

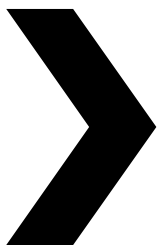
**QBRANCH
REDOVISAR:**

**GOD TILLVÄXT
OCH STÄRKT
POSITION SOM
IT-PARTNER**

2007 BLEV ÄNNU ETT HÄNDELSE-
RIKT ÅR. FÖRUTOM FORTSATT
GOD TILLVÄXT OCH FÖRBÄTTRAT
RESULTAT HAR VI TECKNAT FLERA
NYA, LÅNGSIKTIGA AVTAL. DET
VISAR ATT QBRANCH KOMPETENS
ÄR EFTERFRÅGAD. VÅRA KUNDERS
FRAMGÅNG BYGGER PÅ ATT IT-
SYSTEMEN FUNGERAR – DYGNET
RUNT ÅRET OM. VÅR TILLVÄXT
VILAR PÅ VÅR SAMLADE FÖRMÅGA
ATT STÄNDIGT SÄKERSTÄLLA DET.
BUSINESS AS UNUSUAL AS USUAL.

ULF ENGERBY, VD QBRANCH
LÄS MER I VD-ORDET, SID 2-3

QBRANCH: VI FÅR



VERKSAMHETEN

Qbranch verksamhet är inriktad på en enda sak, Vi ser till att kundernas informationsteknologi fungerar störningsfritt dygnet runt, året om. Våra heltäckande tjänster inom IT-infrastruktur gör att kunderna utan avbrott kan bedriva den verksamhet de är bäst på. De senaste åren har Qbranch ökat omsättningen med cirka 20 procent per år och under 2007 uppgick tillväxten till 26 procent. Vi ska bli Nordens ledande företag inom IT-drift och IT-infrastruktur.

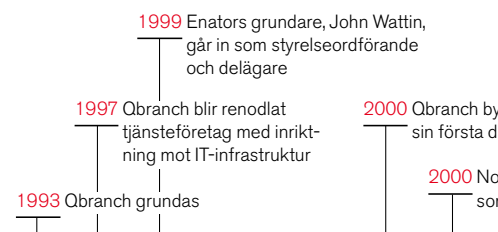
MEDARBETARNA

Qbranch har cirka 450 medarbetare i Stockholm, Göteborg och Malmö som tillsammans besitter djup och uppdaterad kunskap inom alla delar av företagets IT-infrastruktur. Vår strävan att vara Sveriges mest teknikdrivande företag stärker Qbranch attraktionskraft, både som samarbetspartner och arbetsgivare.

ÄGARNA

Qbranch största ägare är investmentbolaget Novestra, med 23,5 procent av kapital och röster. Grundarna Ulf Engerby och Rune Mossberg äger vardera 19,1 procent. IT Investment Holding S.à.r.l. äger 14,7 procent och resterande 22,9 procent ägs av personal och övriga röster.

Kort om Qbranch > 1 **VD har ordet** > 2 **Affärsidé, mål och strategier** > 4 **Omvärld och marknad** > 8 **Qbranch erbjudande** > 11 **IT-outsourcing** > 12 **Kompetens** > 14 **Projekt & Koncept** > 16 **Medarbetare** > 18 **Qbranch i samhället** > 22 **Förvaltningsberättelse** > 24 **Revisionsberättelse** > 49 **Styrelse och revisor** > 50 **Ledande befattningshavare** > 51 **Definitioner** > 52



R IT ATT FUNGERA

ERBJUDANDET

Qbranch heltäckande erbjudande inom IT-infrastruktur och IT-kompetens har ett enda syfte: skapa nöjda kunder genom att leverera IT som fungerar. Olika kunder har olika behov. För att möta dessa erbjuder vi våra tjänster i tre olika former, var för sig eller i kombinationer.

› IT-outsourcing

Qbranch tar ansvar för hela eller delar av kundernas IT-drift och IT-kapacitet. I våra datorhallar står cirka 1 600 servrar som säkerställer funktionaliteten i våra kunders IT-system. Vi erbjuder också kapacitetstjänster, som lagring och serverkapacitet, och tillgång till mjukvaruapplikationer över nätet, Software as a Service (SaaS).

