

BEROTEC AB

Årsredovisning
556608-6822

Räkenskapsåret
2017-09-01 - 2018-08-31

Innehållsförteckning:

Förvaltningsberättelse - 1
Året i korthet - 1
Kort historik - 2
Ordförande har ordet - 3
Kunderbjudande - 4
Marknad - 5
Verksamheten - 6
Viktiga händelser - 7
Ekonomisk utveckling - 7
Risker - 7
Framtidsutsikter - 8
Ägarförhållanden - 8
Eget kapital - 9
Resultaträkning - 10
Balansräkning - 11
Kassaflödesanalys - 12
Noter - 13
Underskrifter - 17

Fastställelseintyg

Undertecknad styrelseledamot i Berotec AB intygar härmed dels att denna kopia av årsredovisningen överensstämmer med originalet, dels att resultat- och balansräkningen fastställts på årsstämma 2018-12-06
Stämman beslutade också att godkänna styrelsens förslag till resultatdisposition.
Stockholm 2018-12-06

Håkan Mildh Svensson

BEROTEC
EXPERTER INOM
TEKNIK, IT OCH
LEDARSKAP

BEROTEC AB
Årsredovisning
556608-6822

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Berotec säljer och tillsätter seniora konsulttjänster inom teknik, IT och ledarskap.

Inom teknikområdet verkar vi inom segmenten produkt- system och produktionsutveckling, där vi arbetar med inbyggda system, mjukvaruutveckling, mekanik och produktionslösningar. Inom IT rör det sig om backend- och frontend-utveckling samt arkitektur. Inom ledarskap hittar vi projektledning, supply chain, chefsuthyrning, analyser, metodutveckling och marknadsutveckling.

Varje konsultteam leds av en lokal Affärsledare, som är ansvarig för rekrytering och försäljning. Alla på Berotec driver eget företag, en modell som skapar frihet och balans i livet för konsulten och hög kvalitet i leverans till kunden.

ÅRET I KORTHET

Berotec har under verksamhetsåret gjort strategiska satsningar för att gynna fortsatt tillväxt och att därigenom fortsätta att genomdriva företagets syfte – att hjälpa våra kunder att nå sin fulla potential.

Den andra stora satsningen har varit att konsolidera affärsmodellen för skalbarhet och tillväxt. Berotec har en i stort sätt riskfri affär, där de stora klassiska kostnaderna som löner istället är en provision som direkt beror på omsättningen. Målet har varit att göra affären än mer riskfri, genom att eliminera övriga fasta kostnader i den omfattning som är rimligt. Ett annat mål har varit att förenkla affärsmodellen för att underlätta tillväxten genom göra den helt skalbar. Affärsmodellen är i sig ett koncept som lägger grunden för denna tillväxt

Bolaget har under året genomfört en kompetenshöjning inom försäljning och förhandling för alla Affärsledare.

Från att ha varit en helt intern styrelse, så röstade stämman igenom extern representation till styrelsen. Detta för att få inspiration och erfarenhet från andra branscher och verksamheter. Nu består styrelsen av två externa ledamöter och tre interna.

Omsättning: 268 miljoner SEK (+14%)

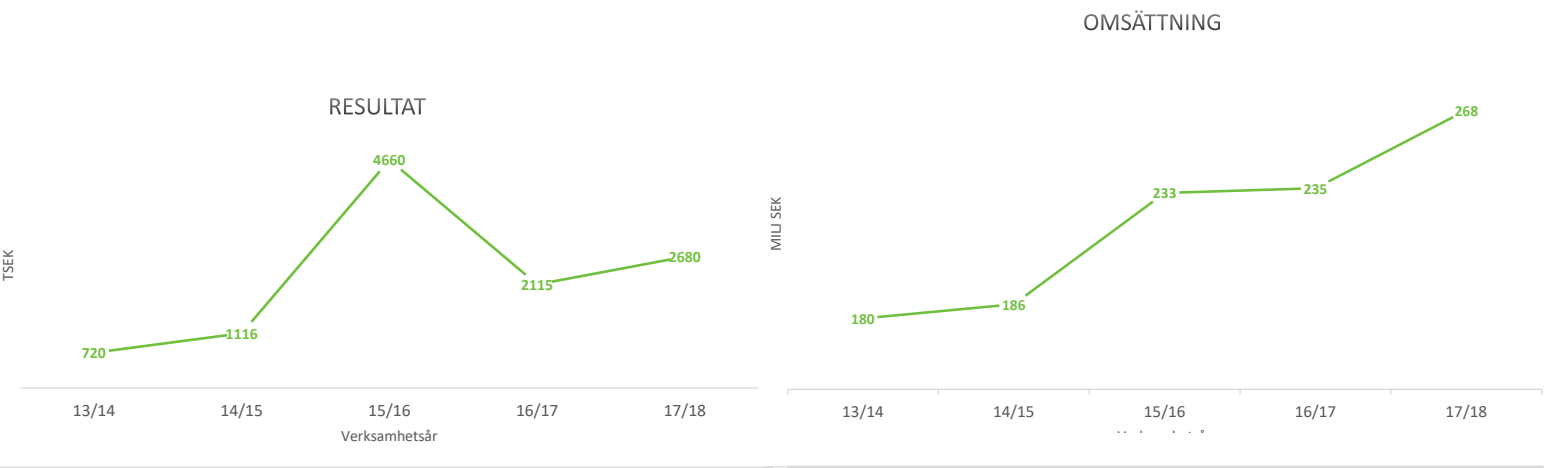
Resultat: 2,66 miljoner SEK (0,99%)

