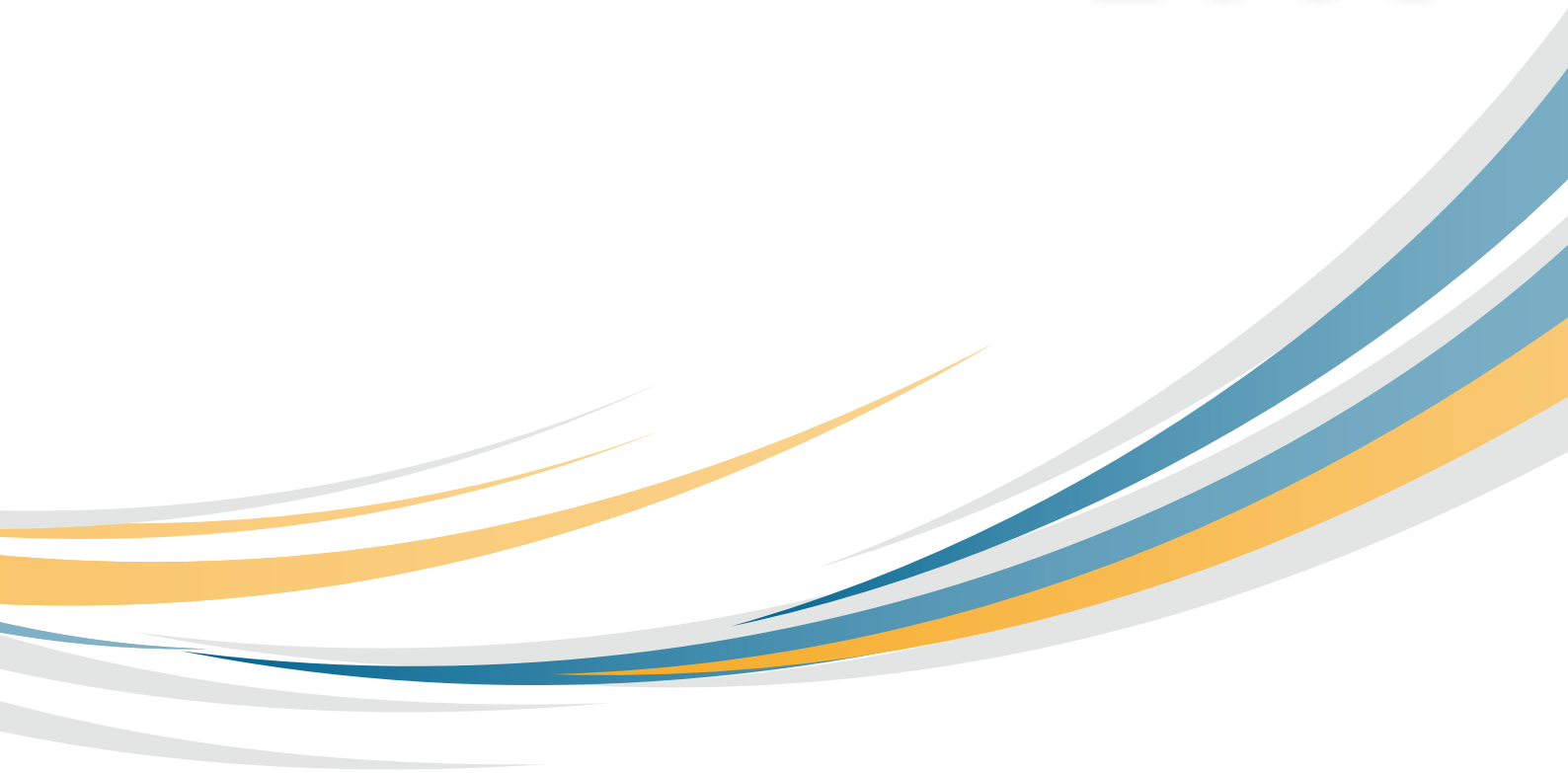


CAPERIO HOLDING AB
ÅRSREDOVISNING 2008



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

ÅRET I KORTHET	4
HISTORIK	4
VD HAR ORDET	5
AFFÄRSIDÉ, MÅL OCH VISION	6
MEDARBETARNA	7
VERKSAMHETSBEKRIVNING	8
MARKNADSÖVERSIKT	11
MÖJLIGHETER OCH RISKER	14
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	16
FLERÅRSÖVERSIKT	19
KONCERNENS RESULTATRÄKNING	20
KONCERNENS BALANSRÄKNING	21
KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS	23
MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING	24
MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING	25
NOTER	26
STYRELSENS OCH VERKSTÄLLANDE DIREKTÖRENS FÖRSÄKRAN	34
REVISIONSBERÄTTELSE	35
AKTIEN OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN	36
STYRELSE OCH REVISORER	38
LEDNING	39
ÅRSSTÄMMA OCH FINANSIELL INFORMATION	40
DEFINITIONER	40

ÅRET I KORTHET

År 2008 blev händelsernas år. Caperio blir Premium Platinum partner till Hitachi. Caperio expanderade genom att öppna ett nytt kontor i Uppsala och det utgör nu dotterbolaget Caperio Uppland. Samma år blev konsultbolaget Crux AB från Örebro en del av Caperiokoncernen då de blev förvärvade under hösten 2008. Crux startades 2001 och är specialister inom kommuni-

kation, telefoni och datalagring och har bidragit starkt till att utöka Caperios tjänsteutbud. Under 2008 hann Caperio även bli marknadsnoterade på OMX First North samt Tripel A-diplomerade för högsta kreditvärdighet.

Ett strategiskt samarbete med Symantec som Strategic Enterprise partner har även det inletts under 2008.

HISTORIK

2000 Caperio grundas den 3 april.
Omsättning: 31 MSEK, 12 anställda.

2001 Kompletta STAKO-leverantör.
Fokusområde HemPC startas.
Omsättning: 80 MSEK, 14 anställda.

2002 "Årets Tillväxtföretag" av Almi.
Vinnare i Computer Sweden
Resumés Webb-spelen i klassen "Bästa Affärsnyttan".
Omsättning 143 MSEK, 27 anställda.

2003 Fokusområde PrintSolutions startas.
Caperio blir IIP-certifierade.
Omsättning 182 MSEK, 31 anställda.

2004 Konkurrenten Stadab AB förvärvas.
Caperio blir Microsoft LAR.
Får en Guldmyra av HP som "IPG Solution Partner of the Year".
Omsättning 271 MSEK, 40 anställda.

2005 Logistik och Installationstjänster beställningsbara på webben. Caperio inleder ett samarbete med tyska PC-Ware (Global LAR). Får en Guldmyra av HP som "Volume Partner of the Year".

Caperio blir huvudsponsor till elitserielaget Caperio/Täby i innebandy.
Omsättning 302 MSEK, 35 anställda.

2006 Caperio blir Microsoft Gold Partner.
Utses som partner till Kommentus på Microsoft skolavtal.
Caperio Väst startas.
Omsättning: 290 MSEK, 38 anställda.

2007 Caperio/Täby spelar SM-final i innebandy.
Caperio vinner Stora Arbetsmiljöpriset.
Utses som partner på Vervas mjukvaruupphandling.
Utses som ALC-partner av Adobe.
Omsättning 256 MSEK, 40 anställda

2008 Utses som enda Premium Platinum partner Hitachi.
Uppsala och Göteborg får egna kontor.
AAA-diplomerade med högsta kreditvärdighet.
Förvärvar Crux AB
Marknadsnoterade på OMX First North
Inleder samarbete med Symantec som Strategic Enterprise Partner
Omsättning 354,5 MSEK, 65 anställda.

VD HAR ORDET

Det har gått en bit in på året och mycket har redan hänt. Vi har fortsatt vår förvärvsstrategi genom förvärven av Plattform IT i Göteborg och Tech Data Finans och har stärkt vår position på västkusten och inom IT – finansiering rejält. Det är roligt att se att våra kontor går bra i Bromma, Örebro, Göteborg och Uppsala. Att vi har lyckats ta mark på de platser vi befinner oss.

Förvärvet av Crux har utvecklats enligt plan och företaget är idag en integrerad del av verksamheten. Crux omsatte på helåret 2008 48,2 MSEK med ett resultat före dispositioner om ca 3,7 MSEK.

Vi kommer att fortsätta att utvecklas, något som är lätt att göra med de pigga och drivna medarbetarna som utgör Caperio. Med Crux, det nya kontoret i Uppsala och förvärvet av Plattform kommer inte bara nya medarbetare, bredare kompetens, mer erfarenhet utan även nya kunder och samarbetspartners som vi ser framemot att jobba med.

Vår affärsmodell med en stark säljorganisation i kombination med en senior konsultorganisation stärker vår marknadsposition inom IT-sektorn. Merparten av de tjänster och paketerade lösningar vi erbjuder kunderna har stora möjligheter att utvecklas positivt även i lågkonjunktur.

Fokus 2009 blir att se till att hålla uppe den goda andan på Caperio, och se till att medan vi sliter även ha roligt och känna att det är kul att jobba på Caperio. Vi ser också till att behålla den goda relationen vi har med våra kunder och samarbetspartners, detta blir särskilt viktigt i de ekonomiska tider vi nu befinner oss i.

Förtroende kommer att betyda mycket under 2009 och det förtroende vi har mot våra samarbetspartners känner vi är ömsesidigt. Detta i kombination med den breda kompetens vi skaffat oss under 2008 stärker vår roll som ett av Sveriges största och mest expansiva IT-företag.

Christer Haglund
CEO
Caperio Holding AB



AFFÄRSIDÉ, MÅL OCH VISION

AFFÄRSIDÉ

Caperio hjälper stora och medelstora företag i Norden att utveckla och optimera sin IT-miljö. Caperio skräddarsyr lösningar efter kundens enskilda behov gällande helhetslösningar och konsulttjänster.

VISION

Visionen är att bli den mest effektiva leverantören av produkter och tjänster inom IT för den svenska B2B-marknaden.

STRATEGI

ÖVERGRIPANDE VERKSAMHETSSTRATEGI

Caperio arbetar efter tre grundprinciper; engagerade medarbetare, nöjda kunder och god lönsamhet. Med engagerade och delaktiga medarbetare får Bolaget nöjda kunder och långa kundrelationer. På så sätt skapas en utållig och god lönsamhet i Bolaget.

SPEED MANAGEMENT

En decentraliserad organisationsstruktur skall spegla Caperio där korta och snabba beslutsprocesser samt tidseffektiv implementering ger ökad konkurrensförmåga och lyfter organisationens kapacitet.

KOSTNADSEFFEKTIVITET

Kostnadseffektivitet skall genomlysas hela organisationen. En konkurrenskraftig kostnadsstruktur är nödvändig för att långsiktigt kunna verka framgångsrikt och för att lättare kunna hantera ökad prispress och fluktuationer i efterfrågan för Bolagets produkter och tjänster.

LÖNSAMHET

Fortsatt fokus mot ökad andel konsulttjänster i relation till ren distribution och logistik av hård- och mjukvara, som fortfarande står för merparten av Bolagets omsättning, skall positionera Caperio längre upp i värdekedjan. Strategin bygger på att öka lönsamheten genom de högre marginalnivåer som konsultverksamheten skall generera.

TILLVÄXTSTRATEGI

Caperio skall växa organiskt genom internt genererade kas-

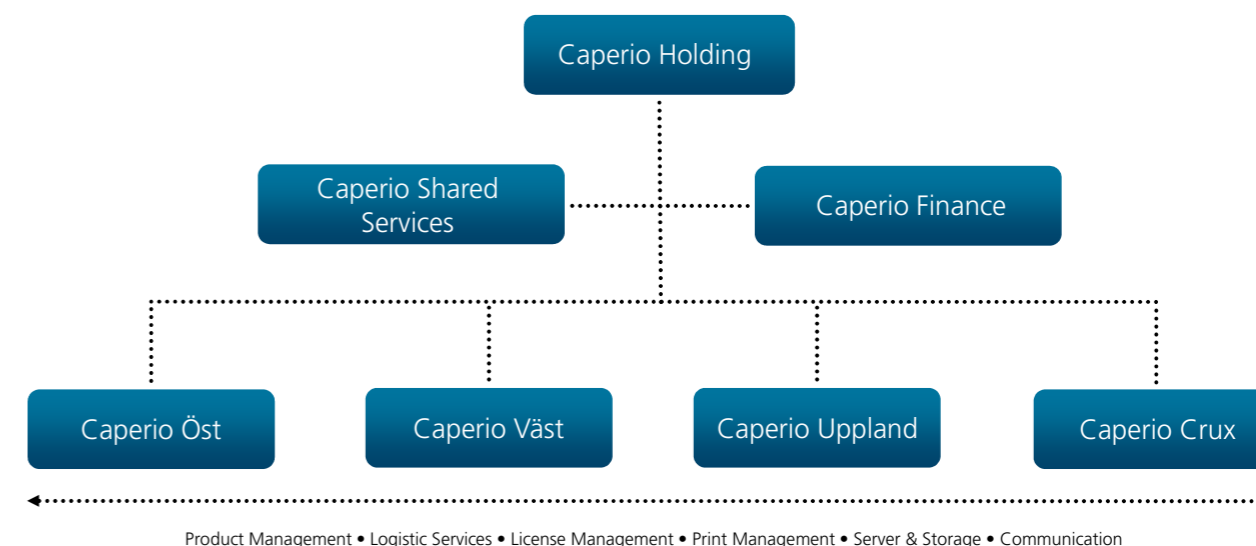
saflöden men också i högre utsträckning genom strategiska förvärv. Förvärvsstrategin innefattas av att löpande granska bolag som kan stärka och/eller bredda produkt- och tjänsteföljen på främst befintliga men även nya marknader. Identifierade förvärvskandidater utvärderas såväl finansiellt och tekniskt som kommersiellt.