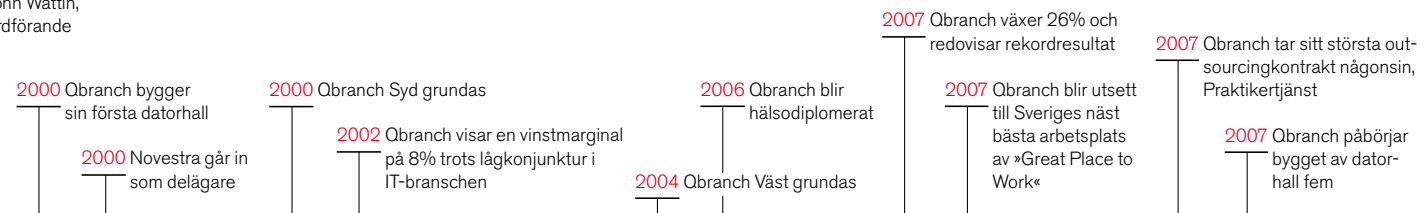
› Kompetenskonsulting

Qbranch förstärker kundernas projekt med kompetens och erfarenhet. Våra cirka 400 konsulter arbetar med samtliga delar av kundernas IT-infrastruktur: från övergripande strategiskt arbete, kravhantering och kvalitetsstyrning till den tekniska implementationen.

› Projekt & Koncept

Qbranch har genom åren tagit fram en mängd koncept som effektivt åstadkommer migrering, uppgradering, standardisering eller liknande hos kunderna. Konzepten, som bygger på vår samlade erfarenhet, expertis och metodik, finns främst inom klienthantering (Desktop Lifecycle Management) och behörighetsadministration (Identity Management).

John Wattin,
grundande



2007: BUSINESS AS UNUSUAL AS USUAL

- › **Nettoomsättningen ökade** med 26,5 procent till 364 MSEK (288)
- › **Resultatet efter finansiella poster uppgick** till 39,6 MSEK (37,9), en marginal på 10,8 procent (13,0)
- › **Rekordstark orderingång** med flera långsiktiga uppdrag, däribland det femåriga outsourcingavtalet med Praktikertjänst, värt cirka 100 MSEK, samt det femåriga avtalet med Sydsvenska Dagbladet och Skånemedia som är värt cirka 65 MSEK
- › **Beslut att** bygga ytterligare en datorhall som färdigställs andra kvartalet 2008
- › **Näst bästa** företag i Great Place to Works årliga undersökning "Sveriges bästa arbetsplats"
- › **Fortsatt stort** engagemang i Microsofts utveckling av Windows Server 2008
- › **Initiativ för** grönare IT-drift genom unikt samarbete med GodEI och Svenska Naturskyddsföreningen

NYCKELTAL

	2007	2006
Nettoomsättning (MSEK)	364	288
Rörelseresultat före avskrivningar EBITDA (MSEK)	47	44
Resultat efter finansiella poster (MSEK)	39,6	37,9
Vinstmarginal efter finansiella poster (%)	10,8	13,2
Soliditet (%)	40,8	44,4
Medarbetare (antal vid årets slut)	445	335

VÄLKOMMEN TILL EN NY IT-VÄRLD

Du går till frisören för att klippa håret. Du tillbringar inte en enda minut i onödan med att diskutera olika schamosorter, respektive valet av sax- eller kamtillverkare.

Du går till en advokat för att få hjälp med ett avtal. Du är inte intresserad av de lagböcker han slår i eller på vilket papper dokumentet kommer att skrivas.

Du går till tandläkaren för att laga ett hål. Du diskuterar inte valet av borr, kompositmaterialens ålder eller tandläkarstolens lutning under behandlingen.

Du köper en tjänst. Du förväntar dig att få den utförd på bästa möjliga sätt. Allt annat är ovidkommande.

IT-världen var fram till helt nyligen full av "schampoval", "lagboksutredningar" och fullständiga djupdykningar i för- och nackdelar med olika sorters fyllnadsmaterial. Allt detta ändras nu i snabb takt. Det finns inte längre något utrymme för vare sig svikna löften, fördyringar, strul eller driftsstopp med hänvisning till allehanda "tekniska problem".

Välkommen till en IT-bransch stadd i fundamental förändring.

UTVECKLINGEN ÄR OHEJDBAR

De flesta företag står i dag maktlösa utan fungerande informationsteknik. Allt som kan bli ettor och nollor förvandlas förr eller senare till ettor och nollor. IT:s påverkan på hela samhället växer för varje minut. Därmed skiftar fokus obönhörligen från teknik till affärer.

