1971
Anställd sedan 2006
Aktieinnehav: 70 000 st.
Teckningsoptioner: 154 785 st.

Christian arbetade som CFO på FormPipe Software innan han 2007 tog över VD-posten. Christian har en bakgrund inom Ericssonkoncernen och en gedigen erfarenhet av

implementering av större IT-system. Vidare har Christians tidigare års befattningar innefattat positioner som vVD och Norderchef för Eurodis Electronics samt VD och styrelseuppdrag i Eurodis nordiska dotterbolag. Christian är utbildad civilekonom.

Andra uppdrag: FormPipe Software Linköping AB (styrelseledamot), FormPipe Software Uppsala

AB (styrelseledamot), FormPipe Software Skellefteå AB (styrelseledamot), EFS Technology A/S (styrelseledamot), Eurodis Electronics AB (styrelseledamot och vVD), Eurodis Electronics Finland Oy (styrelseledamot och VD), Eurodis Electronics Norway AS (styrelseledamot och VD) och Eurodis Electronics A/S (styrelseledamot).



Joakim Alfredson

CFO
Född 1975
Anställd sedan 2007
Aktieinnehav: 14 500 st.
Teckningsoptioner: 105 583 st.

Joakim är civilekonom från Handelshögskolan i Göteborg och har många års erfarenhet från

finansiell konsulting. Närmast från Capto Financial Consulting där fokus låg på finansiell effektivitet och värdeskapande finansiella lösningar. Innan Capto arbetade Joakim på KPMG Corporate Finance med främst M&A-rådgivning och bolagsvärderingar.

Andra uppdrag: EFS Technology A/S (styrelseledamot) och Bostadsrättsföreningen Kikaren 1 (styrelseledamot).



Erik Lindeberg

Sälj- & Marknadsdirektör
Född 1970
Anställd sedan 2007
Aktieinnehav: 70 000 st.
Teckningsoptioner: 134 338 st.

Erik Lindeberg har en gedigen erfarenhet inom IT-sektorn med fler anställningar på programva-

rubolag. Erik kommer senast från American Express Business Travel där han ingick i den Nordiska ledningsgruppen. Erik har innehaft olika chefsroller inom försäljning och marknad de senaste 15 åren. Utbildad civilekonom vid Stockholms universitet.

Andra uppdrag: EFS Technology A/S (styrelseledamot)

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Axway Nordic AB (VD)



Rasmus Staberg

CTO
Född 1970
Anställd sedan 2008
Aktieinnehav: 30 528 st.
Teckningsoptioner: 15 870 st.

Rasmus har arbetat som Teknisk Direktör på FormPipe Software sedan september 2008. Rasmus

kommer närmast från VD uppdraget på EBI Systems som förvärvades av FormPipe Software 2008. Dessförinnan har Rasmus arbetat i ledande positioner inom olika IT-bolag och även framgångsrikt drivit egna bolag som verkat på en internationell marknad.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Nordic Netcenter AB (styrelseledamot) och FormPipe Software Skellefteå AB (VD).



Lina Elo

Supportdirektör
Född 1974
Anställd sedan 2004
Aktieinnehav: 2 000 st.
Teckningsoptioner: 34 500 st.

Lina arbetar som Supportdirektör på FormPipe Software med ansvar för att vidareutveckla och

koordinera en effektiv och samlad support för hela koncernen. Lina har över tio års erfarenhet från IT-branschen, med erfarenhet av projektledning och projektstyrning. De senaste 5 åren i ledande befattning, senast som affärsområdeschef för NetMaker.

REVISORER

Vid årsstämman den 13 mars 2009 omvaldes PricewaterhouseCoopers till revisor, med Michael Bengtsson som huvudansvarig revisor, i FormPipe Software fram till årsstämman 2012. Michael Bengtsson har varit huvudansvarig revisor i Bolaget sedan 2004. Michael Bengtsson är auktoriserad revisor och medlem av FAR SRS.

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR AVSEENDE STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Kontaktuppgifter till styrelse och ledande befattningshavare
För samtliga ledamöter i FormPipe Softwares styrelse, innefattande även Bolagets VD Christian Sundin, är postadressen FormPipe Software AB (publ), Box 231 31, 104 35 Stockholm.

Oberoende

FormPipe Softwares styrelse uppfyller Svensk kod för bolagsstyrnings krav på oberoende gentemot Bolaget, Bolagets ledning och Bolagets större aktieägare. Styrelseledamöterna Hans Möller och Bo Nordlander har båda, indirekt genom bolag, större aktieinnehav i Bolaget. Ingen av Bolagets styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har någon familjerelation med någon annan styrelseledamot eller annan ledande befattningshavare.

Styrelse och ledande befattningshavare

Ingen av Bolagets styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) varit ställföreträdare i företag som försatts i konkurs eller likvidation med de undantag som framgår nedan, (iii) anklagats av myndigheter eller organisation som företräder en viss yrkesgrupp och som är offentligrättsligt reglerad eller (iv) fått näringsförbud.

Undantag från ovanstående punkt

Konkursförvaltarna i de konkurser som styrelseledamöterna/ledande befattningshavarna är/har varit inblandade i har uppgett att inget av konkursbona har några krav mot dessa personer och förvaltarna anser inte att någon av dem gjort sig skyldig till några oegentligheter/olagligheter i samband med konkurserna.

2005 försattes det engelska börsnoterade företaget Eurodis Electron PLC i konkurs. FormPipe Softwares VD Christian Sundin var vid tillfället VD och styrelseledamot för koncernens dotterbolag i Finland och Norge samt vVD och styrelseledamot för det svenska dotterbolaget Eurodis Electronics AB. Christian var även styrelseledamot i det danska dotterbolaget vid konkurstillfället. Eurodis konkurs är ännu inte avslutad.

Bolagets styrelseordförande Hans Möller var styrelseordförande i PublishMent AB vars konkurs avslutades den 28 november 2008.

Styrelseledamot Lennart Pihl var styrelseledamot i Incordia AB under perioden 29 oktober 2007 – 28 oktober 2008 som försattes i konkurs i oktober den 22 oktober 2008. Lennart Pihl var vidare styrelseordförande i Byggarna i Samverkan, MLTL AB under perioden 17 februari 2007 – 5 augusti 2008 vars konkurs avslutades den 5 augusti 2008.

CTO Rasmus Staberg är delägare (10%) i Nordic Netcenter AB som försattes i konkurs den 17 juli 2007.

Vd-byte 2007

Rikard Akhtarzand avgick som VD i början av mars 2007 i direkt anslutning med att han avyttrade samtliga sina aktier och optioner i FormPipe Software AB (publ). Det beslutades följande dag att Christian Sundin tillträde som VD per den 1 april 2007. Arbete med att finna lämpliga styrelsekandidater initierades omedelbart med ambitionen att snarast kunna kalla till extra bolagsstämma för att ersätta Rikard Akhtarzand i styrelsen.

I augusti 2007 begärde Rikard Akhtarzand eget utträde ur Bolagets styrelse. Styrelsen ansåg detta som ett naturligt steg då arbetet med att finna lämpliga styrelsekandidater drog ut på tiden. Styrelsen var dock beroende på detta under en period obehörig då endast två ledamöter var registrerade. Valberedningens förslag till ny styrelse presenterades i november 2007 och valdes in på extra bolagsstämma i december 2007.

Övrigt

Det finns inga avtal som medlemmarna av förvaltnings, lednings eller kontrollorganen slutit med Bolagets eller något av Bolagets dotterbolag gällande förmåner efter det att uppdraget avslutats.

Det finns ingen ägare utanför förvaltnings, lednings eller kontrollorgan som innehar andel av kapital eller röstetal som är anmälningspliktigt.

Bolagsstyrning i FormPipe Software AB

INLEDNING

FormPipe Software är ett svenskt publikt aktiebolag med säte i Stockholm. Koncernens verksamhet i Sverige och Danmark. Styrning, ledning och kontroll av FormPipe Software fördelas mellan aktieägarna på årsstämman, Bolagets styrelse, VD, svensk Aktiebolagslag, gällande bolagsordning, Nasdaq OMX Stockholm regelverk för emittenter och Svensk kod för bolagsstyrning. FormPipe Softwares Bolagsstyrningsrapport för 2008 är i sin helhet införlivad genom hänvisning i Bolagets årsredovisning för 2008. Rapporten har ej har granskats av Bolagets revisorer.

RAPPORTERINGSSTRUKTUR I FORMPIPE SOFTWARE

Bolagsstyrning handlar i grunden om hur Bolaget skall styras och drivas i ett aktieägarperspektiv. FormPipe Softwares bolagsstyrning regleras av såväl externa regelverk som interna styrdokument.

Exempel på externa regelverk:

- » Aktiebolagslagen
- » Nasdaq OMX Stockholms regelverk för emittenter
- » Gällande redovisningslagstiftning
- » Svensk kod för bolagsstyrning

Exempel på interna regelverk

- » Bolagsordningen
- » Instruktioner och arbetsordning för styrelse respektive VD
- » Interna policies, handböcker och riktlinjer