Utifrån synergisimuleringar och implementeringsstrategier avgörs varje förvärvskandidats potentiella plats i organisationen. Merparten av de bolag som Caperio väljer att genomföra närmare granskning av karakteriseras av ägarledda, entreprenöriella och lönsamma verksamheter med kompetent personal lokaliserade på strategiska geografiska områden.



MEDARBETARNA

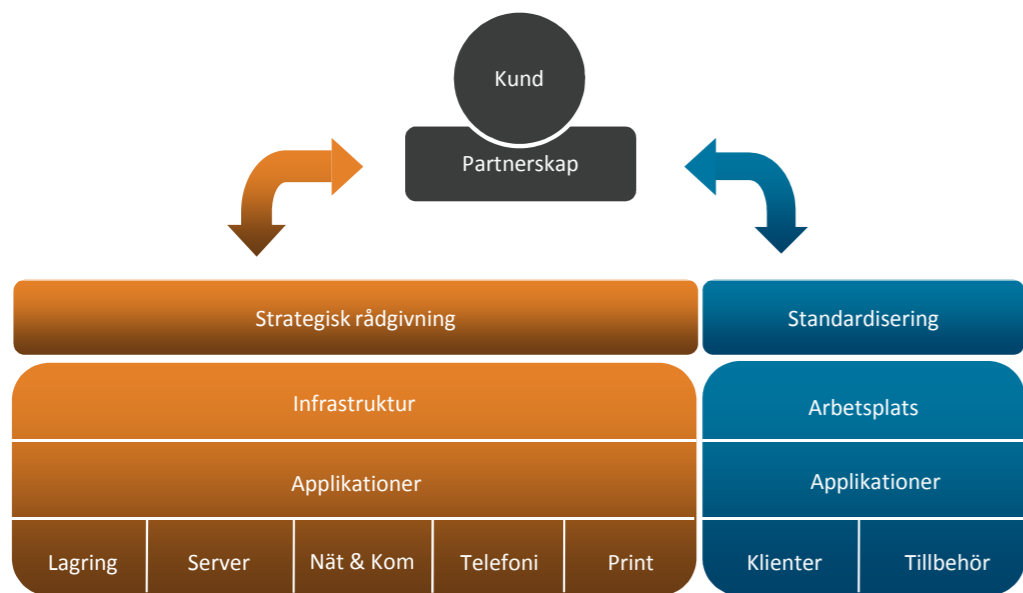
ORGANISATION



MEDARBETARE

Caperio finns idag med 85 medarbetare i Bromma, Uppsala, Örebro och Göteborg. Från samtliga kontor sker försäljning och rådgivande verksamhet. Ekonomifunktionen och övriga back-office tjänster är centraliserade till huvudkontoret i Bromma. Caperio hade per den 31 december 2008 65 medarbetare, att jämföra med 34 medarbetare för föregående år. Antalet medarbetare i Crux uppgick till 20.

VERKSAMHETSBESKRIVNING



SERVER- OCH LAGRINGSLÖSNINGAR

Vi hjälper våra kunder med analys, design, införande, driftstöd och proaktiv utveckling av lösningar för verksamhetskritiska IT-system. Caperio har lång erfarenhet av att utifrån dagens och framtida behov erbjuda innovativa och flexibla lösningar där vi skapar kundunika system baserade på standardkomponenter från våra strategiska teknikpartners. Området Server&Storage innefattar produkter, lösningar och tjänster inom:

- INFORMATIONSHANTERING
- TILLGÄNGLIGHET
- KONSOLIDERING
- VIRTUALISERING
- DATASKYDD
- SYSTEMFÖRVALTNING

Caperio är en proaktiv partner med hög grad av expertis och entreprenörsanda. Det övergripande målet är att hjälpa våra kunder att realisera både affärsnytta och kostnadsbesparingar med hänsyn tagen till funktionalitet, säkerhet och miljöpåverkan. För att säkerställa att Caperio levererar vad vi lovar, utvärderar vi och följer upp varje projekt tillsammans med kunden.

SAMARBETE GENERERADE KUNDNYTTA I 2008

Samarbetet med våra leverantörer har under 2008 inneburit en kraftig tillväxt inom fokusområdet då våra kunder stått inför många olika former av utmaningar där vi bistått dem med kompetens och kritiska ögon. Under senare delen av 2008 så har förvärvet av Crux

gjort att området ökat i dynamik då ett antal specialistkonsulter inom Server & Storage införts i organisationen och effekter av detta ser vi redan då vi får ett ökat förtroende från våra kunder.

NÄTVERK & KOMMUNIKATION

Inom området Kommunikation och nätverk erbjuder vi produkter och tjänster för att realisera en stabil och säker IT-Infrastruktur. Telefoni och video börjar bli alltmer vanligt och ger stora krav på funktionalitet och tillgänglighet. Vi har kompetensen och erfarenheten som krävs för att skapa säkra, effektiva och funktionella nätverk med standardkomponenter:

- TEKNIKSTRATEGI
- NÄTADMINISTRATION
- MÄT OCH ANALYS
- MULTISERVICE
- TRÅDLÖSA NÄT
- SYSTEMFÖRVALTNING

Caperio Crux har under 2008 hjälpt kunder att realisera dessa typer av nätverk. Under året har en modell för proaktivt partnerskap utvecklats där Caperio Crux bygger kunders nätverk efter en anpassad design och servicenivå.

TELEFONILÖSNINGAR

Inom området Telefoni erbjuder vi analys och beslutsunderlag, systemdesign, upphandling, implementering och systemförvaltning. Kort sagt så skapar vi kontroll på den befintliga telefonin som finns hos våra kunder och ger förslag på en anpassad lösning som ger den

största nytta för kunden imorgon. Under 2008 hjälpte vi bland annat primärvården i Stockholm med migrering till en ny telefoniplattform och VINNOVA med systemförvaltning. Eftersom vårt erbjudande är en behovsanpassad telefoni ofta till en lägre kostnad än tidigare kommer inriktningen under finanskrisens år 2009 att vara oförändrat.

DOKUMENT- OCH UTSKRIFTS- HANTERINGSLÖSNINGAR

Caperio Print Management hjälper kunden att optimera utskrifts- och kopieringsmiljön. Här erbjuder vi följande tjänster:

EKONOMISK ANALYS OCH BESPARINGSTRATEGI

Genom en nulägesanalys av den befintliga maskinparken, rutiner och verksamhetsbehov skapar vi ett beslutsunderlag med adekvata förbättringsåtgärder. Vi ser över pappersintensiva affärsprocesser och hjälper er att implementera en mer kostnadseffektiv lösning utan att ge avkall på användarproduktivitet. I vårt arbete strävar vi självklart att reducera den miljöpåverkan som pappersburen information innebär.

DRIFT OCH SÄKERHET

Våra konsulter fokuserar på rådgivning och åtgärder som skapar driftsäkerhet och möjliggör att IT-avdelningens användare upplever att service och support tillämpas proaktivt. Vi ser också över utskriftsjobbets belastning på nätverket och minimerar detta samt hjälper våra kunder att se över säkerheten i utskrifts- och kopieringsmiljön.

FUNKTIONSÅTAGANDE

Våra kunder kan avropa funktionen utskrift och kopiering. Vi anpassar hårdvara, mjukvara, service och support efter våra kunders behov.

Våra kunder betalar för en fungerande utskrifts- och kopieringsmiljö som flexibelt kan utökas eller minskas efter behov under avtalsperioden.

FUNKTIONSTYRT I 2008

Under 2008 såg vi en tydlig trend att fler och fler företag väljer att köpa tjänsten utskrift där vi paketerar hårdvara, mjukvaror, förbrukning och servicetjänster för att få en funktionsstyrd utskriftsmiljö istället för en budgetstyrd.

LICENSHANTERING

Kompetensområdet licenshantering hjälper privata företag såväl som organisationer inom den offentliga sektorn med hantering av program-

varulicenser. Här erbjuder vi följande tjänster:

VOLYMLICENS-AVTAL

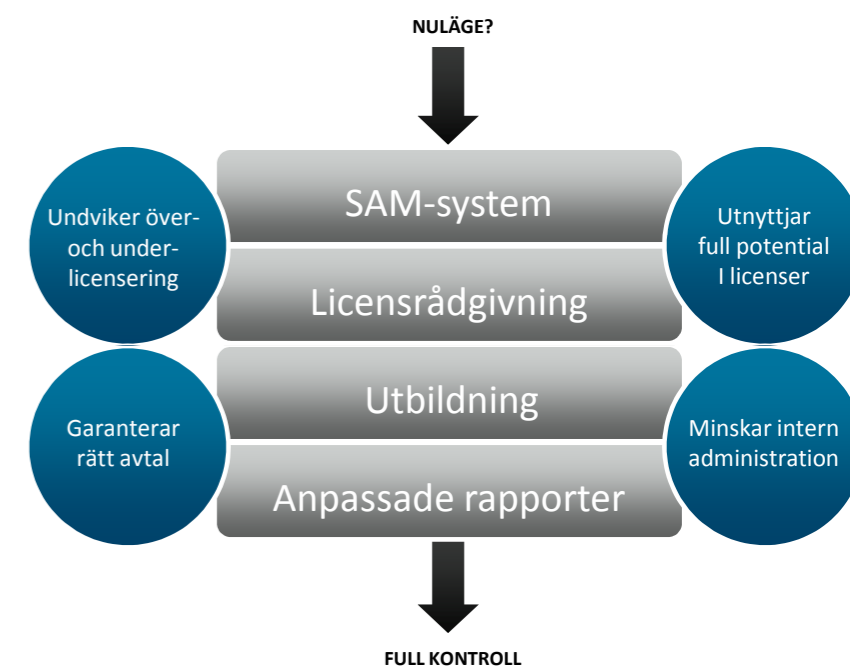
Caperio tillför proaktiv avtalsrådgivning och licensutbildningar för att kunden ska få ett beslutunderlag för att införskaffa programvarulicenser på ett så kostnadseffektivt sätt som möjligt.

PRODUKTLICENSERING

Genom att kombinera licenskompetensen i vårt licensteam med produktkompetensen hos våra konsulter kan kunden få stöd i hela processen från applikationsval till effektiv licensiering.