Från att ha varit en specialfråga för invigda "experter" blir IT en strategisk affärsfråga för den högsta ledningen. De är inte intresserade av teknikvalen. De förväntar sig att den stöder deras affärsverksamhet i varje led. Kundens intäkter, varumärken och kommunikation blir alltmer beroende av detta. IT *måste* fungera varje månad, varje dygn och varje timme, 365 dagar om året. Punkt slut.

NYA FÖRUTSÄTTNINGAR

Därmed upphör förseningar, oförutsedda kostnadsökningar och plötsliga produktionsbortfall att vara någonting som är möjligt att tolerera. Beställarens motto blir kort och gott: "Right now, right here!" Samtidigt växer kravet att deras IT-investeringar flyttas från "driftfällan" till kontot för offensiva affärs-satsningar.

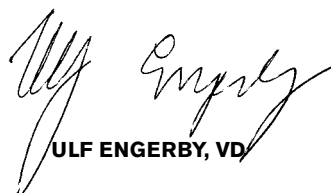
Vår chans ligger i att möta de nya kraven från uppdragsgivarna. Vi måste ge dem informationsteknik som är dynamisk, skalbar och progressiv.

STORA UTMANINGAR

Det betyder att vi måste satsa ännu hårdare på att säkerställa vår leveransprecision. Vi måste skapa ännu bättre rutiner, strukturer och organisation. Vi måste rusta oss ännu effektivare för att möta skärpta bokföringsregler, ökade sekretesskrav och växande hot i omvärlden.

Ingenting tyder på att det finns någon hejd på denna utveckling.

Kunderna blir allt mer kompromisslösa i sina krav på säkerhet, ordning och tillgänglighet. Deras tålmod med icke-funktionalitet krymper i allt snabbare takt.


ULF ENGERBY, VD



STORT ANSVAR

I Qbranch datorhallar står många av Sveriges största IT-system med 100 procent affärskritiska funktioner. Ute hos kunderna sitter vi själva ofta i centrala roller och deltar i affärskritiska projekt. Ansvaret vilar tungt på våra axlar. Det är faktiskt svårt att överskatta betydelsen av de system vi managerar.

STORA MÖJLIGHETER

Allt detta kan låta som domedagsprofetior. Men innebörden är förstås den motsatta; det är bara att "tacka och ta emot". Utvecklingen spelar oss rakt i händerna. Qbranch har enorma möjligheter, *tack vare* denna utveckling.

Tänk efter. Vilket företag kan i längden stå emot vårt reservationslösa erbjudande: Vi får din IT att fungera?

GOD TILLVÄXT, BRA RESULTAT

Verksamhetsåret 2007 medförde nya framgångar för Qbranch. Särskilt glädjande var den snabba utvecklingen och de allt starkare fotfästena i både södra och västra Sverige.

MEDARBETARNA ÄR OCH FÖRBLIR NYCKELN TILL FRAMGÅNGEN

Våren 2007 utsågs Qbranch till Sveriges näst bästa arbetsplats. Jag är mycket stolt och glad över att åratals vardagsgnet gett detta utomordentliga resultat.

Jag är samtidigt ödmjuk inför framtiden, väl medveten om att vi här befinner oss "in the biggest room in the world, in the room for improvement".

Vår förmåga att hitta, behålla och utveckla talang blir direkt avgörande för vår fortsatta framgång.

DÄRFÖR SKA QBRANCH BÖRSNOTERAS

Qbranch styrelse har beslutat att förbereda företaget för börsintroduktion under 2009, förutsatt att vi når uppsatta finansiella mål innan dess och att marknaden är gynnsam för notering vid denna tidpunkt. Skälen är flera:

Vi vill ha en likvid aktie, som kan användas vid förvärv. Qbranch huvudspår är – och förblir – organisk tillväxt. Men vi vill också kunna ta ställning till förvärv av välskötta bolag med långsiktig utvecklingspotential.

Vi vill stå finansiellt rustade för att kunna investera i nya datorhallar.

Vi vill ge medarbetare delaktighet i Qbranch framgång genom olika incitamentsprogram.

Vi vill öka kännedomen om Qbranch, hos både kunder och potentiella medarbetare. Vi vill samtidigt ge Qbranch ökad legitimitet vid större affärer.