KORT HISTORIK

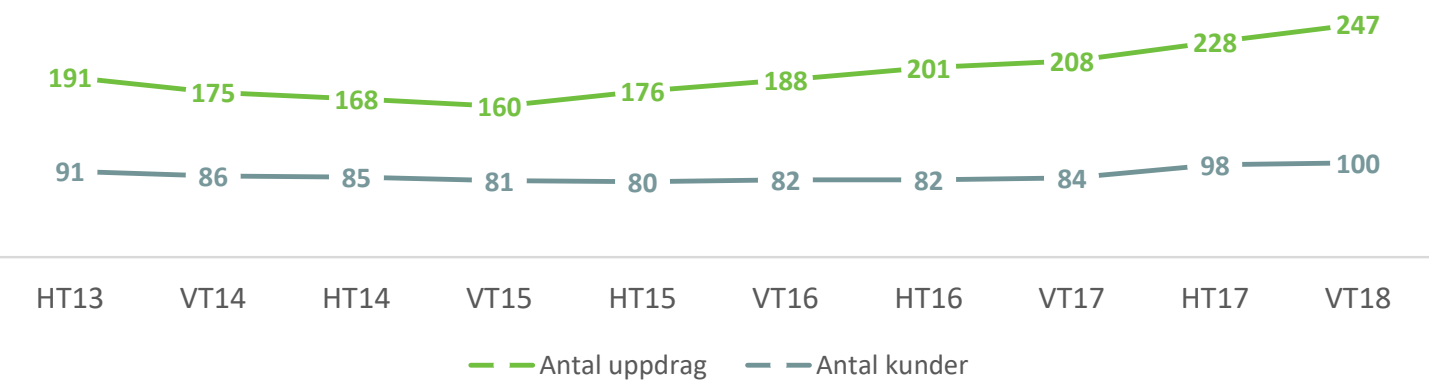
De senaste tre åren har Berotec satsat stort på att bygga infrastruktur, processtöd och vi har kompetensutvecklats och byggt en plattform för fortsatt tillväxt.

Ett tydligt resultat av det ser vi redan i detta verksamhetsårs omsättning.

Tillväxten består av nya Affärsledarledda team inom befintliga verksamhetsområden och orter, med delvis nya kunder. Antalet uppdrag har ökat och speglar väl antalet konsulter anslutna till Berotec. Antal kunder har stigit, från en redan bra nivå.



PÅGÅENDE UPPDRAG/KUND



Att antalet uppdrag är fler än antalet kunder innebär att Berotec lyckas väl i sitt merförsäljningsarbete vilken är intressant av flera skäl. Kunderna vill ha mer av oss och vi blir effektivare.

ORDFÖRANDE HAR ORDET

Förändra till det bättre!

Det vi vet är att vår uppgift är att varje dag hjälpa till för att förändra konsultbranschen till det bättre. Både för våra kunders och våra konsulter skull. Hur långt vi kommer nå är egentligen inte viktigt – bara vi varje dag gör vårt yttersta för att lyckas med vår vision är tillräckligt. Det ger oss en riktning och den energi och kraft vi behöver.