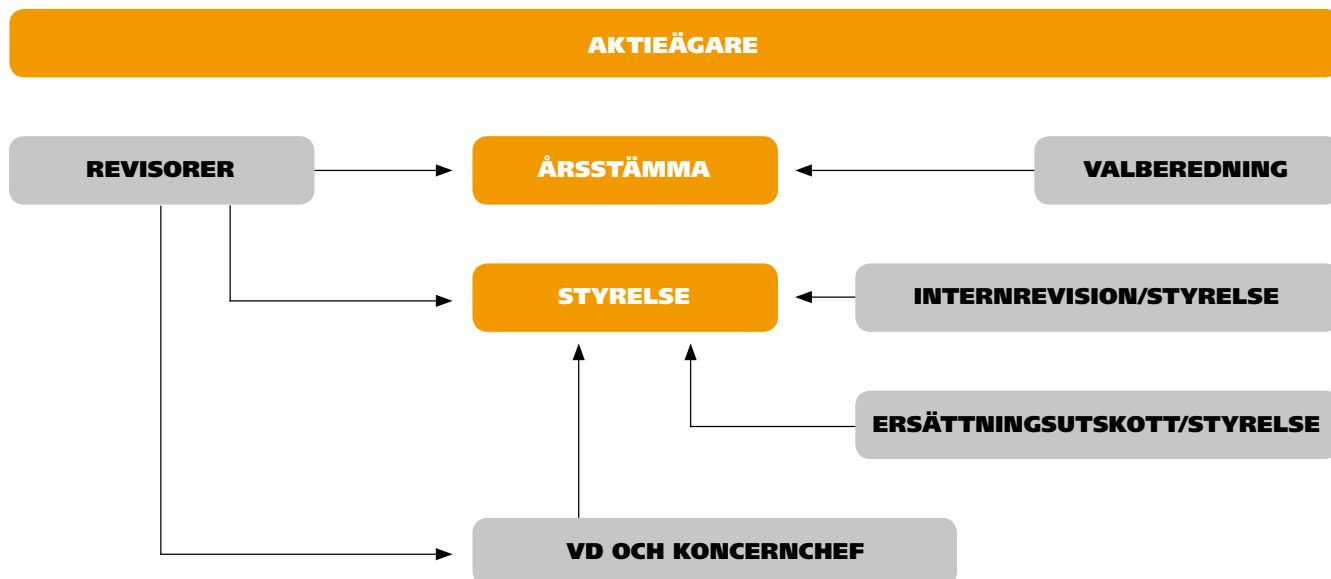
AKTIEÄGARE OCH ÅRSSTÄMMAN

Årsstämma är benämningen på den årliga ordinarie bolagsstämman då Årsredovisningen skall framläggas. Aktieägarnas rätt att besluta om FormPipe Softwares angelägenheter utövas på årsstämman, som är Bolagets högst beslutande organ. Några av stämmans obligatoriska uppgifter är att fastställa koncernens balans- och resultaträkning, besluta om vinstdisposition, ersättningsprinciper för ledande befattningshavare och om ansvarsfrihet för styrelseledamöterna och VD. Årsstämman väljer efter förslag från valberedningen (se nedan) styrelseledamöter fram till slutet av nästkommande årsstämma. Inför årsstämman 2010 har Bolagets aktieägare informerats i god tid på www.formpipe.se om tid och plats för stämman samt även om sin rätt att få ett ärende behandlat på stämman. Protokoll från föregående års årsstämma finns tillgänglig på företagets hemsida på www.formpipe.se. Den 30 september 2009 hade FormPipe Software ca 1 400 aktieägare som ägde totalt 11 736 181 aktier. Största enskilda ägare per den 30/9-2009 var Svenska Mezzaninkapital med 13,41 % av röster och kapital och Försäkringsbolaget Avanza Pension med 7,83 % av röster och kapital. Totalt ägde företagets tio största ägare 47,52 % av röster och kapital.

ÅRSSTÄMMA 2009

Samtliga aktieägare som var direktregistrerade i aktieboken och som hade anmält sitt deltagande i tid hade rätt att delta i årsstämman 2009 och rösta för sina aktier. De aktieägare som inte själva hade möjlighet att närvara hade möjlighet att företrädas via

RAPPORTERINGSSTRUKTUREN



ombud. FormPipe Softwares årsstämma hölls den 13 mars 2009 i Bolagets lokaler i Stockholm. Bolagets styrelse, ledning, valberedning samt revisor var närvarande vid stämman.

I huvudsak fattades följande beslut:

- » Till ordförande vid bolagsstämman valdes advokat Johan Hessius, Advokatfirman Lindahl.
- » Årsstämman beslutade att ansamlade vinstmedel balanseras i ny räkning och att någon vinstutdelning för räkenskapsåret 2008 ej skall ske.
- » Balans – och resultaträkning för moderbolaget och koncernen fastställdes.
- » Styrelseledamöterna och VD beviljades ansvarsfrihet för 2008.
- » Antalet stämموvalda styrelseledamöter fram till nästa års stämma fastställdes till sex, utan stämموvalda styrelsesuppleanter.
- » Hans Möller valdes till ny styrelseordförande, Thomas Bill till ny styrelseledamot och Bo Nordlander till ny styrelseledamot. Lennart Pihl, Staffan Torstensson och Jon Pettersson omvaldes till styrelseledamöter.
- » Arvode beslutades utgå med 130 000 kronor till styrelsens ordförande och med 75 000 kronor till envar av de övriga av bolagsstämman valda ledamöterna som ej är anställda i Bolaget (dvs. en sammanlagd ersättning till styrelsen om 505 000 kronor).
- » Vidare godkände årsstämman valberedningens förslag att, intill årsstämma 2012, till revisor i Bolaget omvälja PricewaterhouseCoopers AB med Michael Bengtsson som huvudansvarig revisor. Arvode till revisor beslutades utgå enligt löpande räkning.
- » Föreslagna principer för valberedningen fastställdes.
- » Förslaget om riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare antogs.
- » Årsstämman beslutade att bemyndiga styrelsen att inom ramen för gällande bolagsordning, intill tiden för nästa årsstämma, vid ett eller flera tillfällen, fatta beslut om nyemission av aktier och/eller teckningsoptioner och/eller konvertibler.
- » Årsstämman beslutade om emission av högst 490 000 teckningsoptioner med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Ökningen av Bolagets aktiekapital kommer vid full nyteckning med stöd av samtliga optionsrätter att bli 49 000 kronor motsvarande en utspädning om ca 4 procent.

Protokollet från årsstämman presenterades på hemsidan två veckor efter stämman. Materialet från stämman, så som kallelse, protokoll samt information om valberedning finns att läsa på FormPipe Softwares hemsida www.formpipe.se.

ÅRSSTÄMMA 2010

FormPipe Softwares årsstämma 2010 äger rum den 16 mars i Bolagets lokaler i Stockholm. För anmälan till årsstämma 2010 kommer det i god tid finnas information på www.formpipe.se. Där beskrivs även hur respektive aktieägare kan få ett ärende behandlat på stämman.

VALBEREDNING

Valberedningen representerar Bolagets aktieägare och inleder sitt arbete med att utvärdera sittande styrelse. Valberedningens arbete skall präglas av öppenhet och diskussion för att åstadkomma en välbalanserad styrelse. Valberedningen nominerar sedan ledamöter till FormPipe Softwares styrelse för kommande mandatperiod

som sedan föreslås för årsstämman och lämnar även förslag på styrelsens och revisorernas ersättning (samt i förekommande fall även val av revisor.) Valberedningens sammansättning baseras på valberedningens principer, som i korthet innebär att sammansättning utgörs av fyra ledamöter representerade envar av de fyra röstmässigt största aktieägarna per den sista dagen av Q3 det innevarande året.

STYRELSEN

Styrelsen uppdrag är att för ägarnas räkning förvalta Bolagets angelägenheter. FormPipe Softwares styrelsearbete styrs, förutom gällande lagar och rekommendationer, av styrelsens arbetsordning som innehåller regler för arbetsfördelning mellan styrelse och VD, ekonomisk rapportering, investeringar och finansiering. Arbetsordning fastställs en gång per år.

STYRELSENS ARBETE UNDER 2009

Vid årsstämman den 13 mars 2009 valdes styrelseledamöterna; Hans Möller, ordförande, Jon Pettersson, ledamot, Lennart Pihl, ledamot, Staffan Torstensson, ledamot, Thomas Bill, ledamot och Bo Nordlander, ledamot. Av de av årsstämman valda ledamöterna bedöms ordförande Hans Möller och ledamot Bo Nordlander i beroendeställning genom sitt ägande i Bolagets största ägare Svenska Mezzaninkapital Aktiebolag. Vid Bolagets protokollförda styrelsemöten behandlades resultatställning, balansomslutning, delårsrapporter samt årsredovisningar. Även framtida frågeställningar så som marknadsbedömningar, affärsverksamhetens inriktning och organisationsfrågor har behandlats. En viktig fråga som behandlats och beslutats om under 2009 var att Bolaget skulle ansöka om noteringen av FormPipe Softwares aktie på Nasdaq OMX Stockholm.

STYRELSENS ANSVAR

FormPipe Softwares styrelse har det övergripande ansvaret för Bolagets organisation och ledning samt att riktlinjer för förvaltningen av Bolagets medel är ändamålsenligt uppbyggda. Styrelsen ansvarar för att Bolaget styrs enligt gällande lagar och förordningar samt det regelverk för emittenter där svensk kod för bolagsstyrning ingår. Styrelsen ansvarar vidare för utveckling och uppföljning av koncernens strategier genom planer och mål, beslut om förvärv och avyttring av verksamheter, större investeringar, tillsättningar och ersättningar till ledningen samt löpande uppföljning av verksamheten under året. Styrelsen fastställer årligen årsbokslutet, gällande affärsplan, verksamhetsrelaterade policies samt VDs arbetsordning.

STYRELSENS ORDFÖRANDE

Styrelsens Ordförande Hans Möller leder styrelsens arbete så att detta utövas i enlighet med lagar och föreskrifter. Ordförande följer verksamheten i dialog med VD och ansvarar för att övriga ledamöter får den information som är nödvändig för hög kvalitet i diskussion och beslut. Ordföranden är även delaktig i utvärdering och utvecklingsfrågor avseende koncernens ledande befattningshavare.

STYRELSENS SAMMANSÄTTNING

FormPipe Software håller under ett verksamhetsår vanligtvis fyra ordinarie styrelsemöten samt ett konstituerande styrelsemöte i direkt anslutning till årsstämman. Extra styrelsemöten hålls vid

behov. Styrelsen består av sex ordinarie ledamöter utan suppleanter. FormPipe Softwares styrelse består av sex ledamöter. VD ingår ej i styrelsen men närvarar under samtliga styrelsemöten som föreläggande, utom när VDs arbete utvärderas. VD rapporterar till styrelsen om det operativa arbetet i koncernen samt tillser att styrelsen får sakligt och relevant beslutsunderlag. Nedanstående tabell visar bland annat styrelsens medlemmar, samt styrelsens bedömning angående beroendeställning i förhållande till Bolaget och aktieägarna.

Styrelsen 2009

	Rev.uts	Ers.uts	Oberoende
Hans Möller, Styrelsens ordförande	ja	ja	nej
Jon Pettersson, Ledamot	ja	ja	ja
Lennart Pihl, Ledamot	ja	ja	ja
Staffan Torstensson, Ledamot	ja	ja	ja
Thomas Bill, Ledamot	ja	ja	ja
Bo Nordlander, Ledamot	ja	ja	nej

FormPipe Softwares styrelsesammansättning uppfyller Nasdaq OMX Stockholms och svensk kod för bolagsstyrnings krav avseende oberoende styrelseledamöter. Styrelseledamöterna Hans Möller och Bo Nordlander har båda, indirekt genom bolag, större aktieinnehav i Bolaget.