LOVANDE FRAMTIDSUTSIKTER

Qbranch varumärkeslöfte förpliktigar. Det krävs helhjärtade arbetsinsatser i "den digitala saltgruvan" av alla oss medarbetare för att vi ska kunna leverera *IT som fungerar*.

Men alla vi som gör detta möjligt har samtidigt en fenomenalt spännande resa framför oss. Vi är väl positionerade på en marknad som växer i betydelse för varje dag som går. Vi har bra närvaro hos nöjda och intressanta kunder. Vi har goda referenser och en växande organisation som varit lönsam ända sedan starten för femton år sedan. Vi har ett laddat och ständigt uppdaterat erbjudande till våra kunder. Vi gör tillsammans om en hel bransch.

Det kunde ha varit en tråkigare resa att ge sig ut på.

TILLVÄXT GENOM FRAMGÅNGSRIKA KUNDER

Qbranch är ett tillväxtföretag med en tydlig affärsidé. Vi levererar IT-tjänster som gör våra kunder framgångsrika. Och när kunderna är nöjda och växer, då växer vi. Under 2007 ökade Qbranch omsättningen med 26,5 procent.

VERKSAMHETEN

Qbranch grundades 1993 av Ulf Engerby (vd) och Rune Mossberg (vice styrelseordförande). Idag är vi cirka 450 medarbetare i Stockholm, Göteborg och Malmö som tillsammans erbjuder heltäckande tjänster inom IT-infrastruktur. För att på bästa sätt matcha kundernas behov delar vi in erbjudandet i tre områden: IT-outsourcing, Kompetenskonsulting och Projekt & Koncept. Våra kunder är verksamma inom många olika branscher. Flertalet är medelstora företag med bas i Sverige.

AFFÄRSIDÉN

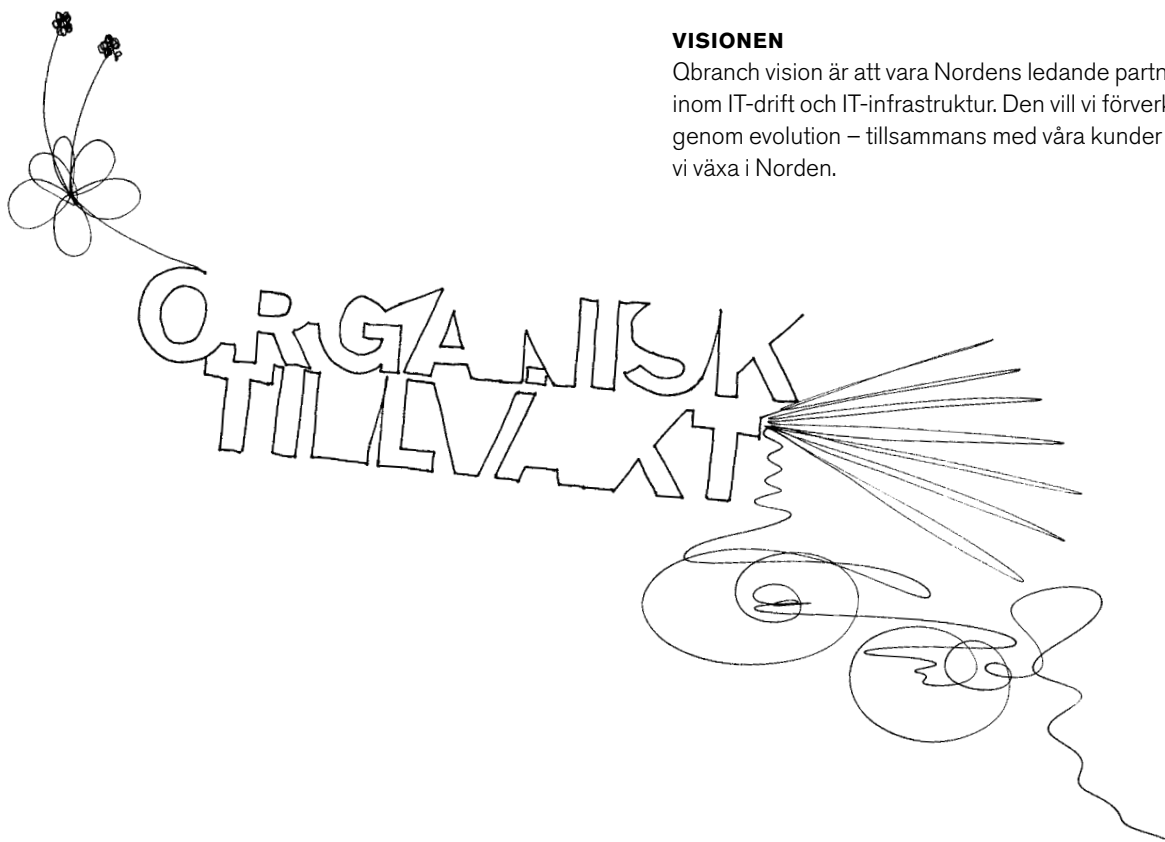
Informationsteknologi som inte fungerar skapar frustration hos individer, företag och samhälle. Och kostnaderna blir ofta stora, mycket stora. Qbranch utvecklar inte egna IT-system – vi ser till att de system som finns på plats fungerar störningsfritt. Kort sagt: Vi är en IT-partner som hjälper företag att avbrottsfritt driva den verksamhet de är bäst på.