Vi startade Berotec för att vi var övertygade om att vi kunde göra skillnad. Vi hade lång erfarenhet av konsultbranschen och vi såg bristerna i den. Vi såg ekonomiska system som gagnade ett fåtal, vi såg människor som slets ut i sin kamp för att komma vidare i karriären, vi såg hur kortsiktiga lönsamhetsmål gick före långsiktiga kvalitets- och humanistiska intressen.

Vi gjorde tvärtom. Berotec satte fokus på konsulterna som individer. Vi gav dem frihet och med den också ansvar. Vi var 100 % övertygade om att människor som fick ihop sina liv inte bara skulle må bättre, de skulle även prestera bättre. Genom detta grepp frigjordes kraft att ägna mer tid åt våra kunder. Berotec är den självklara mötespunkten för människor som vill utvecklas. Som ingenjörer, men också som människor. För om vi själva hela tiden utvecklas kommer vi också än starkare bidra till att utveckla våra kunder.

Kundnyttan

Våra kunder ser fördelar i att använda Berotec där vår affärsmodell göra att bara kan ha 100% självgående, drivna konsulter och affärsledare med lång erfarenhet.

Kort startsträcka, förmågan att se helheter, kommunikationsförmågan, relevant kompetens och engagemanget tillsammans med lång erfarenhet är ofta förekommande kommentarer från våra kunder i vår kvalitetsuppföljning.

Vår inslagna väg är tydlig

Berotecs nuvarande organisation och leverans ut mot marknaden är en väl fungerande verksamhet och vi har förmånen att verka på en intressant plats där tekniksprången hela tiden påverkar oss, våra kunder och omvärlden så pass mycket att behoven av duktiga Berotecare kommer finnas kvar under en lång tid framöver.

Berotec står nu beredda att utvecklas på flera orter i Sverige med flera specialiserade team, i en bransch som ser ut att polarisera sig till antingen stora gigantiska konsultbolag, mäklarföretag eller mindre specialiserade nischbolag. Vår position som nischleverantör är redan etablerad – nu gäller det att utveckla den.

Vår ambition att hjälpa människor och organisationer att utvecklas, både internt och framförallt ute hos våra kunder, förblir hög. Nyckelordet är ödmjukhet. Det ordet innebär hänsyn och respekt för medmänniskor. Det innebär vänlighet och generositet. Vilja att styra utan ödmjukhet leder ofta till konflikter. Kombinationen av ödmjukhet, vilja och styrka är oslagbar.

Det mesta är än så länge ogjort! Vilken härlig insikt!
Det vi vill, det kan vi och vi gör det tillsammans!

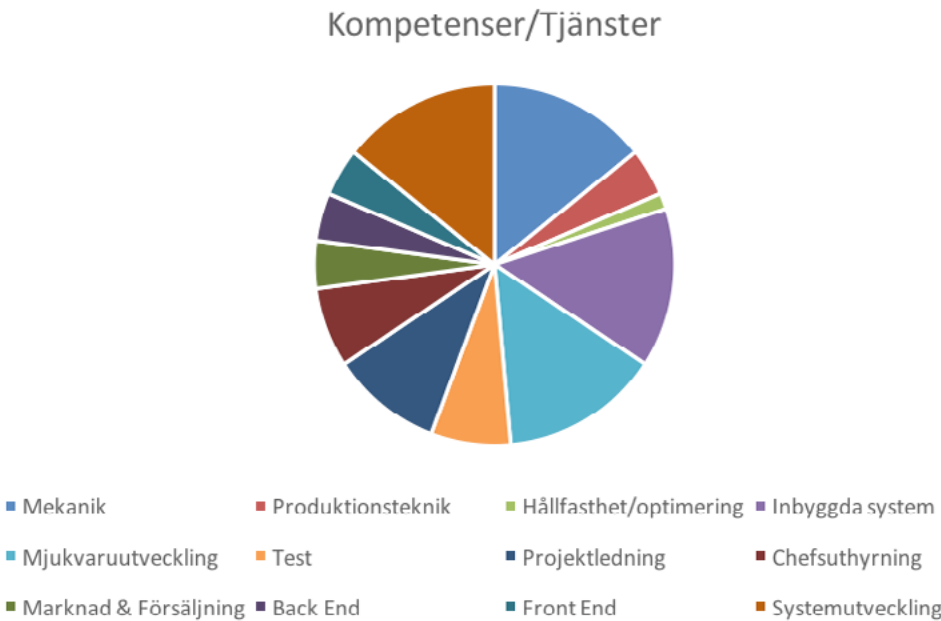
Håkan Mildh Svensson, grundare och ordförande

KUNDERBJUDANDE

För Berotec är mottot ”rätt person på rätt plats” avgörande och den position som Berotec valt har visat sig vara mycket attraktiv för de kunder som vill ha stor innovationskraft och utveckla produkter och tjänster för framtiden.