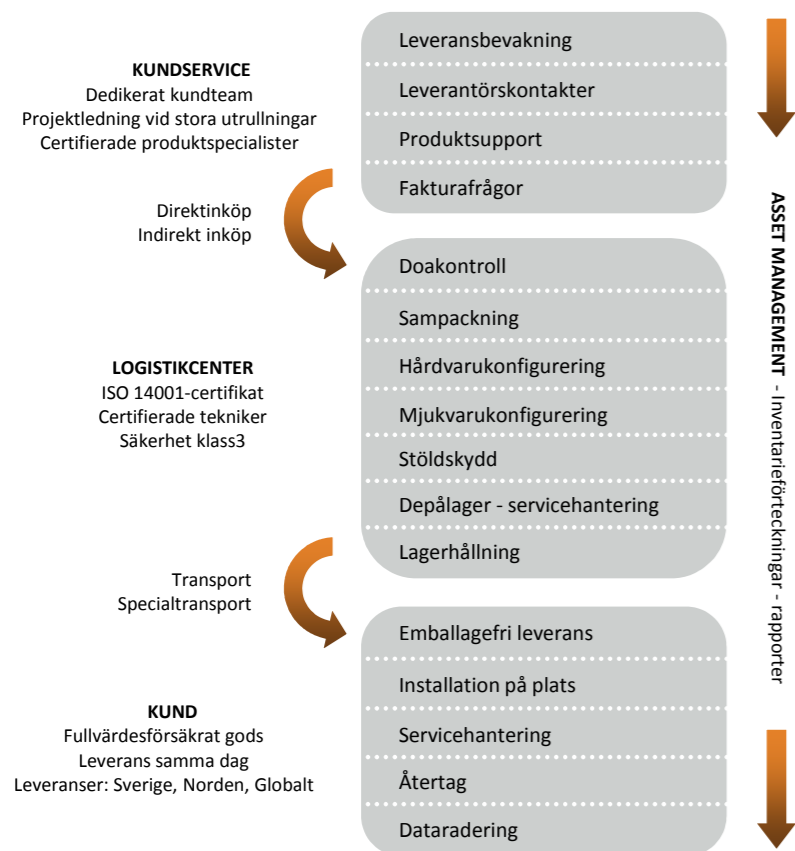
SOFTWARE ASSET MANAGEMENT

Här hjälper Caperio till med löpande tjänster inom inventering av befintliga programvara och användningsmönster och hjälp med att registrera dina licensinköp och licensavtal i Caperios webbaserade licenshanteringsverktyg Caperio SAM System. Våra tjänster ger kunden kontroll på sin licensstatus 365 dagar om året och möjlighet att göra stora kostnadsbesparingar.



LICENSE MANAGEMENT 2008

Under året som gått har vi inom området Caperio License Management haft förmånen att få teckna en rad avtal med för oss nya kunder så som Regeringskansliet, Linköpings Universitet och Nilson Group m.fl. Vi har även utökat vårt samarbete med flera av våra befintliga kunder. En stor del av vårt och våra kunders fokus under året har legat på frågor runt Microsofts annuitetsavtal t.ex. Microsoft Enterprise Agreement & Microsoft Campus Agreement, på Adobe Open Option samt på våra SAM-tjänster (se ovan).



MARKNADSÖVERSIKT

MARKNADENS STORLEK OCH TILLVÄXT

IT-infrastruktur är idag verksamhetskritiskt för de flesta företag och spänner som regel över flera om inte samtliga delar av verksamheten. Förenkling, integration och helhetslösningar blir allt mer efterfrågade, samtidigt som bredare lösningar också medför högre krav på driftsäkerhet, service och support.

Caperios produkt- och tjänstebud spänner över ett stort område med framför allt elektroniska system, IT-produkter, affärskritiska logistik- och systemlösningar och konsulttjänster inom it-infrastruktur och kommunikation som bas. Segmentet växer hela tiden med nya produkter och tjänster för både stora och medelstora företag, som är Caperios huvudsakliga målgrupp. Bolagets kunder är typiskt sett organisationer med fler än 150 PC-användare.

Enligt IT-Research har marknaden för IT-infrastruktur ökat med omkring 15 procent under de senaste tre åren.

Enligt analyshuset Gartner förväntas försäljningen från IT-servicesektorn i Norden uppgå till cirka 17 miljarder EUR för 2008 vilket innebär en ökning med cirka 4,9 procent jämfört med 2007. Sverige är dessutom ledande i Norden inom IT-sektorn där intäkterna väntas uppgå till cirka 7,1 miljarder EUR vilket motsvarar en tillväxt om cirka 5,2 procent jämfört med 2007.

Försäljningstillväxten av datorer och servrar i Sverige under 2008 har av analyshuset IDC uppskattats till cirka 6 procent, vilket ger ett totalt marknadsvärde om drygt 220 miljarder SEK, inklusive tjänsteförsäljning. Av detta avser drygt hälften IT-hårdvara och programvara. Under 2007 ökade det sammanlagda försäljningsvärdet med cirka 4 procent.

Sammantaget såldes 2007 drygt fyra miljoner persondatorer i Norden, vilket var en ökning med 16 procent jämfört med 2006.

IT-MARKNADENS DRIVKRAFTER

Det ökande användandet av Internet, med nya tjänster och nytt innehåll, ökar den genererande datamängden och antalet transaktioner på webben. I Sverige drivs marknaden dels av övergången från stationära till bärbara datorer och dels av en stor efterfrågan på IT-konsulttjänster och lösningar för mindre och medelstora företag. Därtill växer informationsvolymerna i de flesta organisationer och ju mer lättillgäng-

lig informationen blir desto mer vill användare spara vilket driver på investeringar i diskutrymme och annan lagringsmedia.

Enligt IDC har tillväxten i lagringsmedia ökat 17 kvartal i rad och för det sista kvartalet 2007 uppgick tillväxten till cirka 11,2 procent. Detta ökar dock inte bara kraven på nya investeringar i hårdvara utan driver också upp de årliga drifts- och administrationskostnaderna vilket förväntas resultera i en allt högre inköpskraft av konsulttjänster gällande effektiviseringar och transparens i informationslagring samt Print- och License Management.

Det ökande underskottet på kvalificerad IT-personal driver också på marknaden eftersom slutanvändarna, såväl inom medelstora och små företag som inom den offentliga sektorn, i större utsträckning vill outsourca funktioner som tidigare hanterades genom den interna IT-enheten till att nu hanteras av externa specialiserade IT-återförsäljare.

Gartner identifierar IT-outsourcing som det segment i Sverige som väntas växa snabbast under den närmaste framtiden. Enligt IDG ingicks 2007 över 50 stora outsourcing-affärer i Europa till ett totalt värde om cirka 6,4 miljarder EUR, en ökning med 24 procent jämfört med 2006.

MARKNADSTRENDER

Sedan ett antal år pågår en konvergens på marknaden av att kunder i större utsträckning köper en viss funktion snarare än ren utrustning som hårdvara och programvara. För marknadens aktörer innebär detta nya möjligheter att paketera produkt- och tjänstområdena. Många företag efterfrågar dessutom lösningar för kostnadskontroll och effektiviseringar av logistik och dokumentlösningar, så kallad Asset Management.

Caperio gynnas av detta som oberoende systemintegratör/IT-konsult eftersom Bolaget har möjlighet att leverera ett brett produktutbud med många olika varumärken. Caperio kan alltså rekommendera rätt produkt eller lösning oavsett tillverkare i fråga om allt från standardutrustning till skräddarsydda systemlösningar med behov av utbildning och support.

För B2B-segmentet pågår en viss konsolidering där kunderna allt mer eftersträvar färre leverantörer med hög kompetens och starkt systemstöd. BPO (Business Process Outsourcing) ökar hela tiden och företag väljer att outsourca

PRODUKTHANTERING OCH LOGISTIKTJÄNSTER

Området Volym innefattar arbetsplatsrelaterade produkter såsom klienter, skärmar och kringutrustning. Merparten av våra kunder inom området är hårt standardiserade och gör löpande utbyten/nyanskaffningar av hårdvara och kringutrustning. Kunderna avropar utrustningen via sina anpassade gränssnitt på www.caperio.se och sköter asset/stölskyddsmärkning samt installation med egen personal.

OMRÅDET SOM VÄXTE 2008

2008 var ett väldigt bra år och trots finanskrisen växte området med 20 %. Förutom tillväxt har vi under 2008 sett en tydlig trend att volym och logistikområdet växer samman och att våra kunder väljer att låta Caperio sköta logistik- och installationstjänster såsom asset/stölskyddsmärkning, installation av mjukvara, garantiservice, återtag av uttjänt utrustning m.m.

CAPERIO FINANCE

Caperio Finance erbjuder skräddarsydda finansieringslösningar kopplat till våra kunders högt ställda krav på funktionalitet och

flexibilitet under hela avtalsperioden och IT-utrustningens livslängd. Lösningar som innefattar IT-investeringar genom en rad flexibla hyresalternativ framtagna för att passa våra kunders speciella behov av förbättrat kassaflöde, förenklad budgetering och "off-balance" redovisning.

Vid behov utför vi en analys av den befintliga IT-infrastrukturen, där vi utifrån gårdagens investeringar kombinerat med framtidens behov utformar lösningar där vi kan hjälpa dig att bl.a.

- göra långsiktiga planerade och kontrollerade utbyten av utrustningen
 - få kontroll på IT-plattformen genom ett Web-baserat Asset Management system. Samt sänka kostnaderna för administration och support för hela plattformen
 - ansvara för all avveckling av den gamla teknologin (Life Cycle Management)
- Caperio Finance finansierar inte bara hårdvara utan kan finansiera applikationer, tjänster och utbildning.

affärsprocesser för att ständigt uppnå en mer optimerad verksamhet där kostnadseffektiviseringar och ökad produktivitet är grundstenarna.

Prisutvecklingen på marknaden för IT-relaterade produkter har under många år varit fallande och prispressen för Caperios produkter förväntas fortsätta. Detta ställer inte bara höga krav på effektivisering i försäljningsverksamheten utan det blir av betydligt större vikt att öka andelen tjänster i Bolagets erbjudande. Caperio har med anledning av denna marknadstrend de senaste åren fokuserat på att öka tjänstedelen i sin försäljning och positionerar sig idag mer som en systemleverantör. Som ett steg i att närma sig ett mer tjänsteinriktat erbjudande förvärvades IT-konsultbolaget Crux AB i hösten 2008.

Rådande lågkonjunktur kommer givetvis även att påverka Caperio-koncernen, men Bolaget gör dock bedömningen att påverkan blir försumbar. Det beror till stor del på att Caperios försäljning sker till offentlig sektor och dels på att en ökad andel av försäljningen sker inom områdena Licenshantering och Server- och lagringslösningar, där efterfrågan av rationaliserings- och effektiviseringslösningar är stora. Enligt Radar Groups och Handelsbankens rapport, IT Business Cycle Report 2009, kommer kunderna inom Enterprise segmentet att prioritera IT-investeringar snarare än generella produktutbyten. Tillväxten inom segmentet beräknas vara 1,5 %. Proaktiva företag och organisationer kommer att fortsätta investera i högre grad än generellt på marknaden. Tillväxten inom mjukvara ökar med just 1,5 % och tjänster 0,5 %, däremot spås en minskning inom hårdvara och utnyttjandet av resurskonsulter.

Caperio ser följande trender inom deras respektive kompetensområden för 2009:

FORTSATT FOKUS PÅ VIRTUALISERING

Inom marknaden för server- och lagringslösningar spår Caperio att virtualisering kommer fortsätta vara en viktig fokus för att hitta ytterligare lösningar och åtgärder som effektiviserar, minskar administration och är kostnadsbesparande. Fördelarna med virtualisering är att det kräver mindre administration samt att kostnaderna ständigt sjunker för användaren. Det är en investering med kort ROI, vilket gör området högintressant i lågkonjunktur. Caperio har idag en stark ställning på virtualiseringsmarknaden och erbjuder allt från rådgivning till att skräddarsy lösningar för integrering och implementering. Förutom virtualisering kommer Caperio ha fortsatt fokus inom konsolidering, tillgänglig-

het och dataskydd samt även med aktiviteter där vi ökar vår positionering gällande arkivering och VDI (Virtual Desktop Infrastructure).

LÅGKONJUNKTUREN BESTÄMMER SITUATIONEN

Marknaden inom området Volym spås fokuseras på kunders förändrade behov som effekt av lågkonjunkturen. Kundens driftsituation kommer för merparten vara den samma skillnaden blir minskade personalstyrkor. Genom att behovet av att byta ut klienter i kombination med minskad budget kommer göra att Caperio fortsätter lägga fokus på att erbjuda våra kunder flexibla finansieringslösningar i kombination med logistik- och installationstjänster.

Även inom området print- och dokumenthanteringslösningar tror Caperio att lågkonjunkturen kommer att ha en stor inverkan på deras



situation i 2009 då kostnadsbesparingar och effektiviseringar är i fokus hos kunderna.

”SOFTWARE AS A SERVICE” VÄXER I 2009

Inom licenshantering kommer samma fokus hållas som under 2008. Något som ökar är frågor om licensiering av programvara som en tjänst det som kallas ”Software as a Service”. Vi kommer därför att stärka vår kompetens och vårt utbud inom detta område. Vi ser också att den kundmix av privata företag och kunder inom den offentliga sektorn, som vi har idag, kommer att bestå och att den är och kommer vara till vår fördel för året som kommer.

NÄTVERK GÅR SAMMAN MED SERVER- OCH LAGRINGSLÖSNINGAR

Tidigare har ett stort mervärde varit att ha kunskap inom telefoni och nätverk inom samma organisation, under 2009 ser Caperio en liknande situation där server- och lagringslösningar växer samman med området nätverk.