STYRELSENS ARBETSORDNING

Styrelsens arbetsordning fastställdes den 29 september 2009 och skall årligen revideras på det konstituerande styrelsesammanträdet. Arbetsordningen revideras därutöver vid behov. Arbetsordningen innehåller bland annat styrelsens ansvar och arbetsuppgifter, styrelseordförandens arbetsuppgifter, revisionsfrågor samt anger vilka rapporter och finansiell information som styrelsen skall få inför varje ordinarie styrelsemöte. Vidare omfattar arbetsordningen instruktioner till VD. Bilaga avseende styrelsens arbete som revisionsutskott har framtagits och fastställts vid ordinarie styrelsemöte den 29 september 2009. Arbetsordningen föreskriver också styrelsens arbete som ersättningsutskott. Läs mer om utskott under rubriken "Utskott" nedan.

UTVÄRDERING AV STYRELSENS ARBETE

Valberedningens arbetsordning i enlighet med svensk kod för bolagsstyrning anger även att en årlig utvärdering av styrelsens arbete skall äga rum genom en systematisk och strukturerad process. För 2009 har valberedningens ordförande tillsett att styrelsens arbete har utvärderats och att samtliga ledamöter i valberedningen har informerats om resultatet av utvärderingen inför valberedningens nomineringsarbete inför årsstämman 2010.

UTSKOTT

Styrelsens övergripande ansvar kan inte delegeras. Styrelsen har ej utsett några utskott utan hanterar i sin helhet aktuella frågor på sammankallade styrelsemöten. FormPipe Software har i dagsläget ej något revisionsutskott. Arbetet som revisionsutskott regleras i

sin helhet i bilagan till styrelsens arbetsordning som fastställdes vid ordinarie styrelsesammanträde den 29 september 2009. Av arbetsordningen framgår dock att styrelsen kontinuerligt skall överväga behovet av att inrätta ett särskilt revisionsutskott.

VD OCH KONCERNLEDNING

VD Christian Sundin leder koncernen och dess verksamhet inom de ramar styrelsen fastlagt. Den senast gällande VD-instruktionen fastställdes av styrelsen den 29 september 2009. VD tar löpande fram nödvändigt informations- och beslutsunderlag inför styrelsemöten och motiverar även förslag till beslut. Styrelseordförande har årligen utvärderingssamtal med VD i enlighet med VD-instruktion och gällande kravspecifikation. VD leder koncernledningens arbete och fattar beslut i samråd med övriga ledningsmedlemmar. Koncernledningen har månadsvis protokollförda möten där operativa frågeställningar diskuteras. Dessutom arbetar koncernledningen årligen fram en affärsplan som fastställs av styrelsen. Affärsplanen följs upp via månatliga rapporter från respektive funktion inom Bolaget där granskningen fokuserar på tillväxt och kostnadskontroll. Utöver ej protokollförda veckomötena via telefon och e-mail träffas de flesta i koncernledningen dagligen på Bolagets huvudkontor. Bolagets snabba utveckling gör att den dagliga kontakten är en förutsättning för en fungerande styrning och ledning. Koncernledningen består av chefer för väsentliga verksamhetsområden inom FormPipe Softwares koncern.

INFORMATION OM REVISORER

För granskning av Bolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och VDs förvaltning utses på årsstämman en eller två revisorer med högst två suppleanter. Ansvarig Huvudrevisor är Michael Bengtsson på Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB. Michael Bengtsson har medverkat i revisionen i FormPipe Software sedan Bolaget bildades och har god insyn hur Bolaget utvecklats under de senaste åren. Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB och Michael Bengtsson omvaldes till revisor vid årsstämman 2009 fram till och med årsstämman 2012.

INTERN KONTROLL AVSEENDE DEN FINANSIELLA RAPPORTERINGEN

Det övergripande syftet med intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen är att skydda Bolagets tillgångar och därigenom aktieägarnas investering. Styrelsen ansvarar också att finansiell rapportering är upprättad i enlighet med gällande lag. Kvalitetssäkring av FormPipe Softwares finansiella rapportering sker genom att styrelsen behandlar samtliga kritiska redovisningsfrågor och de finansiella rapporter som Bolaget lämnar. Det förutsätter att styrelsen behandlar frågor om intern kontroll, regelefterlevnad, väsentliga osäkerheter i redovisade värden, eventuella ej korrigerade felaktigheter, händelser efter balansdagen, ändringar i uppskattningar och bedömningar, eventuella konstaterade oegentligheter och andra förhållanden som påverkar de finansiella rapporternas kvalitet. Styrelsen utvärderar löpande verksamhetens prestationer och resultat genom ett ändamålsenligt rapportpaket innehållande resultatrapport och framarbetade nyckeltal samt annan väsentlig operationell och finansiell information. Styrelsen verkar i sin helhet såsom revisionsutskott. Styrelsen i sin helhet har sålunda under 2009 övervakat systemen för riskhantering och intern kontroll. Dessa system syftar till att säkerställa att verksamheten bedrivs i enlighet med lagar och förordningar och

är effektiv samt att den ekonomiska rapporteringen är tillförlitlig. Styrelsen har tagit del av och utvärderat rutinerna för redovisning och ekonomisk rapportering samt följt upp och utvärderat de externa revisorernas arbete, kvalifikationer och oberoende. Övriga fastställda policies som ligger till grund för den interna kontrollen inom FormPipe Software är Finanspolicy, Informationspolicy och IT-policy. FormPipe Software arbetar enligt en funktionsbaserad organisationsstruktur där respektive funktionschef sitter med i bolagets ledningsgrupp och ansvarar för arbetsresultatet inom funktionen. Samtliga funktioner inom FormPipe Software har samma struktur, ekonomisystem, kontoplan och policies vilket underlättar skapande av ändamålsenliga rutiner och kontrollsystem.

BESKRIVNING AV DEN INTERNA KONTROLLENS ORGANISATION

Kontrollmiljö – Ett aktivt och engagerat styrelsearbete är grunden för god intern kontroll. FormPipe Softwares styrelse har etablerat tydliga arbetsprocesser och arbetsordningar för sitt arbete. En viktig del i styrelsens arbete är att utarbeta och godkänna ett antal grundläggande policies, riktlinjer och ramverk relaterade till finansiell rapportering. Bolagets styrande dokument är benämnt "Styrelsens arbetsordning jämte instruktion avseende arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören samt instruktion avseende ekonomisk rapportering till styrelsen för FormPipe Software (inklusive dotterbolag och filialer)". Syftet med denna arbetsordning är bland annat att skapa grunden för en god intern kontroll. Uppföljning och omarbeting sker löpande samt kommuniceras ut till samtliga medarbetare som är involverade i den finansiella rapporteringen.

Riskbedömning – FormPipe Software arbetar fortlopande och aktivt med riskanalys, riskbedömning och riskhantering för att säkerställa att de risker som Bolaget är utsatt för hanteras på ett ändamålsenligt sätt inom de ramar som fastställts. I riskbedömningen beaktas exempelvis Bolagets administrativa rutiner avseende fakturering och avtalshantering. Även väsentliga balans- och resultatposter där risken för väsentliga fel skulle kunna uppstå granskas kontinuerligt. I Bolagets verksamhet finns dessa risker i huvudsak i posterna för ny försäljning samt repetitiva intäkter.

Kontrollaktiviteter – Policies och riktlinjer är särskilt viktiga för en korrekt redovisning, rapportering och informationsgivning och definierar även de kontrollaktiviteter som skall utföras. FormPipe Software arbetar enligt sin Financial Guideline där bl.a. kontrollaktiviteter som avstämningar, attestflöden, kontoavstämningar, ekonomisystem, jämförelsemått mm. behandlas. Kontrollstrukturer utformas även för att hantera de risker som styrelsen bedömer vara väsentliga för den interna kontrollen av den finansiella rapporteringen. Dessa kontrollstrukturer består dels av en organisation med tydlig ansvarsfördelning, tydliga rutiner och klara arbetsroller. Exempel på kontrollaktiviteter är bland annat rapportering av beslutprocesser och beslutsordningar för väsentliga beslut (t.ex. nya stora kunder, investeringar, avtal etc.) och även granskning av samtliga finansiella rapporter som presenteras.

Information och kommunikation – Bolagets styrande dokumentation i form av policies, riktlinjer och manualer vad gäller intern- och extern kommunikation hålls löpande uppdaterade och kommuniceras internt via relevanta kanaler, såsom interna möten,

interna nyhetsmail och Intranet. För kommunikation med externa parter finns en tydlig policy som anger samtliga riktlinjer för hur informations skall ske, Bolagets fastställda Informationspolicy. Syftet med policyn är att säkerställa att FormPipe Softwares samtliga informationsskyldigheter enligt gällande regelverk för emittenter efterlevs på ett korrekt och fullständigt sätt.

Uppföljning och övervakning – Uppföljning av att den interna kontrollen är ändamålsenlig och sker löpande av Bolaget. Styrelsen träffar minst en gång per år, utan närvaro av VD eller annan person från ledningsgruppen, Bolagets revisorer för en genomgång av nuläge. Styrelsen ser även till att bolagets revisorer översiktligt granskar de finansiella rapporterna från kvartal 1 och 3. Slutligen lämnar även styrelsen en kortfattad rapport över hur den interna kontrollen genomförts under året. Styrelsen utvärderar årligen om en separat funktion för Internrevision skall tillsättas FormPipe Software. Ställningstagandet är att styrelsen i dagens utformning hanterar denna löpande process och dess interna kontroll på ett tillfredsställande sätt. Samtliga rapporter och pressmeddelanden presenteras på www.formpipe.se

RIKTLINJER ERSÄTTNINGAR TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Årsstämman 2009 beslutade om följande riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare. Ersättning till VD och andra ledande befattningshavare skall utgöras av fast lön, eventuell rörlig ersättning, övriga förmåner samt pension. Den sammanlagda ersättningen skall vara marknadsmässig och konkurrenskraftig på den arbetsmarknad befattningshavaren verkar. Fast lön och rörlig ersättning skall vara relaterad till befattningshavarens ansvar och befogenhet. För VD liksom för andra ledande befattningshavare, skall den rörliga ersättningen vara maximerad och relaterad till den fasta lönen. Den rörliga ersättningen skall baseras på utfallet i förhållande till uppsatta mål och, så långt möjligt, vara i synergi till den värdeutveckling för Bolaget som kommer aktieägarna till del. Vid uppsägning bör i normalfallet gälla en uppsägningstid om sex månader, om uppsägningen initieras av Bolaget, och tre månader, om uppsägningen initieras av befattningshavaren. Pensionsförmåner skall vara antingen förmåns- eller avgiftsbestämda, eller en kombination därav, och ge befattningshavaren rätt att erhålla pension från 65 års ålder. Frågor om ersättning till bolagsledning skall behandlas av VD och rapporteras till styrelsen och, när det gäller VD, beslutas av styrelsen. Styrelsen skall äga rätt att frånga riktlinjerna, om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det.