UPPDRAGET

Qbranch mission är att få kundernas moderna teknologi att fungera med 100 procents funktionalitet, 24 timmar om dygnet, 365 dagar om året.

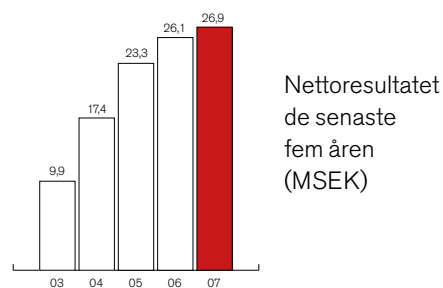
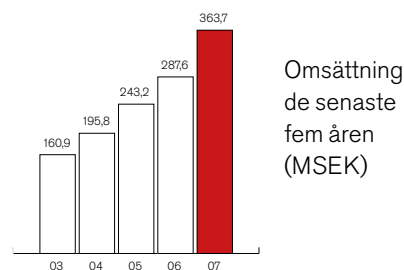
VISIONEN

Qbranch vision är att vara Nordens ledande partner inom IT-drift och IT-infrastruktur. Den vill vi förverkliga genom evolution – tillsammans med våra kunder ska vi växa i Norden.



FINANSIELLA MÅL

Finansiella mål >	Måluppfyllelse 2007 >	Kommentar >
Omsätta 500 MSEK 2008.	Omsättningen steg med 26,5 procent till 364 MSEK (288).	Den goda tillväxten förklaras av en fortsatt stark efterfrågan inom Qbranch samtliga verksamhetsområden. Vi har intagit en tydlig position som leverantör av IT-drifttjänster till små och medelstora företag.
Uppnå en vinstmarginal på minst 15 procent under 2008.	Resultatet efter finansiella poster uppgick till 39,6 MSEK (37,9), motsvarande en vinstmarginal på 10,8 procent (13,2).	Resultatet efter finansiella poster uppnådde ny rekordnivå.



FINANSIELLA MÅL

Under 2007 fortsatte Qbranch på den inslagna vägen: organisk tillväxt med god lönsamhet. Vi tecknade flera långsiktiga avtal med intressanta kunder och välkomnade 197 nya medarbetare.

Qbranch fanns återigen med på listan över Europas 500 främsta tillväxtföretag, något som bland annat förutsätter en minst 30 procentig ökning i både omsättning och antal medarbetare under de senaste tre åren.

Utifrån en plattform som är både stabil och snabbväxande har vi siktat inställt på att växa vidare tillsammans med befintliga och nya kunder. Fortsatt tillväxt är också viktig för att förbli en arbetsplats där medarbetarna ständigt kan ta nästa steg i sin utveckling.

STRATEGIERNA

Qbranch strategier för att infria våra finansiella mål, och på sikt vara Nordens ledande företag inom IT-drift och IT-infrastruktur, vilar på fortsatt organisk tillväxt. Under 2007 byggde vi vidare på vår både stabila och snabbväxande plattform för att vid varje tidpunkt motsvara och överträffa kundernas förväntningar. Nu fortsätter det viktiga arbetet att hitta, behålla och vidareutveckla talanger som vill växa med Qbranch.