ÖKAD KONSULTVERKSAMHET I 2009

Styrelsen anser att Caperio-koncernen är väl positionerat för att med fortsatt god lönsamhet generera organisk tillväxt. Caperio har också fokus på nya förvärv, något som gynnas i det rådande finansiella klimatet. Fokus ligger på fortsatt ökad konsultverksamhet och paketerade lösningar inom IT- och Telecomområdet. Bolagets avsikt är att fortsätta expandera såväl geografiskt som i vårt kompetenserbjudande. Andelen tjänster och licensintäkter beräknas öka i relation till de totala intäkterna under 2009.

MARKNADENS AKTÖRER

Idag finns huvudsakligen tre kategorier av aktörer på den svenska IT-marknaden. Det är tillverkande företag med egen organisation i Sverige, som i olika grad förstärker sitt erbjudande i form av försäljning och service med hjälp av återförsäljare och deras organisationer eller med en egen försäljningsorganisation. Därtill finns distributörer som fungerar som logistikpartner och lagerplats för tillverkarna samt som agent för tillverkare som saknar lokal representation i Sverige. Den tredje typen av aktörer är återförsäljare med egna slutkunder som köper från tillverkare eller distributörer och ibland hanterar service och support åt dessa.

Återförsäljarna kan i sin tur delas in i två huvudkategorier; Retail/Postorderföretag med fokus på produktförsäljning till konsument men även till företag, främst via postorderföretag. Systemintegratörer/IT-konsulter, levererar helhetslösningar inom IT till andra företag. Caperio verkar som systemintegratör med fokus på helhetslösningar och konsulttjänster. Caperio kan även verka som leverantör av IT-relaterade produkter och vänder sig till den offentliga såväl som den privata sektorn.

KONKURRENS

Den nordiska IT-marknaden är fragmenterad och består av över 3000 återförsäljare, varav de flesta är små nischade eller lokala aktörer. Konkurrenssituationen varierar från land till land, men generellt är konkurrensen betydande och marknaden överetablerad. Detta har resulterat i en omfattande prispress och låg lönsamhet för de flesta aktörer. Caperio möter konkurrens från internationellt verksamma tillverkare med en uttalad direktförsäljningsstrategi som till exempel HP, Dell, IBM och EMC och starka lokala återförsäljare som till exempel Atea, Dustin, Carl Lamm och Proact. Caperio möter även konkurrens vid försäljning av logistiklösningar från distributörer som till exempel TechData och Ingram Micro.

MÖJLIGHETER OCH RISKER

Investeringar i aktier är förenat med risktagande. Ett antal faktorer utanför Bolagets kontroll, liksom vissa faktorer vars effekter Caperio kan påverka genom sitt agerande, kan komma att få en negativ påverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning eller medföra att värdet på Bolagets aktier minskar. Koncernens och moderbolagets väsentliga risk- och osäkerhetsfaktorer inkluderar affärsmässiga och finansiella risker inga ytterligare risker eller osäkerhetsfaktorer bedöms finnas vid balansdagen. Nedan redogörs för ett antal riskfaktorer som bedöms kunna påverka Caperios framtidsutsikter. Riskerna är ej rangordnade och skall ej uppfattas som uttömmande. Ytterligare risker och osäkerheter som Caperio för närvarande inte känner till kan också komma att utvecklas till viktiga faktorer som påverkar Bolaget. Utöver information som framkommer i Årsredovisningen bör därför varje investerare göra en allmän omvärldsbedömning och en egen bedömning av varje riskfaktor och dess betydelse för Bolagets framtida utveckling. Bolaget har ett starkt kassaflöde och finansiell ställning och ser i dagsläget inte något externt finansieringsbehov.

MARKNADS- OCH BRANSCHRELATERADE RISKER KONJUNKTURUTVECKLING

Konjunkturutvecklingen är bland annat beroende av den allmänna efterfrågan och medborgares disponibla inkomster. Dessa makroekonomiska faktorer och även andra drivkrafter påverkar marknaden för Caperios produkter och tjänster. Det försämrade konjunkturläget kommer troligtvis även påverka Caperio, men med tanke på bolagets kundstruktur med stor andel inom offentlig sektor, bedöms dock lindra en vikande konjunkturs effekter på bolagets resultat.

PRISUTVECKLING

Prisutvecklingen för huvuddelen av Bolagets produkter har under många år varit fallande och ställer därmed höga krav på Caperios förmåga till effektivisering i försäljningsverksamheten. Bolagets bedömning är att den allmänna negativa prisutvecklingen kommer fortsätta att vara en utmaning för Caperio och det kan inte uteslutas att denna utveckling kan komma att påverka Bolagets omsättning och resultatutveckling negativt.

KONKURRENS

Caperio verkar på en fragmenterad marknad med ett stort antal aktörer, såväl stora som

små. Ytterligare aktörer kan komma att etablera sig på marknaden inom en snar framtid. Många av Bolagets konkurrenter har därutöver betydligt större finansiella resurser än Caperio. En intensifierad konkurrenssituation på den marknad som Bolaget verkar i kan komma att negativt påverka både försäljningsvolym och bruttovinstmarginaler. Därtill har tillverkare och producenter, för att komma längre upp i värdekedjan, i viss utsträckning börjat vända sig direkt till slutkunderna. Trots att slutkundsmarknaden på senare tid har visat tillväxt kan Caperio möta ytterligare konkurrens från dessa aktörer vilket kan komma att påverka Bolagets resultat och finansiella ställning negativt.

BEROENDE AV VISSA LEVERANTÖRER

För att Caperio skall kunna leverera sina produkter och tjänster är Bolaget beroende av att tredje part lever upp till överenskomna avtal. Leverantörssamarbeten tar ofta lång tid att etablera, och i vissa fall är Bolaget beroende av en enskild leverantör. Större förändringar av väsentliga avtalsvillkor från dessa leverantörer, alternativt om ett befintligt samarbete avbryts, skulle kunna innebära negativa konsekvenser för Caperio och ha en stor inverkan på Bolagets lönsamhet. IT-industrin karakteriseras av en snabb teknologisk utveckling. Det är av yttersta vikt för Caperio att Bolaget kan erbjuda attraktiva och konkurrenskraftiga produkter för att bibehålla och expandera sin marknadsposition. Därav är det viktigt att Caperios leverantörer även fortsättningsvis kan utveckla och marknadsföra nya produkter som accepteras av marknaden och tillgodoser kundernas önskemål samt även har kapaciteten att förbättra befintliga produkter.

BOLAGSSPECIFIKA RISKER

BEGRÄNSADE RESURSER

Caperio är ett litet företag med begränsade resurser vad gäller ledning, administration och kapital. För genomförandet av Bolagets strategi är det av vikt att dessa resurser disponeras på ett för Bolaget optimalt sätt. Det finns risk för att Caperio misslyckas med att kanalisera resurserna och därmed drabbas av finansiella och styrningsrelaterade problem.

BEROENDE AV NYCKELPERSONER OCH MEDARBETARE

Caperio baserar sin framgång på, och är beroende av, befintliga medarbetares kunskap, erfarenhet och kreativitet samt att i framtiden kunna rekrytera och behålla nyckelpersoner. Personer med hög kompetens är mycket ef-

terfrågade och Caperio kan ådra sig avsevärda kostnader för att rekrytera och behålla sådana personer. Om Bolaget inte lyckas rekrytera och behålla kvalificerad personal kan det komma att bli svårt att fullfölja Bolagets affärsstrategi. Det skulle även vara till Bolagets nackdel om några av dessa nyckelpersoner beslöt sig för att starta konkurrerande verksamhet. Även om ledningen anser att Bolaget kommer att kunna såväl attrahera som behålla kvalificerad personal, kan det inte garanteras att detta kommer att kunna ske på tillfredställande villkor på grund av den konkurrens som finns från andra bolag i branschen eller närstående branscher.

KUNDLOJALITET

Att behålla en god relation med kunder och samarbetspartners har alltid varit en huvudfokus för Caperio. Detta blir synnerligen viktigt i en den osäkra ekonomiska tiden som råder, Kunden måste kunna känna att Caperio är en trygg och kompetent leverantör av de tjänster som erbjuds. Caperio är beroende av att de produkter Bolaget levererar utvecklas och fungerar normalt och att inga oförutsedda komplikationer uppstår i högre utsträckning.

LAGER

Varor inom IT-branschen har relativt kort ekonomisk livslängd och det är viktigt att Caperio kan upprätthålla en hög lageromsättningshastighet. Om varor lagras för lång tid kan Bolaget åsamkas kostnader för inkurans i lager. Returrätt till leverantörer motverkar i viss mån risken för inkurans.

IT-RISKER

Med IT-risker avses störningar i datainformationshandlingen. En viktig del av Caperios affärsmodell är utbyte och förmedling av stora volymer elektronisk data och information. Avbrott i den elektroniska data- och informationshandlingen är verksamhetskritisk och kan, om de inte täcks av avbrottsförsäkring, ge Bolaget betydande intäktsbortfall. Caperio har tecknat sedvanliga avbrottsförsäkringar. Risker för dataintrång och stöld av databaser motverkas genom att vid varje tidpunkt utnyttja de senaste hård- och mjukvaruskydd som finns tillgängliga. Risker för dataavbrott motverkas genom så kallad spegling av datordrift och avbrottsfri elförsörjning och avseende datakommunikation finns flera kommunikationsvägar för väsentliga delar av verksamheten.

INTJÄNINGSFÖRMÅGA OCH FRAMTIDA KAPITALBEHOV

Det är styrelsens uppfattning att Bolaget, efter Erbjudandet, har tillräckligt rörelsekapital för planerad framtida utveckling. Det finns dock

ingen garanti för att Bolaget kommer att bli vinstgivande och generera tillräckliga medel för framtida finansiering av sin verksamhet. Bolagets möjlighet att tillgodose framtida kapitalbehov är i hög grad beroende av försäljningsframgångar för Bolagets produkter och tjänster. Det kan vidare inte uteslutas att Caperio i framtiden måste söka nytt kapital, och det finns heller inga garantier för att nytt kapital kan anskaffas till fördelaktiga villkor för befintliga aktieägare. Härvid är det allmänna marknadsläget för tillförsel av riskkapital av stor betydelse. Om ytterligare externt kapital kommer att anskaffas via aktieemission riskerar befintliga aktieägares ägarandel att bli utspädd. Alternativt kan Bolaget anskaffa finansiering genom att öka sin skuldsättning via lån. Ett misslyckande i att generera vinster i tillfredställande omfattning eller ett misslyckande med att lösa uppkomna finansieringsbehov kan påverka Bolagets verksamhet substantiellt, och kan även leda till företagsrekonstruktion, konkurs eller annan avveckling av Bolaget.

FÖRMÅGA ATT HANTERA TILLVÄXT

Verksamheten kan komma att växa substantiellt genom en ökning i efterfrågan på Caperios produkter och tjänster, vilket ställer höga krav på ledningen och den operativa och finansiella infrastrukturen. I takt med att personalen och verksamheten växer, behöver Bolaget försäkra sig om att det hela tiden har effektiva planerings- och ledningsprocesser för att på ett verksam sätt kunna genomföra affärsplanen. Om inte Bolaget lyckas hantera sådana kapacitetsbelastningar kan det skada Caperios verksamhet och finansiella ställning, samt påverka resultatet negativt. För att hantera tillväxten krävs investeringar och allokeringar av värdefulla ledningsresurser. Om Caperio inte hanterar tillväxt på ett effektivt sätt kan detta påverka Bolagets resultat negativt.

RÄNTERISK

I dagsläget råder stor osäkerhet på räntemarknaden till följd av osäkerheter i världsekonomin som främst drivits på av de extrema nedgångarna på den finansiella marknaden som uppkommit. Hur räntan utvecklas över tiden är en omöjlighet att förutsäga. Om kapitalanskaffningsbehov uppstår för Caperio som löses genom upplåning kan Bolaget komma att belastas av räntekostnader, vilka kan bli betydande i ett läge med högre marknadsräntor.

ÖVRIGA RISKER

Till övriga risker som Caperio utsätts för hör bland annat brand, traditionella försäkringsrisker och stöld.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Caperio Holding AB 556680-2673 får härmed avge följande årsredovisning och koncernredovisning för 2008. Styrelsens säte är i Stockholm, med adress Gårdsfogdevägen 7, 161 11 Bromma, Sverige.

Under året har stora förändringar skett i koncernen, dels genom ett förvärv och dels genom ett s.k. omvänt förvärv. Det tidigare bolaget Caperio AB är numera dotterbolag till Caperio Holding AB (publ).