ERSÄTTNING TILL STYRELSEN

Årsstämman 2009 beslutade att den totala ersättningen till styrelsens ledamöter för innevarande år skulle uppgå till 505 000 kr, varav 130 000 kr till styrelsens ordförande och 75 000 kr till respektive ledamot.

ERSÄTTNING TILL VD OCH KONCERNLEDNING

Se "Not 7" i FormPipe Softwares årsredovisning för 2008 som är införlivad i Prospektet genom hänvisning.

ERSÄTTNING TILL REVISOR

Se "Not 6" i FormPipe Softwares årsredovisning för 2008 som är införlivad i Prospektet genom hänvisning.

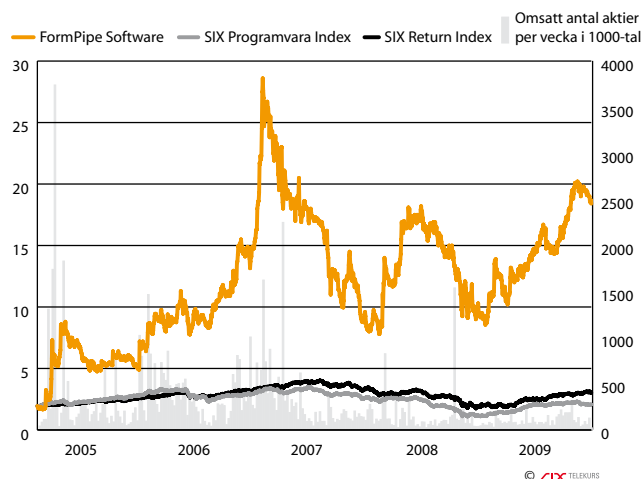
Aktiekapital och ägarförhållanden

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet uppgår till 1 173 618 kr fördelat på 11 736 181 aktier med ett kvotvärde på 0,10 kr. Varje aktie berättigar till en röst och varje röstberättigad får vid årsstämman rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädde aktier. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat.

KURSUTVECKLING OCH OMSÄTTNING UNDER PERIODEN 2009-01-01 – 2009-11-30

Under perioden 2009-01-01 – 2009-11-30 steg FormPipe Softwares aktiekurs på Nasdaq OMX First North från 8,90 kronor till 18,40 kronor (stängningskurs 2009-11-30). Högsta betalkurs under året var 20,50 kronor, vilket noterades 2009-10-14. Lägsta betalkurs var 8,65 kronor vilken noterades 2009-01-01. Under 2009 fram till den sista november handlades totalt 5 077 208 aktier till ett värde motsvarande 76 683 383 kronor. För att ha kunnat erbjuda aktieägarna en god likviditet och effektiv kurssättning i aktien på Nasdaq OMX First North har FormPipe Software haft avtal med Mangold Fondkommission som likviditetsgarant. Bolaget avser att ha likviditetsgarant även vid handel på Nasdaq OMX Stockholm.



AKTIEÄGARE

Förteckningen över ägarstrukturen i FormPipe Software baseras på uppgifter från Euroclear Sweden AB per den 30 september 2009. De 10 största ägarna svarade för 47,52 % av kapitalet. Totalt hade FormPipe Software ca 1 400 aktieägare per ovanstående datum.

Ägarstruktur antal aktier per 2009-09-30

	Innehav	Innehav %
Svenska Mezzaninkapital AB	1 573 637	13,41
Försäkringsbolaget Avanza pension	919 181	7,83
Förstädernas Bank A/S	910 112	7,75
SEB Private Bank S.A., NQI	375 157	3,20
Danske Bank International S.A.	353 304	3,01
AB Wallinder & Co	331 658	2,83
Societe Generale S G Nantes	322 500	2,75
Christer Jonsson	311 500	2,65
Nordnet Pensionsförsäkring AB	253 185	2,16
Davegårdh & Kjäll Sverige	227 049	1,93
Övriga	6 158 898	52,48
	11 736 181	100,00

UTDELNINGSPOLICY

Den långsiktiga målsättningen är att i genomsnitt dela ut mellan 30 – 50 % av årets resultat. I övervägandet om framtida utdelning kommer styrelsen att väga in flera faktorer, bland annat FormPipe Softwares långsiktiga tillväxt, resultatutveckling samt kapitalbehov för fortsatt expansion.

Aktiekapitalets utveckling

	Antal aktier	Totalt antal Kr	Totalt antal aktier	Kvotvärde/aktie
Aktiekapital 18 oktober 2004	100 000	100 000	100 000	1,00
Split 10:1, 041126	919 181	-	1 000 000	0,10
Apportemission, 041227	910 112	479 997	5 799 970	0,10
Nyemission Digital Diary AB, 051205	375 157	61 500	6 414 970	0,10
Kvittningsemission, 051227	353 304	191 791	8 332 879	0,10
Nyemission ALP Data i Linköping AB, 060901	331 658	45 455	8 787 424	0,10
Nyemission EFS Technology A/S, 070901	322 500	101 124	9 768 660	0,10
Nyemission EBI System AB, 080901	311 500	193 752	11 736 181	0,10
Aktiekapital 30 september 2009	11 736 181	1 173 618	11 736 181	0,10

Bolagsordning

BOLAGSORDNING FÖR FORMPIPE SOFTWARE AB (PUBL) (ORG. NR 556668-6605) ANTAGEN PÅ ÅRSSTÄMMA DEN 7 APRIL 2006

§ 1 Firma

Bolagets firma är FormPipe Software AB. Bolaget skall vara publikt (publ).

§ 2 Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Stockholms kommun, Stockholms län.

§ 3 Verksamhet

Bolaget skall direkt eller indirekt, bedriva verksamhet inom nedan nämnda områden samt idka därmed förenlig verksamhet; konsultverksamhet avseende internet- och intranätslösningar, konsultverksamhet med inriktning på information, management och data, utveckling och design av dataprogram/produkter samt försäljning av nämnda produkter/tjänster i kombination med lämplig hårdvara samt förvaltning och handel med värdepapper och fastigheter.

§ 4 Aktiekapital

Bolagets aktiekapital skall vara lägst 500.000 kronor och högst 2.000.000 kronor.

§ 5 Antal aktier

Antalet aktier skall vara lägst 5.000.000 och högst 20.000.000.

§ 6 Styrelse

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst sex ledamöter med högst tre suppleanter.

§ 7 Revisorer

För granskning av Bolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses på årsstämman en eller två revisorer med högst två suppleanter.

§ 8 Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt i Dagens Industri.

Kallelsen till ordinarie bolagsstämma samt kallelse till extra bolagsstämma, där fråga om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas, skall utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman.

§ 9 Deltagande i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i bolagsstämma skall dels vara upptagen som aktieägare i utskrift eller annan framställning av hela aktieböoken avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels anmäla sitt deltagande till Bolaget senast kl. 16.00 den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

Aktieägare får vid bolagsstämman medföra ett eller två biträden, dock endast om aktie-ägaren anmält detta enligt föregående stycke.

§ 10 Bolagsstämmor

Styrelsens ordförande eller den styrelsen därtill utser öppnar bolagsstämman och leder förhandlingarna till dess ordförande vid stämman valts.

Årsstämma hålls en gång årligen inom sex månader från räkenskapsårets utgång.

Vid årsstämma skall följande ärenden förekomma till behandling:

1. val av ordföranden vid bolagsstämman;
2. upprättande och godkännande av röstlängd;
3. godkännande av dagordningen;
4. val av en eller två justeringsmän att underteckna protokollet;
5. prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad;
6. framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernredovisningsberättelse;
7. beslut om
 - a. fastställande av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning,
 - b. dispositioner beträffande Bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen, och
 - c. ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör;
8. fastställande av antalet styrelseledamöter och styrelssuppleanter samt, i förekommande fall, antalet revisorer och revisorssuppleanter;
9. fastställande av arvoden åt styrelsen samt, i förekommande fall, revisorerna;
10. val av styrelseledamöter samt, i förekommande fall, styrelssuppleanter, revisorer och revisorssuppleanter;
11. annat ärende som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

§ 11 Insamling av fullmakter

Styrelsen får inför bolagsstämma samla in fullmakter på Bolagets bekostnad i enlighet med det förfarande som anges i 7 kap. 4 § andra stycket aktiebolagslagen (2005:551).

§ 12 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall vara kalenderår.

§ 13 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

Legala frågor och kompletterande information

KONCERNSTRUKTUR

FormPipe Software AB (publ) är moderbolag i en koncern med fyra helägda dotterbolag enligt tabellen nedan.

Namn	Land	Förvärvsår	Ägarandel (%)
FormPipe Software			
Uppsala AB	Sverige	2005	100
FormPipe Software			
Linköping AB	Sverige	2006	100
EFS Technology A/S	Danmark	2007	100
FormPipe Software			
Skelleteå AB	Sverige	2008	100

VÄSENTLIGA AVTAL

Förvärvsavtal

Förvärv av Enterprise Business Information Systems AB (FormPipe Software Skellefteå AB)

FormPipe Software ingick under augusti 2008 avtal med ägarna till EBI Systems AB om förvärv av samtliga aktier i Enterprise Business Information Systems AB. Aktierna tillträdde 1 september 2008 och konsolideras i Koncernen från detta datum. FormPipe Software betalade 27,1 Mkr för aktierna i Enterprise Business Information Systems AB som finansierades i sin helhet med 1 937 521 nyemitterade aktier. I övrigt innehöll förvärvsavtalet, som upprättades med en ägargrupp som kontrollerade ca. 45 % av aktierna, standardmässiga garantier och framtida åtaganden för säljarna (med övriga ägare upprättades avräkningsnotor).