Tillväxt genom nöjda kunder

Qbranch övergripande strategi är att växa med kunderna. I grunden handlar den om att tillföra värden som överträffar kundernas förväntningar; vi vill ha kunder som är mer än nöjda.

Vår modell för kvalitetsmätningar är ett viktigt verktyg för att säkerställa och öka kvaliteten i tjänsteveranserna. Med Qbranch nöjd kund-metodik är det möjligt att mäta och analysera alla viktiga parametrar i drifts- och konsultleveranserna. Resultaten från mätningarna ligger till grund för medarbetarnas belönings-system.

Under 2008 fortsätter vårt fokus på riktigt nöjda kunder – som vi menar är en ledig position på IT-marknaden.

Rätt kompetens vid varje tillfälle

Den enda konstanten för en IT-partner som Qbranch är att omvärlden ständigt förändras, och ibland går det extra snabbt. För att leverera tjänster som överträffar kundernas förväntningar – idag och imorgon – måste varje medarbetare sträva efter att besitta kompetens som motsvarar efterfrågan.

Ambitionen att vara Sveriges mest teknikdrivande företag är viktig för att säkerställa Qbranch konkurrenskraft, både gentemot kunder och på kompetensmarknaden. Vi investerar kontinuerligt i kompetensutveckling för att vara snabbast med att erbjuda tjänster kring den senaste teknologin. Att Qbranch var ett av de 38 företag i världen som valdes ut att delta i Microsofts utveckling av Windows Server 2008 är ett kvitto på vår framåtanda och vårt engagemang.

Starka värderingar för intern och extern framgång

Qbranch lever efter devisen "för att lyckas externt måste vi lyckas internt". För att uppnå trivsel och lönsamhet måste vi dela både grundvärderingar och kunskap. Det innebär att en gemensam värdegrund och en effektiv internkommunikation är högt prioriterade hos oss.

För att hantera och hitta möjligheter i den ständigt föränderliga omvärlden arbetar vi hela tiden för att skapa en flexibel, tillgänglig, användarvänlig och dynamisk kommunikation med medarbetarna. En gemensam förståelse för vad som händer i vår bransch och vad vi betyder för våra kunder är mycket viktig för

Qbranch fortsatta framgång. Precis lika viktigt är att vi vårdar vår attraktionskraft som arbetsgivare i den hårda konkurrens som råder på kompetensmarknaden. Under 2007 utsågs Qbranch till Sveriges näst bästa arbetsplats i undersökningsföretaget Great Place to Works årliga undersökning, från en tolfteplacering 2006. Vd Ulf Engerby var en av tre nominerade till årets kompetenspris för hälsobefrämjande ledarskap inför Kompetensgalan i mars 2008. Vid nomineringen framhölls förmågan att framgångsrikt integrera hälsofrämjande arbete i företagets strategier, på ett sätt som skapar tydliga resultat.

Internkommunikationen handlar främst om att göra medarbetarna delaktiga och skapa en trivsam samt utvecklande arbetsplats, men är samtidigt mycket viktig för att göra den externa kommunikationen trovärdig.

Tydlig marknadsposition

IT-branschen i Sverige rymmer en mängd företag med olika inriktningar i sina tjänsteerbjudanden. Därför arbetar vi hela tiden medvetet för att tydliggöra Qbranch position som IT-partner inom infrastruktur.

Vår långsiktiga kommunikativa satsning, som bottnar i Qbranch värderingar, syftar till att öka igenkänningsfaktorn i Qbranch varumärke som samarbetspartner och arbetsgivare. Lika viktigt som att bygga förtroende hos kunderna är att skapa stolthet hos medarbetarna.

Under 2007 genomfördes ett flertal marknadsinsatser som framför allt syftade till att tydliggöra Qbranch kundlöfte "Vi får IT att fungera" samt att attrahera talang. Vi blev under året utvalda som "Årets utmanare" av employer branding-företaget Universum Communication som bland annat rankar unga professionella personers inställningar till arbetsgivare i Sverige. Qbranch nominerades även till "Årets Rebranding" i samband med Universum Awards i mars 2007.

Annonser i bransch- och finanspress som illustrerar utmaningarna med IT som inte fungerar.

Avbruten utbetalning.

Vi beklagar ibland att våra penningutbetalningar har upphört. Fallet verkar ha orsakats av ett tekniskt eller annat icke förklarbart fel. Vi har gjort ett försök att åtgärda problemet. Om du har några frågor eller om du vill veta mer om våra tjänster, vänligen kontakta oss på telefon eller e-post. Vi är tillgängliga på vardagar kl. 08.00-18.00.