Läsaren av denna årsredovisning bör orientera sig nedan kring de olika förvärven för att underlätta förståelsen av underliggande siffermaterial. Exempelvis så avser koncernens jämförelsesiffror endast Caperio AB då koncernen för det nuvarande moderbolaget Caperio Holding AB (publ), tidigare Enlight International AB, föregående år avsåg helt annan verksamhet.

BOLAGETS VERKSAMHET

Caperio Holding AB (publ) är moderbolag till Caperio AB samt Crux Holding AB. Bolagets verksamhet består i att äga och förvalta aktier och andelar i företag samt att ge koncernbolagen administrativt stöd likväl som stöd i dess marknadsföring och liknande stödåtgärder.

DOTTERBOLAGET CAPERIO AB

Caperio är ett av Sveriges största och mest expansiva IT-företag. Caperios affärsmodell består av att hjälpa stora och medelstora verksamheter att effektivisera sin IT-användning, från produkt- och teknikstrategi till systemdesign och förvaltning. Caperio är verksamma inom produktlogistik, licensadministration, nätverk/kommunikation, server/storage, telefoni och dokumenthantering.

Caperios affärsidé är att hjälpa kunden realisera sin egen affärsidé genom att tillföra kunskap, erfarenhet och innovativa lösningar. Med entreprenörsanda, starka värderingar, kompetens och hög grad av kreativitet kan Caperio skapa effektivitet, säkerhet och kontroll för kunden genom hela affärsprocessen. Vår affärsmodell består av en stark säljorganisation i kombination med en senior konsultorganisation.

Verksamheten i Caperio AB har under året utvecklats väl. Omsättningen ökade med nästan 100 MSEK och resultatet efter finansiella poster ökade från 4,1 MSEK till 6,6 MSEK.

Caperio AB äger 37,5 % av andelarna i Caperio Finance AB. Bolaget tillhandahåller finansieringslösningar inom IT och Telecom.

DOTTERBOLAGET CRUX HOLDING AB

Crux Holding AB är moderbolag till Crux IPT System AB och Crux i Örebro AB. Verksamheten i underkoncernen bedrivs så gott som uteslutande i Crux i Örebro AB.

Crux affärsidé är att bedriva försäljning av produkter och tjänster inom IT-kommunikation, IT-säkerhet samt IP telefoni. Cruxkoncernen omsatte 48,2 MSEK under 2008 med ett resultat före dispositioner om ca 3,7 MSEK.

HÄNDELSER UNDER ÅRET

OMVÄNT FÖRVÄRV – ENLIGHT – STEG 1

Moderbolaget Caperio Holding AB (publ) förvärvades per den 27 oktober 2008 via ett så kallat omvänt förvärv av Caperio AB. Genom förvärvet erhöll aktieägarna i Caperio AB 90 % av rösterna i Caperio Holding AB (publ), före detta Enlight International AB (publ). Genom förvärvet erhöll Caperio även en marknadsplats på First Northlistan.

Enlight International AB (publ) bedrev vid förvärvstidpunkten ingen egentlig verksamhet och Enlights tidigare dotterbolag, där viss verksamhet bedrevs, avyttrades i samband med förvärvet.

FÖRVÄRV – CRUX – STEG 2

Caperio Holding AB (publ) förvärvade den 17 december 2008 Crux Holding AB inklusive dotterbolag genom en apportemission om 251 280 000 aktier i Caperio Holding AB (publ).

Cruxkoncernen konsolideras från 31 december 2008 varmed inget resultat avseende Cruxkoncernen ingår i rapporterade siffror.

I det fall Crux skulle ha ingått i Caperiokoncernen för helåret skulle detta ha ökat koncernens omsättning med 48,2 MSEK och rörelseresultat med 3,7 MSEK. Genom förvärvet av Crux koncernen stärker Caperio sin kompetens inom affärsområdena kommunikation, server/storage och telefoni.

MILJÖPÅVERKAN

Varken moderbolaget eller dotterbolagen bedriver någon verksamhet som är tillstånds-, eller anmälningspliktig enligt miljöbalken.

RESULTAT

Koncernens nettoomsättning, avser i uteslutande Caperio AB, och som för 2008 uppgick till 354,5 MSEK (256,1 MSEK), en ökning med 38,4% jämfört med föregående år. Rörelseresultatet i koncernen uppgick till 2,0 MSEK (4,1 MSEK) med en rörelsemarginal på 1 % (2 %). Resultatet efter skatt uppgick till 0,4 MSEK (2,0 MSEK).

FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens likvida medel uppgick vid periodens utgång till 8,5 MSEK (1,0 MSEK). Koncernen har dessutom en checkräkningskredit på totalt 3,0 MSEK som vid periodens utgång var utnyttjad. Koncernen har inga räntebärande skulder och därmed en negativ nettolåneskuld. Soliditeten uppgick på balansdagen till 35 % (15 %).

RESULTAT FRÅN ANDEL I INTRESSEBOLAG

Under sin första verksamhetsperiod (1 oktober 2007–31 december 2008) uppnådde Caperio Finance AB en omsättning på 35 MSEK och ett resultat efter finansiella poster på 0,5 MSEK. Justerat eget kapital med avdrag för aktiekapital uppgår till 0,4 MSEK varmed Caperio AB som är moderbolag till Caperio Finance AB bokat upp en resultatandel om 0,1 MSEK.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Koncernens och moderbolagets väsentliga risk- och osäkerhetsfaktorer inkluderar affärsmässiga och finansiella risker. Inga ytterligare risker eller osäkerhetsfaktorer bedöms finnas vid balansdagen. Bolaget har ett starkt kassaflöde och finansiell ställning och ser i dagsläget inte något externt finansieringsbehov. Det försämrade konjunkturläget kommer troligtvis även påverka Caperio, men bolagets kundstruktur med stor andel inom offentlig sektor, bedöms dock lindra en vikande konjunkturs effekter på koncernens resultat. Risker och osäkerhetsfaktorer beskrivs vidare i avsnittet Möjligheter och risker.

HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

FÖRVÄRV

Moderbolaget Caperio Holding AB (publ) har per 1 april 2009 förvärvat det Göteborgsbaserade konsultbolaget Plattform IT genom en kombinerad apport- och kontantemission. Plattform IT har närmare 20 anställda i regionen. Förvärvet av Plattform IT förstärker Caperios redan etablerade västsvenska marknad inom IT-infrastruktur och tjänster. Förvärvet är ett led i Caperios strategi att växa genom både förvärv och organisk tillväxt. Köpeskillingen uppgår



till 2 MSEK kontant och 110 000 000 nyemitterade aktier i Caperio. Avtalet innehåller en klausul om tilläggsköpeskilling.

NYSTARTADE BOLAG

I januari 2009 har Caperio Holding AB (publ) bildat Caperio Uppland AB och Caperio Öst AB. Verksamheterna i dessa bolag har startat under våren 2009.

AVTAL

Caperio AB kommer från och med 2009 att sköta allt logistikansvar åt Fujitsu Siemens inom deras globala avtal med SAS. Detta stod klart efter att ett nytt avtal mellan Fujitsu Siemens och Caperio AB tecknats i början av det nya året. Avtalet omfattar samtliga arbetsplatser inom SAS-koncernen.

Ett område där Caperiokoncernen via förvärvet av Crux besitter spetskompetens är inom Ciscos sortiment. Det nya året har inletts med en rad aktiviteter för att inom kort kunna erhålla Premier Partnerstatus hos Cisco.

FRAMTIDA UTVECKLING

Styrelsen anser att Caperiokoncernen är väl positionerat för att med fortsatt god lönsamhet generera organisk tillväxt. Caperio Holding har också fokus på nya förvärv, något som gynnas i det rådande finansiella klimatet. Fokus ligger på ökad konsultverksamhet och paketerade lösningar inom IT- och Telekom-området. Bolagets avsikt är att fortsätta expandera såväl geografiskt som i vårt kompetenserbjudande. Andelen tjänste- och licensintäkter beräknas öka i relation till de totala intäkterna under 2009.

CAPERIOAKTIEN

Antal utestående aktier i Caperio Holding AB uppgick per 31 december 2008 till 753 847 459. Per 31 december 2008 pågick en apportemission om 251 280 000 aktier, varefter det nya totala antalet aktier i Caperio Holding AB blir 1 005 127 459. Kvotvärdet uppgår till 0,10 SEK per aktie. En aktie ger en röst. Caperioaktien handlas på First North under kortnamnet CAPE. ISIN-koden är SE0002692871.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Information om ägarförhållanden anges i avsnittet Aktien och ägarförhållanden.

MODERBOLAGET

Moderbolaget hade ingen verksamhet 2007. Under 2008 hade moderbolaget ingen omsättning. Rörelseresultatet uppgick till -0,4 MSEK. Resultatet efter skatt uppgick till -9,4 MSEK och är till största delen hänförlig till resultat från andelar i koncernföretag. Moderbolagets likvida

medel inklusive kortfristiga fordringar uppgick vid periodens utgång till 2,7 MSEK (6,3 MSEK). Moderbolagets skulder är till största delen koncerninterna skulder.

MEDELANTALET ANSTÄLLDA SAMT LÖNER, ERSÄTTNINGAR OCH SOCIALA KOSTNADER

Medelantalet anställda, löner, ersättningar och sociala kostnader till ledande befattningshavare och styrelse redovisas i not 4.

BOLAGETS LEDNING OCH STYRELSENS ARBETE

Styrelsen har i samband med möten erhållit skriftlig och muntlig dokumentation och information om företagets utveckling av Verkstäl- lande direktören och har med ledning av denna information fattat beslut i samtliga för bolaget väsentliga frågor. Utöver de löpande frågor som revisionsrapport, årsredovisning, investeringar, affärsstrategiska frågor och budget har särskild uppmärksamhet ägnats åt bolagets expansion och struktur.

Bolagets ledning utgjordes under 2008 av VD, VVD och ekonomichef samt övriga medlemmar i ledningsgruppen.

BEMYNDIGANDEN TILL STYRELSEN

Extra bolagsstämma den 17 december 2008 beslöt att bemyndiga styrelsen att, under tiden fram till nästa årsstämma, vid ett eller flera tillfällen, med eller utan företrädesrätt för aktieägare, besluta om nyemission av sammanlagt högst 200 000 000 aktier mot kontant betalning och/eller med bestämmelse om apport eller kvittning eller eljest med villkor. Mandatet har inte utnyttjats under verksamhetsåret 2008.

LIKVIDITETSGARANT

Mangold Fondkommission AB är Caperio Holding ABs Certified Adviser och Likviditetsgarant.

FÖRSLAG TILL RESULTATDISPOSITION

Till årsstämmans förfogande står hos moderbolaget följande vinstmedel:

Belopp i SEK

ÅRETS RESULTAT	-9 375 247
SUMMA	-9 375 247

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att hela beloppet, -9 375 247 kronor, balanseras i ny räkning.

Koncernens och moderbolagets resultat och ställning framgår av efterföljande resultat- och balansräkningar, sammanställningar över eget kapital och kassaflödesanalyser jämte till dessa hörande noter.