Berotecs konsulter är experter inom sitt respektive kompetensområde (se graf) och de flesta är ingenjörer. Vi utför uppdrag som expertkonsulter i kortare uppdrag och även i längre mer resursbetonade projekt. Hur varje konsultteam är uppbyggt ut beror på flera faktorer såsom tillgång, efterfrågan och vilken bakgrund teamets Affärsledare har. Berotecs huvudkompetenser är inom teknik, IT och ledarskap, typiskt inom produkt- system- produktions- och verksamhetsutveckling. Konsulternas viktigaste uppgift är att lösa kundens behov och att jobba med kunskapsöverföring, inget beroende ska skapas. Kunden får på det sättet inte bara hjälp i stunden, utan bygger sin egen kompetensutveckling genom att anlita Berotecs konsulter.

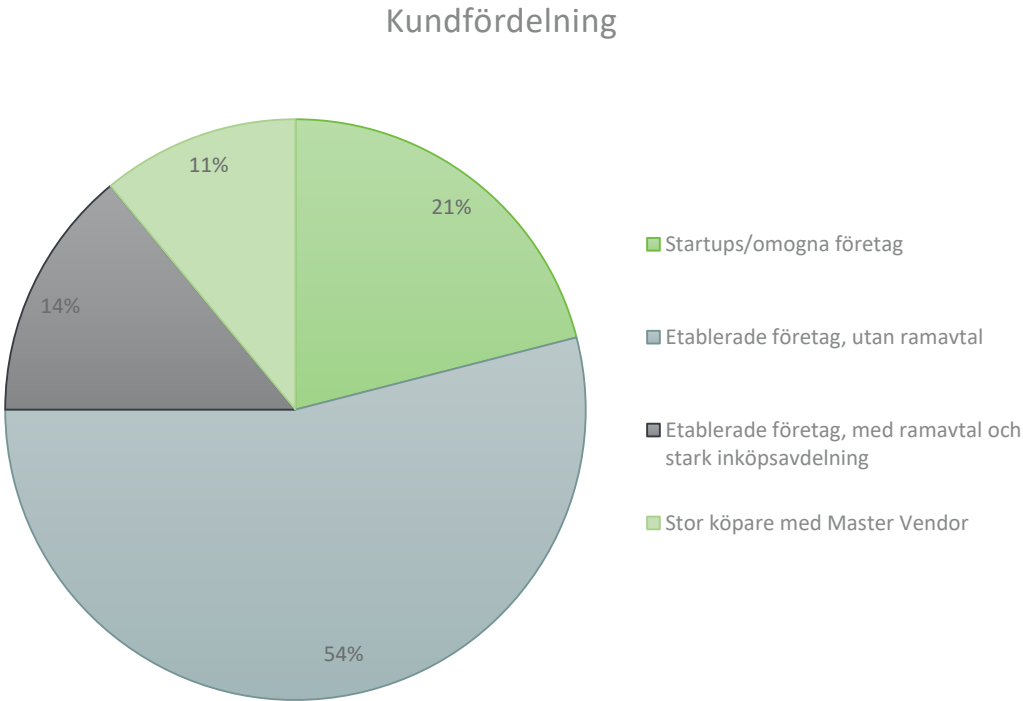
Större delen av konsultuppdragen sker på plats hos kunden på heltid. Ett snittuppdrag är ungefär ett år långt. Då Berotecs leverans är stark, så är flertalet kunder återkommande och relationen lång.



MARKNAD

Berotecs marknad är inte begränsat till något segment eller bransch, men de flesta kunderna är inom tillverkande industri. Störst skillnad gör Berotec på små och medelstora företag och är ofta en starkare partner än de flesta av konkurrenterna. Det är också på denna typ av kund som de flesta av Berotecs konsulter vill göra uppdrag.

Det stora teknikförändringarna vi ser med digitaliseringen som en av de stora tillsammans med on demand-ekonomin (GIG-ekonomin) skapar stora omställningsbehov hos våra kunder och vår bransch. Vi känner oss väl rustade och är redan etablerade som experter inom båda dessa trender.