QBRANCH:
VI FÅR IT ATT FUNGERA

Incidenten är påhittad. Men långt från vanlig IT som inte fungerar kan vara faktiskt. I dag finns knappast den verkliga som inte rekurs att lösas, stoppas eller åtgärda tekniska problem på grund av IT-relaterade problem. Det vet bland andra Affärsbank, Svalkvarn, SÄS Sportsklub, Gref, Kundkapitel och Pensionsföretag. Och därför läser de oss i hand om detta IT. Vi vill se att vi är den fungerar, 24 timmar om dygnet, 365 dagar per år.

QBRANCH är ett företag som har högsta kvalitet på IT och en av Sveriges bästa arbetsplatser enligt Deloitte. Affärsbank, Svalkvarn, SÄS Sportsklub, Gref, Kundkapitel och Pensionsföretag är några av våra kunder. Du hittar oss i Stockholm, Göteborg, Malmö och på qbranch.se

ÅTERKALLELSE AV VINST!

Återkallelse av vinst. Vi beklagar ibland att våra utbetalningar har upphört. Fallet verkar ha orsakats av ett tekniskt eller annat icke förklarbart fel. Vi har gjort ett försök att åtgärda problemet. Om du har några frågor eller om du vill veta mer om våra tjänster, vänligen kontakta oss på telefon eller e-post. Vi är tillgängliga på vardagar kl. 08.00-18.00.

QBRANCH:
VI FÅR IT ATT FUNGERA

Incidenten är påhittad. Men långt från vanlig IT som inte fungerar kan vara faktiskt. I dag finns knappast den verkliga som inte rekurs att lösas, stoppas eller åtgärda tekniska problem på grund av IT-relaterade problem. Det vet bland andra Affärsbank, Svalkvarn, SÄS Sportsklub, Gref, Kundkapitel och Pensionsföretag. Och därför läser de oss i hand om detta IT. Vi vill se att vi är den fungerar, 24 timmar om dygnet, 365 dagar per år.

QBRANCH är ett företag som har högsta kvalitet på IT och en av Sveriges bästa arbetsplatser enligt Deloitte. Affärsbank, Svalkvarn, SÄS Sportsklub, Gref, Kundkapitel och Pensionsföretag är några av våra kunder. Du hittar oss i Stockholm, Göteborg, Malmö och på qbranch.se

Beklagad förväxling!

Vi beklagar ibland att våra utbetalningar har upphört. Fallet verkar ha orsakats av ett tekniskt eller annat icke förklarbart fel. Vi har gjort ett försök att åtgärda problemet. Om du har några frågor eller om du vill veta mer om våra tjänster, vänligen kontakta oss på telefon eller e-post. Vi är tillgängliga på vardagar kl. 08.00-18.00.

QBRANCH:
VI FÅR IT ATT FUNGERA

Incidenten är påhittad. Men långt från vanlig IT som inte fungerar kan vara faktiskt. I dag finns knappast den verkliga som inte rekurs att lösas, stoppas eller åtgärda tekniska problem på grund av IT-relaterade problem. Det vet bland andra Affärsbank, Svalkvarn, SÄS Sportsklub, Gref, Kundkapitel och Pensionsföretag. Och därför läser de oss i hand om detta IT. Vi vill se att vi är den fungerar, 24 timmar om dygnet, 365 dagar per år.

QBRANCH är ett företag som har högsta kvalitet på IT och en av Sveriges bästa arbetsplatser enligt Deloitte. Affärsbank, Svalkvarn, SÄS Sportsklub, Gref, Kundkapitel och Pensionsföretag är några av våra kunder. Du hittar oss i Stockholm, Göteborg, Malmö och på qbranch.se

SÖMLÖST MELLAN IT OCH AFFÄRSFRAMGÅNGAR

Gapet mellan företagens affärsverksamhet och IT har minskat i stadig takt under de senaste åren. Dagens IT-ansvariga beställer inte teknik; de är personer som söker lösningar och tjänster som ger företagen fler och bättre affärer. De vet att störningsfri IT-infrastruktur är en förutsättning för affärsframgångar.