FLERÅRSÖVERSIKT

TSEK	2008	2007	2006	2005	2004
Nettoomsättning	354 538	256 141	290 361	302 148	270 915
Resultat efter finansiella poster	2 277	4 047	6 955	-1 030	562
Rörelsemarginal	0,6%	1,6%	2,4%	-0,3%	1,2%
Avkastning på eget kapital	7,0%	41,5%	102,0%	-21,5%	10,3%
Balansomslutning	149 297	68 718	62 553	95 863	37 216
Soliditet	35,0%	14,8%	15,0%	4,5%	14,3%



KONCERNENS RESULTATRÄKNING

TSEK	Not	2008	2007
Nettoomsättning		354 538	256 141
SUMMA INTÄKTER		354 538	256 141
RÖRELSENS KOSTNADER			
Handelsvaror		-310 686	-219 062
Övriga externa kostnader	2, 3	-12 031	-9 206
Personalkostnader	4	-25 773	-23 671
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	5, 6	-4 073	-77
RÖRELSERESULTAT		1 975	4 125
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR			
Räntetäckningar och liknande resultatposter		579	119
Räntekostnader och liknande resultatposter		-277	-197
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		2 277	4 047
BOKSLUTSDISPOSITIONER			
Förändring av periodiseringsfond	7	-	-1 090
RESULTAT FÖRE SKATT		2 277	2 957
Skatt på årets resultat		-2 003	-927
Minoritetsintresse		141	-
ÅRETS RESULTAT		415	2 030

KONCERNENS BALANSRÄKNING

TSEK	Not	2008-12-31	2007-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Goodwill	5	35 525	-
MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Inventarier, verktyg och installationer	6	410	157
FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Andelar i intresseföretag	8	38	38
Fordringar hos intresseföretag		141	-
Andra långfristiga värdepappersinnehav		156	1 291
		335	1 329
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		36 270	1 486
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
VARULAGER MM			
Färdiga varor och handelsvaror		3 529	2 800
KORTFRISTIGA FORDRINGAR			
Kundfordringar		92 100	59 287
Övriga kortfristiga fordringar		1 759	56
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	9	7 168	4 085
		101 027	63 428
Kassa och bank	10	8 471	1 004
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		113 027	67 232
SUMMA TILLGÅNGAR		149 297	68 718

KONCERNENS BALANSRÄKNING

TSEK	Not	2008-12-31	2007-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL	11		
BUNDET EGET KAPITAL			
Aktiekapital (753.847.459 aktier / 26.805 aktier)		75 385	268
Pågående apportemission		25 128	-
Bundna reserver		4 008	4 008
		104 521	4 276
FRITT EGET KAPITAL			
Fria reserver		-53 206	1 868
Årets vinst		415	2 030
		-52 791	3 898
SUMMA EGET KAPITAL		51 730	8 174
OBESKATTADE RESERVER	12	-	2 762
AVSÄTTNINGAR			
Uppskjuten skatteskuld		1 618	-
Avsättning för pensioner kopplade till kapitalförsäkring		147	132
Avsättning för framtida löneskatt		47	32
SUMMA AVSÄTTNINGAR		1 812	164
KORTFRISTIGA SKULDER			
Förskott från kunder		2 308	49
Leverantörsskulder		74 430	41 116
Aktuella skatteskulder		30	309
Övriga kortfristiga skulder		6 174	3 291
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	13	12 813	12 853
SUMMA KORTFRISTIGA SKULDER		95 755	57 618
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		149 297	68 718
Ställda säkerheter	14	18 965	10 632
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

KASSAFLÖDESANALYS FÖR KONCERNEN

TSEK	Not	2008	2007
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN			
Rörelseresultat		1 975	4 125
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	15	5 721	107
Erhållen ränta		579	119
Erlagd ränta		-277	-197
Betald inkomstskatt		-2 282	-927
Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		5 716	3 227
Ökning/minskning varulager		-729	-2 800
Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar		-36 599	-12 152
Ökning/minskning övriga kortfristiga rörelseskulder		38 416	5 025
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		6 804	-6 700
INVESTERINGSVERKSAMHETEN			
Avyttring i dotterbolag		2 250	-
Investeringar i dotterbolag		-1 197	-
Förvärv av intressebolag		-	-38
Investeringar i intressebolag		141	-
Förändring av andra finansiella anläggningstillgångar		1 135	-61
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-326	-66
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		2 003	-165
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN			
Utbetald utdelning		-1 340	-2 010
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		-1 340	-2 010
ÅRETS KASSAFLÖDE		7 467	-8 875
Likvida medel vid årets början		1 004	9 879
Likvida medel vid årets slut		8 471	1 004

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

TSEK	Not	2008	2007
SUMMA INTÄKTER		-	-
RÖRELSENS KOSTNADER			
Övriga externa kostnader	2, 3	-353	-
RÖRELSERESULTAT		-353	-
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR			
Resultat från andelar i koncernföretag	16	-9 027	-
Ränteintäkter och liknande resultatposter		5	-
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		-9 375	-
Skatt på årets resultat		-	-
ÅRETS RESULTAT		-9 375	-

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

TSEK	Not	2008-12-31	2007-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i dotterföretag	17	133 177	5 250
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kortfristiga fordringar			
Övriga kortfristiga fordringar		1 665	6 278
Kassa och bank		1 050	5
Summa omsättningstillgångar		2 715	6 283
SUMMA TILLGÅNGAR		135 892	11 533
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL	11		
BUNDET EGET KAPITAL			
Aktiekapital (1.005.127.459 aktier / 26.805 aktier)		75 385	7 539
Pågående apportemission		25 128	-
Överkursfond		38 671	3 995
		139 184	11 534
FRITT EGET KAPITAL			
Fria reserver		-	-1
Årets förlust		-9 375	-
		-9 375	-1
SUMMA EGET KAPITAL		129 809	11 533
KORTFRISTIGA SKULDER			
Leverantörsskulder		52	-
Skulder till koncernföretag		5 799	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	13	232	-
SUMMA KORTFRISTIGA SKULDER		6 083	-
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		135 892	11 533
Ställda säkerheter		Inga	Inga
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

NOTER

GEMENSAMMA FÖR MODERBOLAG OCH KONCERN

NOT 1 REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGS-PRINCIPER

Årsredovisningen har upprättats enligt Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd.

Koncernredovisningen är upprättad enligt Redovisningsrådets rekommendation RR1:00 och med tillämpning av förvärvsmetoden.

Redovisningsprinciperna är oförändrade i jämförelse med föregående år.

KONCERNREDOVISNING

I koncernredovisningen ingår dotterföretag där moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 % av rösterna, eller på annat sätt har ett betydande inflytande. Koncernens bokslut är upprättat enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att dotterbolagens egna kapital vid förvärvet, fastställt som skillnaden mellan tillgångarnas och skuldernas verkliga värden, elimineras i sin helhet. I koncernens egna kapital ingår härigenom endast den del av dotterbolagens egna kapital som tillkommit efter förvärvet. Under året förvärvade bolag inkluderas i koncernredovisningen med belopp avseende tiden efter förvärvet. Internvinster inom koncernen elimineras i sin helhet. I moderbolagets bokslut redovisas andelar i dotterföretag till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella nedskrivningar. Som utdelning från dotterföretag redovisas endast erhållen utdelning av vinstmedel som intjänats efter förvärvet.

OMVÄNT FÖRETAGSFÖRVÄRV

Genom emissionen får ägarna av Caperio AB 90 % av rösterna tillika kapitalet i den nya koncernen. Caperio Holdings ägare erhåller 10 % av rösterna tillika kapitalet. Eftersom det i det här fallet är det förvärvade bolagets (Caperio AB) ägare som erhåller ett bestämmande inflytande över den nya koncernen har transaktionen redovisats enligt reglerna om så kallade "omvända förvärv". Regelverket kring omvända förvärv framgår av ÅRL 7 kap 22a § och RR1:00. Ett omvänt förvärv föreligger om ett företag förvärvar aktier i ett annat företag genom att emittera aktier i det egna bolaget i en sådan omfattning att det bestämmande inflytandet över den nybildade koncernen tillkommer aktieägarna i det företag som förvärvats. Legalt är det förvärvande bolaget moderföretag (Caperio Holding AB) men den

ekonomiska innebörden av transaktionen är att det är aktieägarna i det förvärvade företaget (Caperio AB) som har det bestämmande inflytandet över det förvärvande bolaget.

Koncernredovisningen har därför upprättats enligt den ekonomiska innebörden av transaktionen. Det betyder bland annat att det är det förvärvande bolagets (Caperio Holding AB) tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde vid "förvärvstidpunkten" vid upprättande av förvärvsanalys. Det innebär att Caperio Holding är det legala moderföretaget men behandlas redovisningsmässigt som ett dotterföretag. Caperio AB är det legala dotterföretaget men behandlas redovisningsmässigt som moderföretag i koncernredovisningen.

Koncernredovisningen publiceras i det legala moderföretagets namn, dvs. Caperio Holding AB, men är de facto en fortsättning på Caperio AB:s finansiella rapporter. Eftersom handel i det förvärvande bolagets aktie (Caperio Holding AB) vid förvärvstidpunkten var mycket begränsad har företagsledningen bedömt att börskursen inte givit ett tillförlitligt uttryck för verkligt värde och därmed grund för beräkning av köpeskillingen. Det mest tillförlitliga värdet har istället bedömts vara det legala dotterbolagets apportemissionsvärde per aktie multiplicerat med det antal aktier som det legala dotterbolaget skulle ha emitterat för att dess gamla aktieägare skulle få samma ägarandel som de nu har i det legala moderbolaget.

Koncernredovisningen omfattar samma räkenskapsperiod som för det legala moderbolaget (Caperio Holding AB) vilket är kalenderår. Jämförelser för koncernredovisningen har gjorts med Caperio AB:s föregående kalenderår.

FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Finansiella tillgångar som är avsedda för långsiktigt innehav redovisas till anskaffningsvärde. Har en finansiell anläggningstillgång på balansdagen ett lägre värde än det bokförda värdet skrivs tillgången ner till detta lägre värde om det kan antas att värdenedgången är bestående.

KUNDFORDRINGAR

Kundfordringar redovisas som omsättnings-tillgångar till det belopp som förväntas bli inbetalt efter avdrag för individuellt bedömda osäkra kundfordringar.

FODRINGAR

Fordringar med förfallodag mer än 12 månader efter balansdagen redovisas som anläggningstillgångar, övriga som omsättningstillgångar. Fordringar upptas till det belopp som efter individuell prövning beräknas bli betalt.

UTLÄNDSKA VALUTOR

Tillgångar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. Vinster och förluster på fordringar och skulder av rörelsekaraktär netto redovisas bland övriga rörelseintäkter alternativt övriga rörelsekostnader. Transaktioner i utländsk valuta omräknas enligt transaktionsdagens avistakurs.

INTÄKTSREDOVISNING

Intäktsredovisningen sker i enlighet med BFNAR 2003:3 Redovisning av intäkter. Intäkter redovisas till det verkliga värdet av sålda varor och tjänster netto efter moms, rabatter och kursdifferenser vid försäljning i utländsk valuta. Försäljning av varor redovisas vid leverans av produkter till kunden, i enlighet med försäljningsvillkoren, vilket är den tidpunkten då de väsentliga risker och förmåner som är förknippad med varornas ägande övergår till köparen.

INKOMSTSKATTER

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år, justeringar avseende tidigare års aktuella skatt samt förändringar i uppskjuten skatt. Värdering av samtliga skatteskulder/-fordringar sker till nominella belopp och görs enligt de skatteregler och skattesatser som är beslutade eller som är aviserade och med stor säkerhet kommer att fastställas.

VARULAGER

Varulagret värderas, med tillämpning av

NOT 2 ERSÄTTNING TILL REVISORERNA TSEK

REVISION

Finnhammars Auktoriserade och Godkända Revisorer
Andra uppdrag än revisionsuppdraget

Finnhammars Auktoriserade och Godkända Revisorer

SUMMA

först-in först-ut-principen, till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen.

AVSÄTTNINGAR

Avsättningar redovisas när koncernen har en legal eller informell förpliktelse till följd av inträffade händelser, det är mer sannolikt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera åtagandet än att så inte sker, och beloppet har kunnat beräknas på ett tillförlitligt sätt. Inga avsättningar görs för framtida rörelseförluster.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar. Utgifter för förbättringar av tillgångars prestanda, utöver ursprunglig nivå, ökar tillgångens redovisade värde. Utgifter för reparation och underhåll redovisas som kostnader.

Materiella anläggningstillgångar skrivs av systematiskt över tillgångens bedömda nyttjandeperiod. När tillgångarnas avskrivningsbara belopp fastställs, beaktas i förekommande fall tillgångens restvärde.

Linjär avskrivningsmetod används för samtliga typer av materiella tillgångar.

Följande avskrivningstider tillämpas:

Inventarier, verktyg och installationer 3-5 år.

NEDSKRIVNINGAR

När det finns en indikation på att en tillgång eller en grupp av tillgångar minskat i värde görs en bedömning av dess redovisade värde. I de fall det redovisade värdet överstiger det beräknade återvinningsvärdet skrivs det redovisade värdet ner till detta återvinningsvärde.

LEASINGAVTAL

Samtliga leasingavtal, oavsett om de är finansiella eller operationella, redovisas som hyresavtal (operationella leasingavtal).