Det finns två starka trender i konsultbranschen, den ena är att stora konsultbolag förvärvar de mindre. De stora konsultbolagen styrs av en starkare ekonomisk drivkraft och föredrar då ofta stora konsultköpande kunder, med Master Vendor-upplägg, där affärerna inte kräver samma kraft vid införsäljning. Den andra tydliga trenden är att fler konsulter ser fördelarna med att driva eget företag och de värderar av uppdrag, frihet och god affärsetik högt. Denna grupp av konsulter matchar Berotecs företagsupplägg väldigt väl.

Berotecs konsulter verkar inom områden där kompetensbrist råder och där efterfrågan är mycket större än tillgången. Konsulten har ofta flera uppdrag att välja mellan och tim-tarifferna, som stått stilla under många år, höjs nu sakta.

Berotec har långa och väletablerade relationer med flertalet av sina kunder, vilket också borgar för en bättre leverans då kunden, kundens behov och kundens kund är väl känd inom Berotec.

Geografisk spridning

Många av kunderna är lokaliserade i Stockholm, Göteborg, Linköping, Västerås, Karlstad, Örebro och Uppsala med omnejder. Potentiella kunder finns över hela Sverige, men i särskilt stor utsträckning nära landets tekniska högskolor.

VIKTIGA HÄNDELSE

- Ny central ledning
- Introduktion av externa ledamöter i styrelsen
- Införandet av ny riskminimerad affärsmodell, för att gynna skalbarhet och tillväxt

EKONOMISK UTVECKLING

Under året har omsättningen ökat från 235 till 268 miljoner SEK (+14%). Tillväxten är organisk och beror till stor del på att antalet Affärsledare har ökat kraftigt. Samtliga nya Affärsledare har jobbat för att rekrytera fler konsulter till sina team. Att antalet konsulter ökat syns inte bara på omsättningen, utan även antalet uppdrag och kunder som Berotec har vid verksamhetsårets slut, jämfört med vid ingången. Konsulternas snittarvoden har höjts något under året, till följd av det starka konjunkturläget.

VERKSAMHETEN

Berotec består till 100% av enbart anslutna egenföretagare som samtidigt är delägare i Berotec via sina egna bolag. Alltså finns ingen antäld personal på bolaget, utan all verksamhet sker på konsultbasis. Ett koncept som skapar ett hållbart, långsiktigt och lojalt företag och fokus ligger på kundnyttan istället för internt företagsspecifik verksamhet.

Berotecs platta organisation med idag 17 st **konsultteam** är utspridda på flera orter. Storleken på ett team ligger normalt på 17-20 konsulte samt en affärsledare. Som stöd till denna verksamhet finns en **stödfunktion** som hanterar bland annat tjänsterna som kulturell ledare/värderingar, kompetensledare, marknadsansvarig, operativ ledning, affärsutveckling och ekonomifunktioner.

En viktig roll i Berotec utgörs av **Affärsledarna**, som står för merparten av försäljningen. En Affärsledare ansvarar för sina kundrelationer, men också rekrytering och för konsulterna i sitt team. De känner ”sina” konsulter väldigt väl och kan därför tillsätta den mest lämpliga kandidaten för VARJE uppdrag, sett till både kompetens och personlighet.

Konsulterna är de som skapar värde ute hos kunden, de svarar ytterst för att leveransen når den kvalitet som utlovats. Deras insats är av stor vikt för att bibehålla ett gott renommé hos kunden och gynna framtida försäljning.

Införsäljningen är noggrann, rak, öppen och ärlig och ska ta hänsyn både till konsultens önskemål och kundens behov. Under pågående uppdrag genomförs uppföljning kontinuerligt med både kund och konsult för att säkerställa att kvaliteten upprätthålls genom hela uppdraget.

Mångfald är en viktig del av rekryteringen. Idag är ca 10% (juni 2018) av Berotecarna kvinnor och vi ser en stadigt ökad mängd Berotecare som är nyhitflyttade.

RISKER

Berotecs affärsmodell gör att de ekonomiska riskerna är mycket marginella. Går omsättningen ned, så gör också kostnaderna i stor utsträckning det, då all ersättning är provisionsbaserad.