Förvärv av EFS Technology A/S

FormPipe Software ingick i juli 2007 avtal med ägarna till det danska bolaget EFS Technology A/S om förvärv av samtliga aktier i EFS Technology A/S. Aktierna tillträdde 1 september 2007 och konsoliderades i Koncernen från detta datum. Den sammanlagda köpeskillingen för 100 % av bolaget uppgick till 61,4 Mkr och betalades dels med 1 011 236 stycken nyemitterade aktier, dels med 25,2 Mkr i kontant ersättning, samt maximalt 19,8 Mkr i prestationsbaserad tilläggsköpeskillning. Tilläggsköpeskillningen var delad i tre delar varav två har förfallit till betalning och den tredje skall betalas per 2010-03-31 och kan maximalt komma att uppgå till 5,8 Mkr. I övrigt innehöll förvärvsavtalet standardmässiga garantier och framtida åtaganden för säljarna.

Förvärv av ALP Data i Linköping AB (FormPipe Software Linköping AB)

FormPipe Software ingick i juni 2006 avtal med ägarna till ALP Data i Linköping AB om förvärva av samtliga aktier i ALP Data i Linköping AB. Aktierna tillträdde 1 september 2006 och konsoliderades i Koncernen från detta datum. Den sammanlagda köpeskillingen för 100 % av bolaget uppgick till 17,0 Mkr och betalades med 454 545 stycken nyemitterade aktier samt 10,0

Mkr i kontant ersättning. I förvärvsavtalet fanns även en prestationsbaserad tilläggsköpeskillning som ej föll ut. I övrigt innehöll förvärvsavtalet standardmässiga garantier och framtida åtaganden för säljarna.

Avtalsrelationer med kunder och leverantörer

Kunder

FormPipe Softwares avtalsmodell med kunder baseras på ett licensavtal och ett support- och underhållsavtal. Båda avtalen tecknas vid relationens ingång. Licensavtalet avser rätten att använda programmet och baseras på antalet användare. Support- och underhållsavtalet avser en överenskommen period, ofta på mellan ett och fem år, och ger kunden rätt till löpande support och underhåll av programvaran som uppdateringar etc.

Partners

FormPipe Softwares försäljning och kontakt med slutkund går alltmer genom en extern certifierad partner. FormPipe Softwares relationer med partnern är reglerade i det partneravtal som ingås innan partnern kan börja försälja FormPipe Softwares produkter.

Ramavtal

Ramavtal styr mycket av de upphandlingar som sker inom offentlig sektor. FormPipe Softwares produkter och tjänster är i dagsläget direkt avropbara genom ramavtalet "Informationsförsörjning 2005", samt indirekt genom Bolagets certifierade partners på ramavtalet "Programvaror & Tjänster" i Sverige och "Statens og Kommunernes Indkøbs Service – SKI" i Danmark. Dessa avtal omförhandlas utifrån förutbestämda tidsintervall varpå fler aktörer på ECM-marknaden har möjlighet att delta i upphandlingsförfarandet. Ramavtalet Informationsförsörjning 2005 löper ut per 31 januari 2010 efter att ha förlängts maximalt och kommer ersättas av ett nytt avtal för vilket anbudsprocessen är pågående. Ramavtalet Programvaror & Tjänster löper till 31 mars 2010 och har indikerats men ännu ej beslutats att det kommer förlängas. Ramavtalet "Statens og Kommunernes Indkøbs Service – SKI" löper till 1 juli 2010 och kan förlängas med 24 månader.

Lokaler

FormPipe Softwares äger inga lokaler, utan verksamheten bedrivs från hyrda lokaler i de orter där Koncernen bedriver verksamhet.

Övriga leverantörer

Då inga insatsvaror ingår i produktionen av FormPipe Softwares produkter består övriga leverantörer uteslutande av drifts- och underhållsleverantörer, vars avtal är uppsägningsbara utan någon större inverkan på Koncernens förmåga att leva upp till sina åtaganden gentemot kunder och partners.

Låne- och finansieringsavtal

FormPipe Software har två löpande låneavtal avseende finansiering av tidigare förvärv, ALP Data i Linköping AB (2006) (dvs. FormPipe Software Linköping AB) och EFS Technology A/S (2007), båda med Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial som långivare. Det förstnämnda lånet uppgick per 30 september 2009 till 2,0 Mkr och amorteras med 250 tkr per kvartal. Det andra lånet uppgick per 30 september 2009 till 0,7 Mkr och amorteras i sin helhet per 31 januari 2010. Låneavtalen innehåller särskilda villkor för krediternas lämnande som t.ex. att FormPipe Software inte får vidta förändringar av större betydelse i Koncernen, ingå borgensförbindelser och ändra föremålet för den bedrivna verksamheten utan bankens skriftliga godkännande. Utöver dessa låneavtal har Bolaget en tillgänglig kredit hos Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial om 12 Mkr som per 30 september 2009 var outnyttjad.

Ställda säkerheter

Som säkerhet för låneavtal och kreditfaciliteter har FormPipe Software ställt säkerheter i form av aktierna i dotterbolagen FormPipe Software Uppsala AB, FormPipe Software Linköping AB samt EFS Technology A/S samt upplåtit företagshypotek om sammanlagt 3 Mkr i FormPipe Software.

Anställningsavtal

Koncernen håller på att slutföra arbetet med att uppdatera vissa äldre anställningsavtal med klausuler som reglerar sekretess samt äganderätten till immateriella rättigheter. Arbetet har slutförts med avseende på de svenska koncernbolagen och med avseende på EFS Technology A/S beräknas arbetet vara slutfört under våren 2010.

Transfer Pricing

Transaktioner mellan EFS Technology A/S och de svenska bolagen i Koncernen har förekommit från och med 2009. Med anledning av att utbytet mellan bolagen förväntas fortsätta och öka är en internprissättningsdokumentation under upprättande.

FÖRSÄKRING

Styrelsen för FormPipe Software anser att det befintliga försäkringsskyddet för Koncernen är betryggande och tillräckligt omfattande med hänsyn till Koncernens verksamhet och omfattning.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Under 2009 har inga transaktioner eller avtal mellan Koncernen och till Koncernen närstående parter förekommit. Avseende närståendetransaktioner under tidigare år hänvisas till Bolagets årsredovisning för respektive år som är införlivade via hänvisning till detta Prospekt.

TILLSTÅND

Vare sig FormPipe Software eller dess dotterbolag bedriver i dagsläget någon tillståndspliktig verksamhet

TVISTER

FormPipe Software är inte och har inte under de senaste 12 månaderna varit part i domstolsprocesser, skiljeförfaranden, förvaltningsförfaranden eller andra rättsliga förfaranden eller tvister. Såvitt FormPipe Software känner till är ingen sådan process eller förfarande förestående.

INFÖRLIVANDE GENOM HÄNVISNING

Bolagets reviderade årsredovisningar för helåren 2006, 2007 och 2008 är införlivade genom hänvisning och skall läsas som en del av detta Prospekt. All information går att ladda ner på Bolagets hemsida, www.formpipe.se.

DOKUMENT TILLGÄNGLIGA FÖR GRANSKNING

Kopior av följande dokument kan under hela Prospektets giltighetstid granskas på Bolagets huvudkontor med adress S:t Eriksgatan 117 i Stockholm på ordinarie kontorstid.

- » Bolagsordning för FormPipe Software AB (publ).
- » Reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2006, 2007 och 2008.
- » Reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2006, 2007 och 2008 för samtliga FormPipe Software ABs dotterbolag.
- » Föreliggande Prospekt.
- » Finansinspektionens beslut avseende detta Prospekt.

Skattefrågor i Sverige

Nedan redovisas vissa skattekonsekvenser som kan aktualiseras för fysiska personer och aktiebolag som innehar FormPipe Software-aktier i samband med notering på Nasdaq OMX Stockholm. Sammanfattningen är baserad på nu gällande regler och är endast avsedd som allmän information för aktieägare som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, såvida inte annat anges. Redogörelsen behandlar inte de särskilda regler som gäller för kvalificerade aktier i fåmansföretag, värdepapper som innehas som lagertillgång i näringsverksamhet eller som innehas av handelsbolag. Vidare behandlas inte de särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud för kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga på innehav av aktier i FormPipe Software som anses näringsbetingade¹⁵. Inte heller omfattas de särskilda regler som kan bli tillämpliga på innehav i bolag som tidigare varit fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av sådana aktier. Beträffande vissa kategorier av skattskyldiga gäller särskilda regler. Den skattemässiga bedömningen beror på den enskilde aktieägarens specifika situation och skatteexpertis bör kontaktas avseende skattekonsekvenser i det enskilda fallet.

FYSISKA PERSONER

För fysiska personer beskattas kapitalvinster och utdelningar med 30 procent skatt i inkomstslaget kapital. För utdelningar innehålls normalt en preliminär skatt om 30 procent av Euroclear Sweden AB eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltare. Kapitalvinst respektive kapitalförlust vid avyttring av aktier beräknas normalt som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet (anskaffningsutgiften ökad med utgifter för förbättring). Omkostnadsbeloppet för samtliga aktier av samma slag och sort beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får omkostnadsbeloppet alternativt bestämmas enligt schablonmetoden till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter. Uppkommer kapitalförlust på marknadsnoterade aktier är denna fullt avdragsgill mot skattepliktiga kapitalvinster samma beskattningsår på aktier och andra marknadsnoterade delägarätter utom andelar i investeringsfonder som enbart innehåller svenska fordringsrätter (räntefonder). Kapitalförlust som inte kan kvittas på detta sätt är avdragsgill med 70 procent mot annan inkomst av kapital. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion mot kommunal och statlig inkomstskatt samt mot fastighetsskatt och mot kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av underskott som inte överstiger 100 000 SEK och med 21 procent av resterande del. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår. Förmögenhetsskattelagen är upphävd fr.o.m. beskattningsåret 2007.

AKTIEBOLAG

För aktiebolag beskattas all inkomst, inklusive kapitalvinster och utdelningar, i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om 26,3 procent. Beräkningen av kapitalvinster respektive kapitalförluster sker i huvudsak på samma sätt som för fysiska personer enligt vad som angivits ovan. Kapitalförluster på aktier får endast dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägarätter. I vissa fall kan sådana kapitalförluster dras av mot kapitalvinster på aktier och andra delägarätter i annat bolag inom en bolagsgrupp om bolagen begär det vid samma års taxering och om koncernbidragsrätt föreligger mellan bolagen. Kapitalförluster som inte har kunnat utnyttjas ett visst år får dras av mot kapitalvinster på aktier och andra delägarätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Särskilda skatteregler gäller för vissa speciella företagskategorier, exempelvis investeringsfonder och investmentföretag.