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2008	2007	2008	2007

Finnhammars Auktoriserade och Godkända Revisorer	241	174	106	-
Andra uppdrag än revisionsuppdraget	-	39	-	-
Finnhammars Auktoriserade och Godkända Revisorer	-	39	-	-
SUMMA	241	213	106	-

NOTER

GEMENSAMMA FÖR MODERBOLAG OCH KONCERN

NOT 3 OPERATIONELLA LEASINGKOSTNADER

TSEK	2008	2007
KONCERNEN		
Under året kostnadsförda leasingpremier	1 014	1 277
SUMMA	1 014	1 277

NOT 4 PERSONAL

TSEK	KONCERNEN	2008	2007	MODERBOLAGET	2008	2007
MEDELANTALET ANSTÄLLDA						
Kvinnor		13	11	-	-	
Män		27	23	-	-	
TOTALT		40	34	-	-	

LÖNER, ERSÄTTNINGAR, SOCIALA AVGIFTER OCH PENSIONS-KOSTNADER

Löner och ersättningar till styrelsen och verkställande direktören	1 464	1 320	-	-
Löner och ersättningar till övriga anställda	14 819	13 798	-	-
Sociala avgifter enligt lag och avtal	5 833	5 364	-	-
Pensionskostnader för styrelsen och verkställande direktören	469	228	-	-
Pensionskostnader för övriga anställda	1 164	1 424	-	-
TOTALT	23 749	22 134	-	-

Könsfördelning bland ledande befattningshavare (%)

Kvinnor	-	-	-	-
Män	100	100	100	100
TOTALT	100	100	100	100

SJUKFRÅNVARO (%)

TOTAL SJUKFRÅNVARO	2,8	1,8	-	-
- sjukfrånvaro för män	0,8	1,2	-	-
- sjukfrånvaro för kvinnor	6,7	3	-	-
- anställda - 29 år	1,4	2	-	-
- anställda 30 - 49 år	3,2	1,8	-	1,8
- anställda 50 år *	-	-	-	-

* Redovisas inte pga undantagsregeln som säger att uppgiften inte ska lämnas om antalet anställda i gruppen är högst tio eller kan hänföras till en enskild individ. Av den totala sjukfrånvaron avser (0%) sammanhängande sjukfrånvaro som överstiger 60 dagar (långtidssjukfrånvaro).

ERSÄTTNING TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

	GRUNDLÖN/ ARVODE	RÖRLIG ERSÄTT NING	ÖVRIGA FÖR MÅNER	PENSIONS- KOSTNADER	SUMMA
Styrelsens ordförande, Conny Hjalmarsson	100	-	-	-	100
Styrelseledamot, Lorenzo Garcia	50	-	-	-	50
Styrelseledamot, Hans Alm	50	-	-	-	50
Verkställande direktör	1 194	70	-	469	1 733
Övrig företagsledning	2 369	160	147	438	3 114
SUMMA	3 763	230	147	907	5 047

NOT 4 PERSONAL FORTS

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES FÖRMÅNER

Ersättningen till styrelsen, inklusive styrelseordföranden, fastställs av aktieägarna vid årsstämman och gäller perioden till nästa årsstämma. Den ersättning som betalas till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgår i form av fast lön.

PENSIONSPLAN

Bolaget har en fastställd pensionsplan för personal och ledande befattningshavare.

AVGÅNGSVEDERLAG

Inga avgångsvederlag har utfästs. Uppsägningstiden för verkställande direktören uppgår till 6 månader från VD's sida och 18 månader från bolagets sida.

NOT 5 GOODWILL

TSEK	2008	2007
KONCERNEN		
Årets aktiverade utgifter, inköp	39 525	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	39 525	-
Årets avskrivningar	-345	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-345	-
Årets nedskrivningar	-3 655	-
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-3 655	-
UTGÅENDE RESTVÄRDE ENLIGT PLAN	35 525	-

NOT 6 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

TSEK	2008	2007
KONCERNEN		
INGÅENDE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	1 441	1 458
Årets förändringar		
-Inköp	358	67
-Försäljningar och utrangeringar	-36	-84
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 763	1 441
INGÅENDE AVSKRIVNINGAR	-1 284	-1 291
Årets förändringar		
-Försäljningar och utrangeringar	4	84
-Avskrivningar	-73	-77
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 353	-1 284
UTGÅENDE RESTVÄRDE ENLIGT PLAN	410	157

NOT 7 BOKSLUTSDISPOSITIONER

TSEK	2008	2007
KONCERNEN		
Förändring av periodiseringsfond	-	-1 090
SUMMA	-	-1 090

NOTER

GEMENSAMMA FÖR MODERBOLAG OCH KONCERN

NOT 8 ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

TSEK	ORG NR	SÄTE
CAPERIO FINANCE AB	556737-7840	Stockholm
		Bokfört värde
Kapital andel %	Eget kapital/ Årets resultat	
Caperio Finance AB (Org.nr 556737-7840, säte i Stockholm)	38	38
SUMMA		38

NOT 9 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

TSEK	2008-12-31	2007-12-31
KONCERNEN		
Förutbetalda hyror	-	457
Förutbetalda leasingkostnader	-	249
Övriga förutbetalda kostnader	4 535	830
Upplupna intäkter	2 633	2 549
SUMMA	7 168	4 085

NOT 10 UPPLÅNING

TSEK
Beviljad checkkredit uppgick per bokslutsdatum till 4 000 (3 000).

NOT 11 FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

TSEK	AKTIE KAPITAL	BUNDNA RESERVER	FRIA RESERVER OCH ÅRETS RESULTAT	SUMMA EGET KAPITAL
KONCERNEN				
EGET KAPITAL 2006-12-31	268	4 008	3 878	8 154
Utdelning enligt beslut av årsstämma	-	-	-2 010	-2 010
Årets resultat	-	-	2 030	2 030
EGET KAPITAL 2007-12-31	268	4 008	3 898	8 174
Nyemission	67 846	-	-	67 846
Pågående ej registrerad nyemission	25 128	-	-	25 128
Effekten av redovisning av omvänt förvärv	7 271	-	-57 104	-49 833
Årets resultat	-	-	415	415
EGET KAPITAL 2008-12-31	100 513	4 008	-52 791	51 730

Det egna kapitalet återspeglar effekterna av det omvända förvärvet och visar således det egna kapitalet för koncernen där Caperio AB redovisningsmässigt är betraktat som koncernens moderbolag. Däremot är redovisat aktiekapital det registrerade aktiekapitalet i Caperio Holding AB (publ). För ytterligare information om redovisningsprincipen runt det omvända förvärvet se not 1.

NOT 11 FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL FORTS

	AKTIE KAPITAL	ÖVERKURS-FOND	ÖVRIGT FRITT EGET KAPITAL	SUMMA EGET KAPITAL
MODERBOLAGET				
EGET KAPITAL 2008-01-01	7 539	3 995	-1	11 533
Apportemission 2008-11-06	25 128	7 538	-	-
Apportemission 2008-11-13	67 846	27 138	-	127 651
Årets resultat	-	-	-9 374	-9 375
EGET KAPITAL 2008-12-31	100 513	38 671	-9 375	129 809

NOT 12 OBESKATTADE RESERVER

TSEK	2008-12-31	2007-12-31
KONCERNEN		
Periodiseringsfonder:		
Tax -07	-	1 672
Tax -08	-	1 090
SUMMA	-	2 762

NOT 13 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

TSEK	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2008-12-31	2007-12-31	2008-12-31	2007-12-31
Upplupna personalkostnader	3 368	3 610	-	-
Övriga upplupna kostnader	1 930	516	232	-
Förutbetalda intäkter	7 515	8 727	-	-
SUMMA	12 813	12 853	232	-

NOT 14 STÄLLDA SÄKERHETER

TSEK	2008-12-31	2007-12-31
KONCERNEN		
För egna avsättningar och skulder		
Avseende Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser		
Kapitalförsäkring	156	132
Avseende Skulder till kreditinstitut		
Företagsinteckningar	10 500	10 500
Avseende kortfristiga skulder till kreditinstitut		
Kundfordringar	8 309	-
SUMMA	18 965	10 632

NOT 15 JUSTERING FÖR POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

TSEK	2008	2007
KONCERNEN		
Avskrivningar	4 073	77
Avsättningar	1 648	30
SUMMA	5 721	107

NOT 16 RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

TSEK	2008	2007
MODERBOLAGET		
Förlust avyttring andelar	3 000	-
Nedskrivning av fordran	6 027	-
SUMMA	9 027	-

NOTER

GEMENSAMMA FÖR MODERBOLAG OCH KONCERN

NOT 17 ANDELAR I DOTTERFÖRETAG TSEK KONCERNEN

	ORG NR	SÄTE	KAPITAL- ANDEL (%)
Caperio AB	556583-4875	Stockholm	100 (0)
Caperio Finance AB	556737-7840	Stockholm	37,5 (0)
Caperio Crux AB	556708-0899	Stockholm	100 (0)
Crux IPT System AB	556650-8882	Stockholm	100 (0)
Crux i Örebro AB	556605-0133	Stockholm	100 (0)
Enlight AB	556595-8914	Stockholm	0 (100)
Enlight (GB) Ltd	6043745	London	0 (100)

MODERBOLAGET	KAPITAL- ANDEL %	RÖSTRÄTTS- ANDEL %	ANTAL AKTIER	BOKFÖRT VÄRDE	
				08-12-31	07-12-31
Caperio AB	100	100	26 805	98 096	-
Caperio Crux AB	100	100	10 000	35 076	-
Enlight AB	100	100	1 010 000	-	5 250
SUMMA				133 172	5 250

MODERBOLAGET	2008	2007
Ingående anskaffningsvärden	5 250	5 250
Inköp av andelar	133 172	-
Försäljningar av andelar	-5 250	-
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	133 172	5 250
Utgående redovisat värde	133 172	5 250



STYRELSENS OCH VERKSTÄLLANDE DIREKTÖRENS FÖRSÄKRAN

Resultat- och balansräkningen kommer att föreläggas årsstämman 2009-05-14 för fastställelse.

Stockholm den 15 april 2009

Christer Haglund

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Lorenzo Garcia

Min revisionsberättelse har avlämnats den 20 april 2009

Hans Sundstrand

Conny Hjalmarsson

ORDFÖRANDE

Hans Bertil Alm

REVISIONSBERÄTTELSE

TILL ÅRSSTÄMMAN I CAPERIO HOLDING AB
ORG.NR. 556680-2673

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Caperio Holding AB för år 2008-01-01 – 2008-12-31.

Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 16 till 32. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen.

Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionsmetodik i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget.

Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningsmetodik i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen, behandlar förlusten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 20 april 2009

Hans Sundstrand

AUKTORISERAD REVISOR

AKTIEN OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

AKTIEKAPITAL

Caperio hade innan det omvända förvärvet av Enlight 26 805 aktier utestående, envar med ett kvotvärde om 10,00 SEK, motsvarande ett aktiekapital om 268 050,00 SEK. Enlight hade 74 386 104 aktier utestående, envar med ett kvotvärde om 0,10 SEK, motsvarande ett aktiekapital om 7 538 610,40 SEK. Vid genomförandet av det omvända förvärvet på extra bolagsstämma i Enlight den 27 oktober 2008 kom antalet aktier i Enlight genom apportemission av samtliga utestående aktier i Caperio att öka med 678 461 355 aktier vilket gav ett totalt antal aktier uppgående till 753 847 453, envar med ett kvotvärde om 0,10 SEK. Apportemissionen var villkorad av att stämman fattade beslut om styrelsens förslag att ändra Enlights bolagsordning avseende firma, aktiekapitalgränserna, gränserna för antalet aktier samt upphävande av bestämmelsen om uppdelning av Enlights aktier i serie A och B, vilket har skett.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN I CAPERIO

Caperio hade per den 31 december 2008 totalt 334 aktieägare. Bolagets tre största ägare är grundaren och CEO Christer Haglund med cirka 42,1 procent av kapital och röster, COO David Pohanka med cirka 10,1 procent av kapital och röster samt försäljningsdirektören Johan Söderström med cirka 4,9 procent av röster och kapital. Tabellen nedan visar de tio största ägarnas andelar samt de övriga ägarnas sammanlagda andel.

HANDELSPLATS

First North är en alternativ marknadsplats som är en del av OMX Nordiska Börs. Bolag vars aktier handlas på First North är inte skyldiga att följa samma regler som bolag på reglerade marknader, utan följer istället ett mindre omfattande regelverk anpassat till företrädesvis mindre bolag och tillväxtbolag. En placering i ett bolag vars aktier handlas på First North kan därför vara mer riskfylld än en placering i ett

bolag på en reglerad marknad. OMX Nordiska Börs ansvarar inte för övervakningen av bolagen på First North utan det gör istället en Certified Adviser. Certified Adviser för Enlight, idag Caperio Holding, är Mangold Fondkommission. Certified Adviser ansvarar för att Bolaget uppfyller kraven för First North och att Bolaget löpande följer tillämpliga informationskrav.

HANDEL PÅ FIRST NORTH

Handeln på First North sker i OMX Nordiska Börs handelssystem SAXESS. Handeln sker elektroniskt och bedrivs kontinuerligt på samma sätt som för företagen på den reglerade marknaden. Information om kurser, volym och orderdjup offentliggörs i realtid genom samma kanaler som för aktier på den reglerade marknaden. Utvecklingen av First North har skett i linje med EU:s direktiv rörande så kallade multilaterala handelssystem. First North har ett All-Share-index i svenska kronor. Vidare delas företagen in enligt den internationella GICS-klassificeringen (Global Industry Classification Standard), som redan används på OMX:s börser. Branschklassificeringen underlättar internationella jämförelser av företagen genom att tillhandahålla tydligt definierade och större jämförelsegrupper.