Vår tillväxt sker helt organiskt med eget kapital, och vi har inga valutarisker då all försäljning och alla kostnader är i SEK. Vi har heller ingen extern finansiering.

Den risk som ändå är av väsentlig karaktär är att Berotec har ett flertalet viktiga nyckelpersoner.

Kompetensbrist råder globalt och vissa kompetenser är det huggsexa om på arbetsmarknaden. Berotecs modell är unik och attraktiv, vilket gör att många av dessa personer ändå väljer att bli Berotecare.

Marknadsriskerna vi ser är den kompetens- och resursbrist hela branschen möter. Det innebär i det korta perspektivet inga problem för oss men om det eskalerar kommer möjligen vissa av våra kundföretag tvingas flytta sin utveckling till andra länder.

Vi möter konkurrens från liknande bolag samt från mäklare och digitala plattformar för tjänsteupphandlingar.

Vi möter dessa risker med att fortsätta kompetensutveckla oss för att möta framtidens krav. Genom vår affärsmodell, tillsammans med vårt sätt att rekrytera och behålla personal, fortsätter vi att vara effektiva och kundfokuserade. Vi fortsätter även vår försäljningsstrategi med att vara relations- och partnerskapsinriktade.

Vi positionerar oss som experter & specialistkonsulter istället för bemanningskonsulter.

FRAMTIDSUTSIKTER

Berotec har en modell som ligger helt rätt i tiden, då allt fler vill vara egenföretagare, med alla dess fördelar, men ändå åtnjuta tryggheten och glädjen av att få göra det tillsammans med andra. Då Berotec dessutom har ett tydligt syfte och starka värderingar, som sätter människan i fokus, är Berotec en attraktiv föregångare i branschen.

Ett strategiskt arbete med mångfaldsfrågan och ett arbete för att bredda rekryteringsbasen är påbörjad. Att göra relevant material och möten på engelska, det möjliggör chansen att hitta rätt kompetenser större.

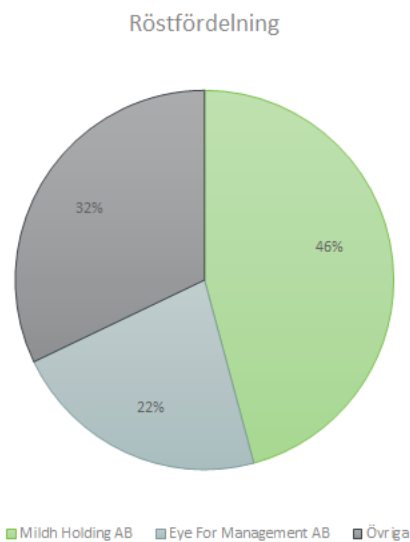
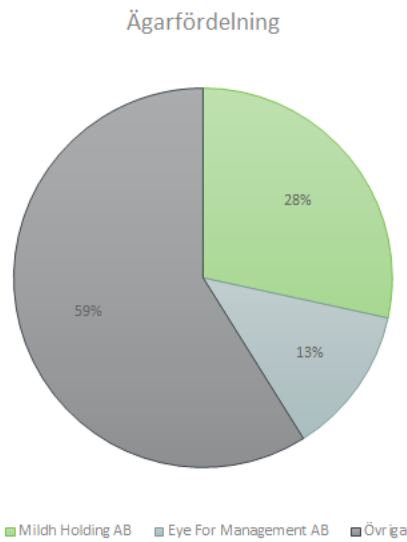
Etablering på fler orter i Sverige kommer ske under de nästkommande verksamhetsåren. En närvaro på de tekniska högskolorna är en viktig del av att stärka varumärket och medför att många unga ingenjörer är intresserade av Berotec, redan tidigt i karriären. De kan dock inte bli en del av Berotec förrän de skaffat sig relevant erfarenhet. Kontakten bevaras under den perioden.

Potentialen i att låta Berotecs modell etableras även i andra konsultbranscher är mycket stor.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Vid verksamhetsårets slut fanns totalt 91 delägare via bolag och/eller privat. Totalt fanns 6 485 400 aktier i bolaget och följande ägare har mer än 10% av antalet andelar eller röster.