AKTIEÄGARE SOM ÄR BEGRÄNSAT SKATTESKYLDIGA I SVERIGE

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning från svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Skattesatsen är 30 procent men är i allmänhet reducerad genom skatteavtal som Sverige ingått med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Flertalet av Sveriges skatteavtal möjliggör därvid nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utbetalningstillfället, om erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigades hemvist föreligger. I Sverige verkställer normalt Euroclear Sweden AB eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltare avdrag för kupongskatt. Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige beskattas normalt inte i Sverige för kapitalvinster på aktier. Aktieägaren kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt en särskild regel kan dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid avyttring av bl.a. svenska aktier om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller de tio kalenderår som föregått det år då avyttringen skedde varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad av avtal för undvikande av dubbelbeskattning mellan Sverige och andra länder.

¹⁵ Marknadsnoterade aktier som ägs av exempelvis ett svenskt aktiebolag som inte är ett investmentföretag eller ett utländskt bolag som hör hemma inom EES-området och som motsvarar viss svenska företag anses näringsbetingade bland annat om aktieinnehavet utgör en kapitaltillgång hos ägaren samt om innehavet antingen uppgår till minst 10 procent av rösterna eller om innehavet betingas av rörelse som bedrivs av ägarföretaget eller ett företag som med hänsyn till äganderättsförhållande eller organisatoriskt förhållande kan anses stå det nära. För skattefrihet avseende marknadsnoterade aktier finns dessutom vissa regler om minsta innehavstid för att reglerna ska bli tillämpliga.

Delårsrapport januari - september 2009

FORMPIPE

FormPipe Software AB (publ), S:t Eriksgatan 117, Box 231 31, 104 35 Stockholm
T: 08-555 290 60 F: 08-555 290 99 E: info@formpipe.se, www.formpipe.se
Orgnr: 556668-6605 VAT: SE556668660501 PG: 629 36 14-1 BG: 5344-5359

Delårsrapport januari-september 2009 FormPipe Software AB (publ)

PERIODEN 1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2009

- Intäkterna uppgick till 93,2 Mkr (68,2 Mkr) en ökning med 37 %
- Rörelseresultatet uppgick till 16,5 Mkr (15,7 Mkr), med en rörelsemarginal om 18,4 % (24,5 %)
- Resultat efter skatt uppgick till 12,2 Mkr (10,9 Mkr)
- Resultat per aktie uppgick till 1,04 kr (1,09 kr)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 20,9 Mkr (11,6 Mkr)
- Licens- och underhållsintäkter uppgick till 70,5 Mkr (46,2 Mkr), en ökning med 53 %

PERIODEN 1 JULI – 30 SEPTEMBER 2009

- Intäkterna uppgick till 26,2 Mkr (19,6 Mkr) en ökning med 34 %
- Rörelseresultatet uppgick till 2,6 Mkr (2,0 Mkr), med en rörelsemarginal om 10,4 % (10,6 %)
- Resultat efter skatt uppgick till 2,2 Mkr (1,0 Mkr)
- Resultat per aktie uppgick till 0,19 kr (0,09 kr)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 3,9 Mkr (-2,9 Mkr)
- Licens- och underhållsintäkter uppgick till 20,7 Mkr (14,8 Mkr), en ökning med 40 %

Resultaträkning i sammandrag

	Q3 2009	Q3 2008	9M 2009	9M 2008
Rörelsens intäkter	26 233	19 571	93 165	68 152
Rörelsens kostnader	-23 598	-17 608	-76 701	-52 480
Rörelseresultat	2 635	1 963	16 464	15 672

KOMMENTAR FRÅN KONCERNCHEFEN

Med tanke på att tredje kvartalet normalt är relativt svagt är vi ändå nöjda med årets utfall som är starkare än föregående år. Vi ser en fortsatt god efterfrågan av våra produkter från offentlig sektor och efter sommaren har även en viss ljusning synts inom privat sektor. Fjärde kvartalet är historiskt vårt starkaste och vi hoppas och tror att det blir så även i år.

Vår omställning av försäljningskanal till renodlad partnerförsäljning utvecklas enligt plan. I stort sett alla nya kundavtal som tecknades under tredje kvartalet gjordes genom partner. De första nio månaderna har andelen intäkter från licens- och underhållsavtal ökat från 72 % av de totala intäkterna förra året till 79 % i år. En konsekvens av den framgångsrika omställningen är dock att vår rörelsemarginal kortsiktigt sjunker beroende på de minskade intäkterna från egen konsultverksamhet. I årets konsultintäkter ingår vidarefakturerings av konsulting utförd av partner med cirka 6 Mkr, förra året var den siffran försumbar.

Extra glädjande under kvartalet är vår order från Köpenhamns kommun. Ordervärdet är förvisso inte stort men vi hoppas mycket på att detta genombrott gentemot offentliga Danmark skall kunna generera ytterligare affärer framöver.

I och med styrelsens beslut att ansöka om notering på NASDAQ OMX Stockholm, Small Cap, har den formella granskningsprocessen nu inletts.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER PERIODEN JULI – SEPTEMBER 2009

BESLUT ATT ANSÖKA TILL SMALL CAP

Styrelsen i FormPipe Software AB (publ) har beslutat att bolaget ska ansöka om notering på NASDAQ OMX Stockholm, Small Cap. Styrelsen anser att bolaget nu är moget för att ansöka om notering på NASDAQ OMX Stockholm, Small Cap och bedömer att noteringen kan äga rum under det första halvåret 2010.

TILLÄGGSORDER FRÅN VÄGVERKET

FormPipe Software erhöi en tilläggsorder från Vägverket gällande ECM-produkten för ärend- och dokumenthantering, W3D3. Ordervärdet uppgick till 1,7 Mkr och bestod uteslutande av licens- och underhållsintäkter. FormPipe Softwares partner Cybercom står som tjänsteleverantör.

ORDER FRÅN PENSIONSMYNDIGHETEN

En ny myndighet, Pensionsmyndigheten, tecknade avtal med FormPipe Software gällande ECM-produkten för ärend- och dokumenthantering, W3D3. Ordervärdet för FormPipe Software uppgick till 1,4 Mkr och bestod uteslutande av licens- och underhållsintäkter. FormPipe Softwares partner Cybercom står som tjänsteleverantör.

ORDER FRÅN KÖPENHAMNS KOMMUN

Genom ordern från Köpenhamns kommun erhöll FormPipe Software en genombrottsorder i den offentliga sektorn i Danmark. Ordern avsåg ECM-produkten Platina och för installation och anpassningar ansvarar FormPipe Softwares partner ConsignIT.

MARKNAD

FormPipe Software har etablerat en stark ställning på ECM-marknaden i Sverige. Våra produkter för dokument och ärendehantering är marknadsledande inom den offentliga Sverige.

Lågkonjunkturen påverkar även FormPipe Software. Påverkan förväntas dock förbli mindre än för många andra. En relativt stor del av försäljningen (drygt 60 %) sker till offentlig sektor och en stor del av intäkterna är repetitiva.

Den långsiktiga tillväxten på den globala ECM-marknaden drivs av produktivitets- och effektiviseringsvinster samt lagkrav. Dessa drivkrafter förväntas bli än mer påtagliga som ett resultat av bank- och finanskrisen med utökade krav på reglering samt ökat fokus på kostnadsbesparingar.

Den del av den svenska ECM-marknaden som FormPipe Software verkar på förväntas växa med 3-4% under 2009, medan IT-marknaden i övrigt inte växer alls enligt en undersökning från Radar Group International.

FRAMTID

Styrelsen anser att bolaget står väl positionerat för att fortsätta vinna marknadsandelar och med fortsatt god lönsamhet generera en organisk tillväxt kraftigare än marknaden. Fokus ligger på ökad licensförsäljning, som i sin tur genererar repetitiva intäkter samt accelererar hävstången i affärsmodellen. Det är bolagets avsikt att allt fler leveransprojekt ska ske i samarbete med partners, vilket gradvis kommer leda till att andelen licens- och supportintäkter ytterligare ökar i relation till de totala intäkterna.

FINANSIELL INFORMATION

INTÄKTER

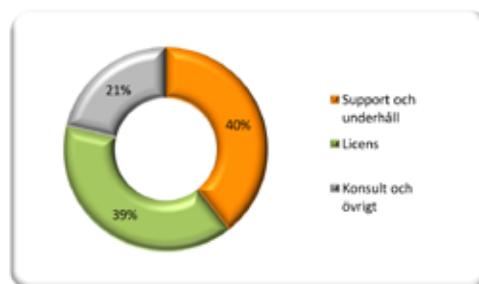
JANUARI – SEPTEMBER 2009

Intäkterna för perioden uppgick till 93,2 Mkr (68,2 Mkr) en ökning med 37 %. Licensintäkterna ökade med 55 % från föregående år och uppgick till 35,2 Mkr (22,7 Mkr). Periodens totala repetitiva intäkter ökade med 43 % från föregående år och uppgick till 38,8 Mkr (27,2 Mkr), vilket motsvarade 43 % av försäljningen.

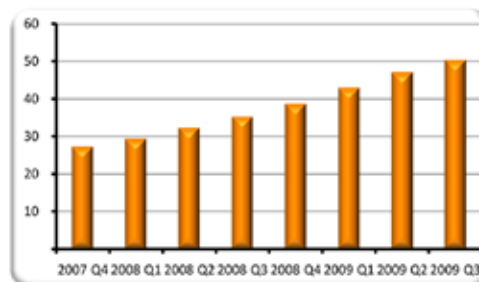
JULI – SEPTEMBER 2009

Intäkterna för perioden uppgick till 26,2 Mkr (19,6 Mkr) en ökning med 34 %. Licensintäkterna ökade med 41 % från föregående år och uppgick till 8,7 Mkr (6,2 Mkr). Periodens totala repetitiva intäkter ökade med 34 % från föregående år och uppgick till 13,1 Mkr (9,8 Mkr), vilket motsvarade 52 % av försäljningen.