LIKVIDITETSGARANTI

Mangold Fondkommission kvarstår som likviditetsgarant på First North. Syftet är att främja en god likviditet i aktien samt minska skillnaden mellan köp- och säljkurser i den löpande handeln. Enligt avtalet skall Mangold Fondkommission säkerställa en spread mellan köp- och säljkurs om maximalt fyra procent. På köp- och säljsidan skall Mangold Fondkommission säkerställa en volym motsvarande fyra handelsposter. Åtagandet påbörjades den 19 juni 2006. För ändamålet erhöll Mangold Fondkommission ett aktielån om 1 000 000 aktier.

UTDELNINGSPOLICY

Enligt den utdelningspolicy som antagits av styrelsen skall storleken på framtida utdelningar ta hänsyn till såväl långsiktig tillväxt och resultatutveckling som kapitalbehov med hänsyn tagen till den finansiella ställningen. Bolaget räknar inte med att lämna någon utdelning inom de närmaste åren. För

närvarande återinvesteras eventuella vinster i verksamheten. Tidpunkten för och storleken på eventuella framtida utdelningar föreslås av styrelsen och beslutas av bolagsstämman.

UTESTÅENDE OPTIONER

Det finns för närvarande inga teckningsoptioner eller konvertibla skuldebrev utställda i Caperio.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN CAPERIO HOLDING AB (PUBL) PER 081231

	Antal aktier	Röster
Christer Haglund, genom bolag	317 031 853	42,10%
David Pohanka	75 933 000	10,10%
Johan Söderström	36 700 950	4,90%
Knowledge Solutions Holding Nord	31 727 700	4,20%
Lorenzo Garcia, genom bolag	25 591 000	3,40%
Stefan Henriksson	20 248 800	2,70%
Jeremias Andersson	16 958 370	2,20%
Sharon Förvaltning AB	15 745 077	2,10%
Daniel Uhrbom	15 186 600	2,00%
Jan-Owe Modéer	14 021 050	1,90%
ÖVRIGA	184 703 059	24,50%
Totalt	753 847 459	100,00%



STYRELSE OCH REVISORER

STYRELSENS ARBETSSÄTT

Bolaget har att iaktta aktiebolagslagens bestämmelser om bolagsstyrning. Styrelsen för Caperio har därvid upprättat en arbetsordning för sitt arbete, instruktioner avseende arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören, som behandlar dennes arbetsuppgifter och rapporteringsskyldigheter, samt fastställt instruktioner för den ekonomiska rapporteringen. Arbetsordningen ses över årligen.

Bolagets styrelse har hittills under 2008 haft fyra protokollförda sammanträden. Därutöver har styrelsens ordförande haft löpande kontakter med verkställande direktör. Vid de protokollförda mötena har de ärenden avhandlats som arbetsordningen stadgar, såsom affärläget, resultat och ställning, samt expansionsstrategier. Styrelsen har sitt säte i Stockholm.

Caperio Holding AB (publ) kommer vid genomförande av Erbjudandet att ha ett marknadsvärde understigande tre miljarder SEK, och faller därmed ej inom kraven för att följa Svensk kod för bolagsstyrning.

STYRELSE OCH REVISORER

CONNY HJALMARSSON (FÖDD 1950)

Styrelseordförande i Caperio sedan 2008.

Hjalmarsson har varit engagerad i Caperio sedan 2007, tidigare som styrelseledamot. Hjalmarsson har under perioden 1998-2007 arbetat inom SEB-koncernen, bl.a. som VD på SEB IT. Innan dess har Hjalmarsson under många år haft ledande befattningar inom WM-Data som sedan 2006 ingår i Logica-CMG-koncernen, noterat på London Stock Exchange. Numera bedriver Hjalmarsson egen konsultverksamhet inom IT-management. Hjalmarsson äger privat, per 31 december 2008, 5 062 200 aktier i Caperio.

Övriga styrelseuppdrag: styrelseordförande i Baltica Quality AB, styrelseordförande i SIS Baltic Quality (BQ) samt styrelseordförande i Conny Hjalmarsson IT Management AB.

HANS ALM (FÖDD 1950)

Styrelseledamot i Caperio sedan 2008

Alm har varit engagerad i Caperio sedan 2008 som styrelseledamot. Alm arbetar idag som extern VD på Partner Development Center Sweden efter att under många år arbetat som Nordic CEO hos Fujitsu Siemens Computers. Innan dess arbetade Alm som VD hos återförsäljaren Kon-

torslandslaget, numera Koneo. Alm äger privat, per 31 december 2008, inga aktier i Caperio.

Övriga styrelseuppdrag: styrelsesuppleant i AB-tech AB, styrelseledamot i Methafourind AB och extern VD i Partner Development Center Sweden AB.

LORENZO GARCIA (FÖDD 1952)

Styrelseledamot i Caperio sedan 2007.

Garcia har varit engagerad i Caperio sedan 2007, tidigare som Bolagets styrelseordförande. Garcia är idag VD och sitter med i styrelsen för Scribona som är noterat på Small Cap-listan på OMX Stockholmsbörsen. Garcia har tidigare under många år arbetat för den amerikanska distributören TD Tech Data, bl.a. som Nordic CEO och CFO. Garcia äger privat, per 31 december 2008 genom bolag, 25 591 000 i Caperio.

Övriga styrelseuppdrag: styrelseledamot/VD i Greenfield International AB, styrelseledamot Rolsta Kvarn AB, styrelseledamot i Scribona AB (publ), styrelseledamot i Scribona Nordic AB, styrelseledamot i Scribona Norge AS, styrelseledamot i Scribona OY, styrelseledamot i European Equity Tranche Incom Ltd i Guernsey (publ) och Banque Invik SA i Luxemburg.

CHRISTER HAGLUND (FÖDD 1965)

Styrelseledamot och CEO i Caperio sedan 2000.

Haglund grundade Caperio år 2000 och har varit engagerad i Bolaget sedan dess, först som styrelseordförande en kort period men sedan december 2000 som styrelseledamot i Bolagets CEO. Innan dess arbetade Haglund i cirka tio år hos IT-distributören Supplies Team, tidigare Oscar Dellert, där Haglund var Affärsområdeschef för Supplies Team. Haglund äger privat, per 31 december 2008 genom bolag, 317 031 853 aktier i Caperio.

REVISOR

HANS SUNDSTRAND (FÖDD 1956)

Ordinarie revisor i Caperio sedan 2000.

Sundstrand är auktoriserad revisor, verksam på Finnhammars Revisionsbyrå.

JONAS FORSBERG (FÖDD 1968)

Revisorssuppleant i Caperio.

Forsberg är auktoriserad revisor, verksam på Finnhammars Revisionsbyrå.

LEDNING

CHRISTER HAGLUND (FÖDD 1965)

CEO i Caperio sedan 2000.

Se under avsnitt "Styrelsen".

DAVID POHANKA (FÖDD 1970)

COO i Caperio sedan 2006.

Pohanka har varit engagerad i Caperio sedan 2004 och är COO. Pohanka kom till Caperio från Martinsson Informationssystem, som 2005 förvärvades av IT-leverantören ATEA som ingår i Ementorkoncernen noterat på Oslobörsen. På Martinsson arbetade Pohanka som Ansvarig för nationell logistik och Försäljningschef. Dessförinnan arbetade Pohanka som Försäljningschef på IMS Data Stockholm. Pohanka äger privat, per 31 december 2008, 79 933 000 aktier i Caperio Holding. Pohanka har förutom sitt engagemang i Caperio inte några pågående uppdrag i något bolag.

JOHAN SÖDERSTRÖM (FÖDD 1974)

Group Sales Director sedan 2004.

Söderström har varit engagerad i Caperio sedan 2000. Söderström kom till Caperio från IT-distributören Supplies Team, tidigare Oscar Dellert, där Söderström arbetade under Caperios nuvarande CEO Christer Haglund. Söderström äger privat, per 31 december 2008, 36 700 950 aktier i Caperio Holding. Söderström har förutom sitt engagemang i Caperio inte några pågående uppdrag i något bolag. Söderström har heller inte avslutat något uppdrag i något bolag sedan den 30 september 2003.

JOHAN TIDHULT (FÖDD 1961)

Marketing Manager sedan 2003.

Tidhult har varit engagerad i Caperio sedan 2003. Tidhult kommer närmast från IT-distributören Scribona som är noterat på Small Cap-listan på OMX Stockholmsbörsen. På Scribona

arbetade Tidhult som Försäljningschef. Dessförinnan var Tidhult tillförordnad VD på IT-distributören PC Lan som förvärvades av Scribona 2001. Tidhult äger privat, per 31 december 2008, 5 062 200 aktier i Caperio Holding. Tidhult har förutom sitt engagemang i Caperio inte några pågående uppdrag i något bolag.

CARINA LUNDSTRÖM (FÖDD 1970)

Manager Shared Services i Caperio sedan 2000.

Lundström har varit engagerad i Caperio sedan 2000. Lundström kom till Caperio från IT-distributören Supplieas Team, tidigare Oscar Dellert, där Lundström arbetade under Caperios nuvarande CEO Christer Haglund. Lundström äger privat, per 31 december 2008, 12 880 684 aktier i Caperio Holding.

CARL-JOHAN BURSTRÖM (FÖDD 1975)

CFO i Caperio sedan 2009.

Carl-Johan Burström är CFO för Caperio Holding AB (publ) sedan den 1 mars 2009. Tidigare har Carl-Johan arbetat som CFO på Kontakt East Holding (publ), med revision för Ernst & Young i Stockholm och Boston, samt med transaktionsrådgivning inom Ernst & Young Transaction Advisory Services i Sverige. Carl-Johan har en magisterexamen inom ekonomi från Stockholms universitet. Burström äger per 31 december 2008 inga aktier i Caperio.

ÅRSSTÄMMA OCH FINANSIELL INFORMATION

ÅRSSTÄMMA

TID OCH PLATS

Årsstämma i Caperio Holding AB (publ) hålls torsdagen den 14 maj 2009 kl. 14.00, i bolagets lokaler på Gårdsfogdevägen 7 i Bromma.

ANMÄLAN

En aktieägare som önskar delta i bolagsstämman skall

- dels vara införd i den av Euroclear Sweden AB (tidigare VPC AB) förda aktieboken fredagen den 8 maj 2009,
- dels skriftligen anmäla sin avsikt att delta i stämman senast måndagen den 11 maj 2009 klockan 16.00, till bolaget på adress:

Caperio Holding AB, Box 11105, 161 11 Bromma, per fax 08-562 175 99 eller via e-post: arsstamma@caperio.se

FÖRVALTARREGISTRERADE AKTIER

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste i god tid före fredagen den 8 maj 2009 genom förvaltares omsorg tillfälligt inregistrera aktierna i aktieboken i eget namn för att ha rätt att delta i bolagsstämman.

KOMMANDE INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Delårsrapport januari - mars 2009:
14 maj 2009

Årsredovisningen: 14 maj 2009
Delårsrapport januari - juni 2009:
28 augusti 2009

De finansiella rapporterna och senaste nyheterna från Caperio finns tillgängliga på www.caperio.se

ÖVRIG INFORMATION

Postadress: Box 11105

Besöksadress:
Gårdsfogdevägen 7
161 11 Bromma

Tel: 08 562 175 00
Fax: 08-562 175 99
www.caperio.se

MARKNADSNOTERING

First North/OMX

AKTIEHANDEL

CAPERIO

AKTIESYMBOLER

First North: registrerad aktie: CAPE
ISIN: SE0002692871

INVESTOR RELATIONS

Christer Haglund, CEO
Telefon: +46 73 625 75 01, +46 8 562 175 01
E-post: christer.haglund@caperio.se

DEFINITIONER

DEFINITIONER AV NYCKELTAL

RÖRELSEMARGINAL – Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.

VINSTMARGINAL – Resultat före skatt dividerat med nettoomsättningen.

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL – Resultat efter finansiella poster i procent av genomsnittligt justerat eget kapital.

SOLIDITET – Justerat eget kapital i procent av balansslutningen.

EGET KAPITAL PER AKTIE – Eget kapital per balansdagen dividerat med antal aktier vid periodens utgång.

RESULTAT PER AKTIE – Periodens resultat dividerat med vägt genomsnitt av antal aktier under perioden.

GENOMSNITTLIGT ANTAL ANSTÄLLDA – Medelantalet anställda per respektive period.

NETTOOMSÄTTNING PER ANSTÄLLD – Nettoomsättning under perioden dividerat med genomsnittligt antal anställda.