- Mildh Holding AB, 28,4% av ägandet och 45,8% av rösterna
- Eye For Management AB, 12,7% av ägandet och 22,1% av rösterna
- Övriga delägare, privat eller via bolag, 58,9% av ägandet och 32,1% av rösterna



EGET KAPITAL

	Aktiekapital	Reservfond	Balanserad vinst	Årets vinst
Vid årets början	220 504	20 000	4 250 869	2 124 022
Utdelning			-1 686 204	
Omföring av föreg års vinst			2 124 022	-2 124 022
Årets resultat				1 843 953
Vid årets slut	220 504	20 000		1 843 953

Förslag till disposition av företagets vinst eller förlust

Styrelsen föreslår att fritt eget kapital, kronor 6 532 640, disponeras enligt följande:

Utdelning (6485400 aktier * 0,27 kr)	1 751 058
Balanseras i ny räkning	4 781 582
Summa	6 532 640

Vad beträffar resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkning med tillhörande noter.

Styrelsens yttrande över den föreslagna vinstutdelningen.

Styrelsens uppfattning är att den föreslagna utdelningen ej hindrar bolaget från att fullgöra sina förpliktelser på kort och lång sikt, ej heller fullgöra erforderliga investeringar. Den föreslagna utdelningen kan därmed försvaras med hänsyn till vad som anförs i ABL 17 kap 3 §2-3 st (försiktighetsregeln)

Styrelsen bemyndigas att besluta om tidpunkt då utdelningen ska betalas.

RESULTATRÄKNING

Konto	2017-09-01 - 2018-08-31	2016-09-01 - 2017-08-31
NOT		
Rörelsens intäkter		
Nettoomsättning	268 204 083	235 169 235
Övriga rörelseintäkter	88 649	-12 767
Summa Intäkter	268 292 732	235 156 468
Rörelsens kostnader		
Kostnader avseende utförda projekt	-250 273 284	-221 315 078
3 Övriga externa kostnader	-15 219 033	-11 636 203
2 Personalkostnader	-183 988	-131 420
Rörelsens kostnader	-265 676 306	-233 129 861
Summa Av och nedskrivningar	-58 956	-47 160
Rörelseresultat	2 557 471	2 026 607
Resultat finansiella poster		
Ränteintäkter	61 591	1 019
Räntekostnader	-20 078	-4 506
Resultat före skatt	2 598 984	2 023 120
4 Bokslutsdispositioner	-	823 360
Summa Skatter	-755 031	-722 458
5 Årets resultat	1 843 953	2 124 022

BALANSRÄKNING

Konto	2017-09-01	2018-08-31
NOT		
Tillgångar		
Anläggningstillgångar		
6 Materiella anläggningstillgångar	165 707	106 751
Depositioner	500	500
Summa Anläggningstillgångar	166 207	107 251
Omsättningstillgångar		
Varulager	565 355	325 355
Kundfordringar	32 195 489	39 627 159
7 Övr fordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	967 282	1 109 789
Övriga kortfrist. placeringar	1 160 000	510 000
Kassa och bank	14 519 635	15 874 017
Summa Omsättningstillgångar	49 466 278	57 446 321
Summa Tillgångar	49 632 484	57 553 571
Eget Kapital & Skulder	2017-09-01	2018-08-31
Eget kapital		
Aktiekapital	-220 504	-220 504
Reservfond	-20 000	-20 000
Balanserat resultat	-1 052 703	-1 490 521
Överkursfond	-3 198 166	-3 198 166
Redovisat resultat	-2 124 022	-1 843 953
Summa Eget kapital	-6 615 395	-6 773 145
Obeskattade reserver		
8 Periodisieringsfonder	-2 469 007	-2 469 007
Skulder		
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	-37 154 651	-46 749 643
Bolagsskatt	-964 118	-159 481
9 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-2 370 797	-1 402 296
Summa skulder	-40 489 566	-48 311 420
Summa eget kapital och skulder	-49 573 968	-57 553 572

KASSAFLÖDESANALYS

Kassaflöde från den löpande verksamheten	2017-09-01	2018-08-31
Resultat efter finansnetto	2 023 120	2 598 984
Avskrivningar	47 160	58 956
Betald skatt	-735 062	-1 559 668
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	1 335 218	1 098 272
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Ökning(-)/Minskning (+) av varulager	-565 355	240 000
Ökning(-)/Minskning (+) av fordringar	-4 403 204	-6 924 177
Ökning(+)/Minskning (-) av kortfristiga skulder	3 204 750	8 626 491
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-428 591	3 040 586
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-101 531	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-101 531	-
Utbetald utdelning	-2 269 890	-1 686 204
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-2 269 890	-1 686 204
Årets kassaflöde	-2 800 012	1 354 382
Likvida medel vid årets början	17 319 647	14 519 635
Likvida medel vid årets slut	14 519 635	15 874 017