Fördelning försäljningsintäkter, jan – sep 2009



Repetitiva intäkter rullande 12 mån, Mkr



KOSTNADER

JANUARI – SEPTEMBER 2009

Kostnaderna för perioden uppgick till 76,7 Mkr (52,5 Mkr) en ökning med 46 %. Personalkostnaderna uppgick till 45,4 Mkr (33,8 Mkr). Försäljningskostnader uppgick till 9,4 Mkr (1,8 Mkr) varav kostnader för underkonsulter och kommissioner till partners uppgick till 7,6 Mkr (0,6 Mkr).

JULI – SEPTEMBER 2009

Kostnaderna för perioden uppgick till 23,6 Mkr (17,6 Mkr) en ökning med 34 %. Personalkostnaderna uppgick till 14,3 Mkr (11,4 Mkr). Försäljningskostnader uppgick till 1,8 Mkr (0,7 Mkr) varav kostnader för underkonsulter och kommissioner till partners uppgick till 1,5 Mkr (0,3 Mkr).

RESULTAT

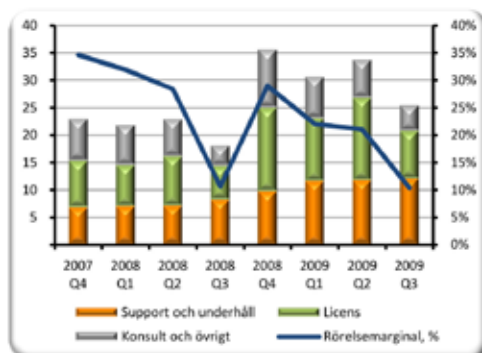
JANUARI – SEPTEMBER 2009

Rörelseresultatet uppgick till 16,5 Mkr (15,7 Mkr) med en rörelsemarginal om 18,4 % (24,5 %). Resultat efter skatt uppgick till 12,2 Mkr (10,9 Mkr). Resultat per aktie uppgick till 1,04 kr (1,09 kr) för perioden.

JULI – SEPTEMBER 2009

Rörelseresultatet uppgick till 2,6 Mkr (2,0 Mkr) med en rörelsemarginal om 10,4 % (10,6 %). Resultat efter skatt uppgick till 2,2 Mkr (1,0 Mkr). Resultat per aktie uppgick till 0,19 kr (0,09 kr) för perioden.

Försäljning och rörelsemarginal (kvartal), Mkr



FINANSIELL STÄLLNING OCH LIKVIDITET

LIKVIDA MEDEL

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 9,2 Mkr (0,0 Mkr). Räntebärande skulder uppgick till totalt 2,7 Mkr (18,7 Mkr). Vid periodens utgång uppgick således bolagets nettokassa till 6,5 Mkr (-18,7 Mkr).

Bolaget har en checkräkningskredit på totalt 12,0 Mkr som vid periodens utgång var outnyttjad (-1,7 Mkr).

EGET KAPITAL

Eget kapital vid periodens utgång uppgick till 115,0 Mkr (92,0 Mkr), vilket motsvarade 9,80 kr (7,84 kr) per utestående aktie vid periodens slut.

SOLIDITET

Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 65 % (52 %).

GOODWILL

Förvärvsbalansen för EBI Systems AB har under det tredje kvartalet slutjusterats. Åtaganden som existerade per förvärvstillfället 1 september 2008 har nu med rimlig säkerhet kunnat kvantifieras och exponeringen är hanterad i enlighet med ledningens bästa bedömning. I och med

denna och tidigare justeringar har goodwill slutgiltigt kunnat fastställas till 21,4 Mkr mot den ursprungliga bedömningen vid förvärvstidpunkten om 31,5 Mkr.

KASSAFLÖDE

KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick för perioden januari – september till 20,9 Mkr (11,6 Mkr) och för perioden juli – september till 3,9 Mkr (-2,9 Mkr).

INVESTERINGAR OCH FÖRVÄRV

Totala investeringar för perioden januari - september uppgick till 4,0 Mkr (4,7 Mkr), varav kassaflödespåverkande investeringar uppgick till 1,0 Mkr (2,3 Mkr).

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till 3,5 Mkr (4,3 Mkr) och utgörs till 3,5 Mkr (4,1 Mkr) av aktiverade produktutvecklingskostnader och av 0,0 Mkr (0,2 Mkr) av investeringar i programvara.

Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 0,5 Mkr (0,4 Mkr).

FINANSIERING

Under tredje kvartalet har engångsbetalningar uppgående till 11,5 Mkr att genomförts. Betalningarna avser amortering av förvärvsfinansiering samt betalning av tilläggsköpeskilling för förvärvet av EFS Technology. Ytterligare en betalning av tilläggsköpeskilling från detta förvärv kvarstår. Denna kommer betalas under första kvartalet 2010 och uppgår till maximalt 5,8 Mkr.

ÖVRIGT

MEDARBETARE

Vid rapportperiodens slut uppgick antalet anställda till 79 personer (80 personer).

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Kammarkollegiet har påbörjat upphandling av ett flertal ramavtal avseende programvaror och informationsförsörjning. Vi räknar med att våra produkter även framöver kommer att vara tillgängliga att avropa på något eller några av offentliga Sveriges ramavtal via vårt partnersnätverk. Utgången av upphandlingarna är dock i dagsläget okänd varför den belyses här.

Övriga för koncernen och moderbolaget väsentliga risk- och osäkerhetsfaktorer som inkluderar affärsmässiga och finansiella risker, finns beskrivna i årsredovisningen för verksamhetsåret 2008.

Lågkonjunkturen påverkar investeringsviljan för programvara negativt. Bolagets kundstruktur med stor andel offentlig sektor samt hög andel repetitiva intäkter bedöms



dock lindra effekten på bolagets resultat vid en eventuellt ytterligare försvagad konjunktur.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Inga transaktioner med närstående har förekommit under perioden.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Denna delårsrapport är upprättad enligt IAS 34, Interim Financial Reporting, och Årsredovisningslagen, samt i enlighet med det regelverk som Stockholmsbörsen ställer på bolag listade på First North. Att upprätta finansiella rapporter i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör redovisningsmässiga bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar. För moderbolaget tillämpas redovisningsprinciper enligt Årsredovisningslagen och RFR 2.1.

FormPipe Software har tidigare, i enlighet med redovisningsstandarden IFRS 8, rapporterat sina affärsområden som segment. Efter omorganisationen som trädde i kraft 1 januari 2009, då affärsområdesindelningen försvann, kan verksamheten ej längre delas in i rörelsesegment efter de riktlinjer som framhålls i IFRS 8. Affärens olika delar är integrerade med varandra på ett odelbart sätt, varför FormPipe Software nu rapporterar hela verksamheten som koncernens enda segment.

Enligt omarbetade IAS 1, Utformning av finansiella rapporter, ska från första januari 2009 rapport över totalresultat som visar intäkter och kostnader som tidigare redovisades direkt mot eget kapital redovisas i rapport över totalresultat. Rapport över förändring av eget kapital är justerad för att överensstämma med rapport över totalresultat.

I övrigt har samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder använts i delårsrapporten som i senaste årsredovisningen.

OM FORMPIPE SOFTWARE

FormPipe Software AB (publ) är ett programvarubolag inom ECM (Enterprise Content Management). Vi utvecklar och levererar ECM-produkter för att strukturera information i större företag, myndigheter och organisationer. Våra programvaror hjälper organisationer att fånga, hantera och sätta information i ett sammanhang. Sänkta kostnader, minimerad riskexponering och strukturerad information är vinster av att använda våra ECM-produkter.

FormPipe Software etablerades 2004 och har kontor i Stockholm, Uppsala, Linköping, Skellefteå och Köpenhamn. FormPipe Software AB (publ) är listad på NASDAQ OMX First North.

FÖR MER INFORMATION:

Christian Sundin, verkställande direktör
Telefon: 070-567 73 85, 08-555 290 84
E-post: christian.sundin@formpipe.se
FormPipe Software AB (publ),
Box 23131, 104 35 Stockholm
Organisationsnummer: 556668-6605

KALENDARIUM FÖR FINANSIELL INFORMATION

Bokslutskommuniké för verksamhetsåret 2009, 29 januari 2010
Årsstämma, 16 mars 2010

CERTIFIED ADVISOR

Mangold Fondkommission AB

Stockholm den 23 oktober 2009.

Styrelsen för FormPipe Software AB, genom Christian Sundin, verkställande direktör.



GRANSKNINGSRAPPORT

Vi har utfört en översiktlig granskning av rapporten för FormPipe Software AB (publ) för perioden januari månad till september månad 2009. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna finansiella delårsinformation grundad på vår översiktliga granskning.

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med Standard för översiktlig granskning (SÖG) 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt Revisionsstandard i Sverige RS och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 23 oktober 2009

PricewaterhouseCoopers AB

Michael Bengtsson
Auktoriserad revisor

KONCERNENS RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

(Tkr)	Koncernen jul-sep 2009	Koncernen jul-sep 2008	Koncernen jan-sep 2009	Koncernen jan-sep 2008
Försäljning	25 387	18 493	89 623	64 001
Aktiverat arbete för egen räkning	846	1 078	3 542	4 151
Summa intäkter	26 233	19 571	93 165	68 152
<u>Rörelsens kostnader</u>				
Försäljningskostnader	-1 779	-745	-9 393	-1 793
Övriga kostnader	-5 293	-3 845	-15 490	-13 047
Personalkostnader	-14 335	-11 416	-45 447	-33 788
Avskrivningar	-1 473	-1 031	-4 161	-2 265
Avskrivningar - Förv. Immateriella tillgångar	-718	-571	-2 210	-1 586
Summa rörelsens kostnader	-23 598	-17 608	-76 701	-52 480
Rörelseresultat	2 635	1 963	16 464	15 672
Finansnetto	203	-650	-38	-1 580
Skatt	-641	-339	-4 264	-3 205
Periodens resultat	2 198	974	12 162	10 886
<u>Övrigt totalresultat</u>				
Omräkningsdifferenser	-4 090	2 319	-4 503	2 232
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt	-4 090	2 319	-4 503	2 232
Summa totalresultat för perioden	-1 892	3 293	7 659	13 118
Resultat per aktie hänförligt till moderbolagets aktieägare under perioden (kronor per aktie)				
- före utspädning	0,19 kr	0,09 kr	1,04 kr	1,09 kr
- efter utspädning	0,19 kr	0,09 kr	1,04 kr	1,07 kr
Genomsnittligt antal aktier före utspädning, st	11 736 181	10 444 500	11 736 181	10 013 940
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning, st	11 807 853	10 444 500	11 736 181	10 384 311

KONCERNENS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

(Tkr)	Koncernen 30 sep 2009	Koncernen 30 sep 2008	Koncernen 31 dec 2008
Immateriella anläggningstillgångar	142 134	151 485	148 406
Materiella anläggningstillgångar	1 342	1 442	1 353
Finansiella anläggningstillgångar	570	776	2 216
Uppskjuten skattefordran	6 689	-	9 562
Omsättningstillgångar	16 090	21 741	35 149
Likvida medel	9 192	-	10 298
SUMMA TILLGÅNGAR	176 017	175 444	206 984
Eget kapital	114 988	92 005	107 016
Uppskjuten skatt	2 625	2 811	2 733
Räntebärande skulder	2 698	18 716	16 280
Icke räntebärande skulder	55 706	61 912	80 955
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	176 017	175 444	206 984
Ställda säkerheter	123 838	101 535	104 756
Ansvarsförbindelser	202	537	537

KASSAFLÖDESANALYS I SAMMANDRAG

(Tkr)	Koncernen jul-sep 2009	Koncernen jul-sep 2008	Koncernen jan-sep 2009	Koncernen jan-sep 2008
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	2 647	2 721	13 171	15 146
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital	1 287	-5 624	7 742	-3 581
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 934	-2 903	20 913	11 565
Kassaflöde från investeringsverksamheten <i>Varav förvärv av rörelse</i>	-819 -	1 308 2 425	-1 040 -	-2 289 2 425
Kassaflöde från finansieringsverksamheten <i>Varav utbetald utdelning</i>	-11 201 -	-19 701 -	-20 762 -	-22 947 -
Periodens kassaflöde	-8 086	-21 296	-889	-13 671
Förändring likvida medel				
Likvida medel vid periodens början	17 698	21 296	10 298	13 671
Omräkningsdifferenser	-420	-	-216	-
Periodens kassaflöde	-8 086	-21 296	-889	-13 671
Likvida medel vid periodens slut	9 192	0	9 192	0
Fritt kassaflöde	3 115	-4 020	19 873	6 851

FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL I KONCERNEN

(Tkr)	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare				
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserver	Balanserad vinst	Summa eget kapital
Ingående balans per 1 januari 2008	980	35 420	588	14 206	51 195
Summa totalresultat för perioden	-	-	2 232	10 886	13 118
Betald premie för optionsprogram	-	567	-	-	567
Nyemission 080901	194	26 932	-	-	27 126
Utgående balans per 30 september 2008	1 174	62 919	2 820	25 092	92 005
Ingående balans per 1 januari 2009	1 174	62 919	9 801	33 123	107 016
Summa totalresultat för perioden	-	-	-4 503	12 162	7 659
Betald premie för optionsprogram	-	314	-	-	314
Utgående balans per 30 september 2009	1 174	63 232	5 298	45 285	114 989

ANTAL AKTIER

	2006-01-01 2006-12-31	2007-01-01 2007-12-31	2008-01-01 2008-12-31	2009-01-01 2009-09-30
Ingående antal aktier	8 332 879	8 787 424	9 798 660	11 736 181
Nyemission	454 545	1 011 236	1 937 521	-
Utgående antal aktier	8 787 424	9 798 660	11 736 181	11 736 181

8 KVARTAL I SAMMANDRAG

(Tkr)	2007 Q4	2008 Q1	2008 Q2	2008 Q3	2008 Q4	2009 Q1	2009 Q2	2009 Q3
Support och underhåll	7 158	7 395	7 491	8 620	10 183	11 590	11 713	12 005
Licens	8 511	7 539	9 011	6 186	15 222	11 407	15 068	8 730
Konsult och övrigt	7 621	7 281	6 791	3 687	10 592	7 567	6 892	4 652
Summa försäljningsintäkter	23 290	22 215	23 293	18 493	35 997	30 564	33 672	25 387
Aktiveringar	976	1 747	1 326	1 078	1 752	1 320	1 376	846
Summa intäkter	24 266	23 962	24 619	19 571	37 749	31 883	35 049	26 233
Rörelsens kostnader								
Försäljningskostnader	-581	-529	-519	-745	-3 132	-2 835	-4 779	-1 779
Övriga kostnader	-3 370	-4 542	-4 661	-3 845	-4 745	-4 868	-5 329	-5 293
Personalkostnader	-11 229	-10 709	-11 663	-11 416	-17 312	-15 389	-15 723	-14 335
Avskrivningar	-1 020	-1 085	-1 165	-1 602	-2 123	-2 060	-2 121	-2 191
Summa rörelsens kostnader	-16 201	-16 864	-18 008	-17 608	-27 313	-25 152	-27 952	-23 598
Rörelseresultat	8 066	7 097	6 611	1 963	10 436	6 732	7 097	2 635
%	34,6%	31,9%	28,4%	10,6%	29,0%	22,0%	21,1%	10,4%

NYCKELTAL

	Koncernen jan-sep 2009	Koncernen jan-sep 2008
Försäljning, Tkr	89 623	64 001
Summa intäkter, Tkr	93 165	68 152
Resultat efter finansiella poster, Tkr	16 426	14 092
Rörelsemarginal före avskrivningar, %	25,5%	30,5%
Rörelsemarginal, %	18,4%	24,5%
Vinstmarginal, %	13,6%	17,0%
Avkastning på eget kapital*, %	14,6%	20,3%
Avkastning på operativt kapital*, %	19,8%	23,6%
Soliditet, %	65,3%	52,4%
Eget kapital per utestående aktie vid periodens slut, kr	9,80	7,84
Resultat per aktie - före utspädning, kr	1,04	1,09
Resultat per aktie - efter utspädning, kr	1,04	1,07
Aktiekurs (30/9), kr	19,30	12,80

* Helårsjusterat

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

(Tkr)	Moderbolaget jul-sep 2009	Moderbolaget jul-sep 2008	Moderbolaget jan-sep 2009	Moderbolaget jan-sep 2008
Försäljning	3 051	3 387	9 859	10 711
Aktiverat arbete för egen räkning	-	-	-	-
Summa intäkter	3 051	3 387	9 859	10 711
Rörelsens kostnader				
Försäljningskostnader	-212	-296	-1 162	-850
Övriga kostnader	-2 670	-1 639	-8 200	-5 897
Personalkostnader	-4 608	-3 983	-15 189	-10 933
Avskrivningar	-160	-174	-469	-501
Goodwillavskrivningar	-103	-103	-304	-306
Summa rörelsens kostnader	-7 752	-6 195	-25 324	-18 488
Rörelseresultat	-4 702	-2 808	-15 466	-7 777
Övriga finansiella poster	178	-845	13 035	-1 935
Periodens resultat	-4 524	-3 653	-2 430	-9 712

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

(Tkr)	Moderbolaget 30 sep 2009	Moderbolaget 30 sep 2008	Moderbolaget 31 dec 2008
Immateriella anläggningstillgångar	1 978	2 455	2 376
Materiella anläggningstillgångar	865	1 045	1 035
Finansiella anläggningstillgångar	125 418	125 669	125 817
Omsättningstillgångar	22 156	14 853	9 028
Kassa och bank	581	-6 628	2 945
SUMMA TILLGÅNGAR	150 998	137 394	141 201
Bundet eget kapital	18 864	18 864	18 864
Fritt eget kapital	59 665	44 122	61 782
Summa eget kapital	78 529	62 986	80 646
Uppskjuten skatt	-	-	-
Räntebärande koncerninterna skulder	1 788	13 483	15 120
Räntebärande externa skulder	2 698	10 365	10 115
Icke räntebärande kortfristiga skulder	67 983	50 560	35 320
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	150 998	137 394	141 201
Ställda säkerheter	120 838	87 860	100 381
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

NYCKELTALSDEFINITIONER

SUMMA INTÄKTER

Försäljning vid periodens slut plus aktiverat arbete för egen räkning vid periodens slut.

REPETITIVA INTÄKTER

Intäkter av årligen återkommande karaktär, såsom support- och underhållsintäkter, förvaltningsavtalsintäkter samt intäkter från hyresavtal avseende licens.

FRITT KASSAFLÖDE

Kassaflöde från den löpande verksamheten minus kassaflöde från investeringsverksamheten exklusive förvärv.

EGET KAPITAL PER AKTIE

Eget kapital vid periodens slut dividerat med antal aktier vid periodens slut.

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL

Resultat efter skatt i procent av genomsnittligt eget kapital.

AVKASTNING PÅ OPERATIVT KAPITAL

Rörelseresultat i procent av genomsnittlig operativt kapital (balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder samt kassa och bank).

RÖRELSEMARGINAL

Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av försäljningen.

VINSTMARGINAL

Rörelseresultat efter skatt i procent av försäljning vid periodens slut.

SOLIDITET

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

RESULTAT PER AKTIE – FÖRE UTSPÄDNING

Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier under perioden.

RESULTAT PER AKTIE – EFTER UTSPÄDNING

Resultat efter skatt justerat för utspädnings effekter dividerat med genomsnittligt antal aktier efter utspädning under perioden.

ADRESSER

Adresser

STOCKHOLM

Koncernens huvudkontor

FormPipe Software AB (publ)

Box 231 31

104 35 Stockholm

Besöksadress: S:t Eriksgatan 117

Tfn: +46 8 555 290 60

UPPSALA

FormPipe Software AB (publ)

Box 231 31

104 35 Stockholm

FormPipe Software Uppsala AB

Besöksadress: Bangårdsgatan 4C

Tfn: +46 8 555 290 60

LINKÖPING

FormPipe Software AB (publ)

Box 231 31

104 35 Stockholm

Tfn: +46 8 555 290 60

FormPipe Software Linköping AB

Besöksadress: Industrigatan 5

SKELLEFTEÅ

FormPipe Software AB (publ)

Box 231 31

104 35 Stockholm

FormPipe Software Skellefteå AB

Besöksadress: Södra Järnvägsgatan 51

Tfn: +46 8 555 290 60

KÖPENHAMN

FormPipe Software AB (publ)

Box 231 31

104 35 Stockholm

FormPipe Software Copenhagen (EFS Technology A/S)

Park Alle 290

DK-2605 Brøndby

Tfn: +46 8 555 290 60

ADRESS TILL REVISOR

PricewaterhouseCoopers AB

Michael Bengtsson

Torsgatan 21

113 97 Stockholm

Tfn: +46 8 8 555 33 000