NOTER

Not 1 Redovisningsprinciper

Belopp i kr om inget annat anges

Allmänna redovisningsprinciper

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

Värderingsprinciper m m

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

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

Avskrivningar

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

Materiella anläggningstillgångar

År

Inventarier

5

Varulager

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Därvid har inkuransrisk beaktats. Värdering har skett genom vägt genomsnittspris. I anskaffningsvärdet ingår förutom utgifter för inköp även utgifter för att bringa varorna till deras aktuella plats och skick.

Not 2 Anställda och personalkostnader

	2017-09-01	2018-08-31
<i>Medelantalet anställda</i>		
Totalt	-	-
<i>Löner och andra ersättningar samt sociala kostnader, inkl pensionskostnader</i>		
	2017-09-01	2018-08-31
Styrelse	100 000	140 000
Summa	100 000	140 000
Sociala avgifter (varav pensionskostnader)	31 420	43 988

Not 3 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2017-09-01	2018-08-31
<i>R3 Revisionsbyrå (R3)</i>		
Revisionsuppdrag	45 000	45 000

Not 4 Bokslutsdispositioner

	2017-09-01	2018-08-31
<i>Periodiseringsfond, årets återföring</i>		
Summa	-823 360	-

Not 5 Skatt på årets resultat

	2017-09-01	2018-08-31
Aktuell skatt	-722 458	-755 031
<i>Avstämning av effektiv skatt</i>		
	2017-09-01	2018-08-31
Resultat före skatt	2 846 480	2 598 984
Skattekostnad (22%)	-626 225	-571 776
Skatteeffekt av:		
Ej avdragsgilla kostnader	-94 922	-181 300
Ej skattepliktiga intäkter	66	
Schablonränta på periodiseringsfond	-1 376	-1 955
Summa	-722 458	-755 031

Not 6 Inventarier

	2017-09-01	2018-08-31
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Vid årets början	352 381	453 911
Nyanskaffningar	101 530	
Försäljningar/utrangeringar		-158 896
	453 911	295 015
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Vid årets början	-241 045	-288 205
Försäljningar/utrangeringar		158 896
Årets avskrivning	-47 160	-58 956
	-288 205	-188 265
Redovisat värde vid årets slut	165 706	106 750

Not 7 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	2017-09-01	2018-08-31
Förutbetalda hyror	196 035	176 035
Förutbetalda försäkringar	103 728	105 669
Övriga förutbetalda kostnader	119 317	222 659
	419 908	504 363

Not 8 Periodiseringsfonder

	2017-09-01	2018-08-31
Periodiseringsfond, avsatt vid beskattningsår 2013	1 172 410	1 172 410
Periodiseringsfond, avsatt vid beskattningsår 2016	1 296 597	1 296 597
	2 469 007	2 469 007

Not 9 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2017-09-01	2018-08-31
Upplupna konsultkostnader	753 491	549 349
Övriga interimsskulder	1 617 306	852 947
	2 370 797	1 402 296

Not 10 Nyckeltalsdefinitioner

<i>Rörelsemarginal:</i>	<i>Avkastning på eget kapital:</i>
Rörelseresultat / Nettoomsättning.	Resultat efter finansiella poster / Justerat eget kapital.

<i>Balansomslutning:</i>	<i>Soliditet:</i>
Totala tillgångar.	(Totalt eget kapital + 78 % av obeskattade reserver) / Totala tillgångar.

UNDERSKRIFTER

Not 11 Antal aktier och kvotvärde

	Antal aktier	Kvotvärde
A-aktier	1800000	0,034
B-aktier	4685400	0,034

Not 12 Disposition av vinst eller förlust

Förslag till disposition av företagets vinst eller förlust
Styrelsen föreslår att fritt eget kapital, kronor 6 532 640, disponeras enligt följande:

	2018-08-31
Utdelning (6485400 aktier * 0,27 kr)	1751058
Balanseras i ny räkning	4781582
	6532640

Stockholm 2018-

Håkan Mildh Svensson

Urban Gjers

Joakim Larsson

Susanne Olfwenstam

Anna Weiner Jiffer

Min revisionsberättelse har lämnats 2018-

Patrik Olofson Auktoriserad revisor