Qbranch har ett fokuserat erbjudande med heltäckande drifts- och kompetenstjänster för störningsfri informationsteknologi. Våra kunder finns än så länge främst i Sverige. De flesta är mellanstora företag inom segmenten Bank & Finans, Handel, Industri, Media, Läkemedel och IT & Telekom. Vi har också en betydande andel kunder inom offentlig sektor.

Ett femtontal företag på den svenska marknaden konkurrerar med någon eller några av Qbranch tjänster; från multinationella, breda IT-företag till lokala nischleverantörer.

MARKNAD I FORTSATT TILLVÄXT

Gränsen mellan IT-lösningar och företagens affärsverksamhet har suddats ut. Idag inser de flesta företag att framgångsrik verksamhet går hand i hand med en väl fungerande IT-infrastruktur. Denna insikt får allt fler företagsledningarna att lägga ut hela eller delar av IT-driften och IT-underhållet till expertföretag. Syftet är att kunna fokusera och utveckla den egna kärnverksamheten – det som företaget är bäst på.

Utvecklingen speglas i tillväxten på den svenska marknaden för IT-tjänster. Enligt analysföretaget Radar Group uppgick företagens IT-budgetar till cirka 147 miljarder kronor under 2007, varav tjänster och mjukvara utgjorde 30 respektive 20 procent medan resterande delar var hårdvara och interna projekt. Under 2006 låg företagens IT-utgifter på 137 miljarder kronor.

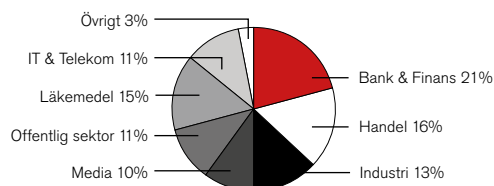
Radar Group räknar med att de svenska företagens IT-budgetar uppgår till sammanlagt 154 miljarder kronor under 2008, motsvarande en tillväxt på 5 procent.

Qbranch bedömning är att marknaden för våra tjänster fortsätter att växa och vi räknar med att ytterligare stärka vår ställning på den svenska marknaden.

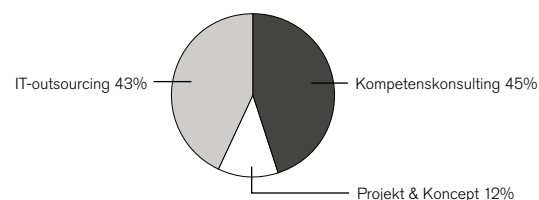
KOSTNADSEFFEKTIVITET OCH VERKSAMHETS-UTVECKLING DRIVER EFTERFRÅGAN

Företagens jakt på ökad produktivitet och effektivitet har fortsatt att driva efterfrågan på IT-tjänster. Synen på IT-system som hörpelare i företagens verksamheter har också sänkt toleransen för avbrott och störningar.

Qbranch omsättning per segment 2007



Qbranch omsättning per tjänsteområde 2007



Kraven på bättre effektivitet har framför allt varit en viktig drivkraft för företagens investeringar i IT-infrastruktur.

Parallellt med detta ökar intresset för IT-lösningar som bidrar till nya affärsmöjligheter och intäkter, bland annat genom nya tillämpningar av IT i verksamheten. Utöver det bedöms hela 30 procent av företagens samlade IT-resurser, enligt Radar Group, användas för att driva verksamhetsförändringar.

Kraven på ökad effektivitet och tillgänglighet, i såväl företagen som samhället i stort, speglas i en snabbt växande efterfrågan på mobilitet och tillgänglighet. Användarna förutsätter ständig tillgång på IT-tjänster, när som helst och var de än befinner sig.

Behovet att fokusera kärnverksamheten fick storföretagen att för flera år sedan börja lägga ut IT-funktioner och -tjänster på externa aktörer. Intresset bland medelstora och mindre svenska företag för outsourcing fortsatte att öka under 2007. Utvecklingen förklaras av den hårdnande konkurrensen som möter många företag men också av att IT-tjänsterna har blivit mer standardiserade. För beställaren är det idag både lättare och tryggare att lägga ut IT-funktioner externt. Det bidrar i sin tur till synliggjorda IT-kostnader. Med IT som en tjänst är det fullt möjligt att se vad IT faktiskt kostar per användare och månad.

BEHOVET AV EN IT-PARTNER

Synen på IT-systemen som 100 procent affärskritiska, får företagen att ställa högre krav på leverantörerna, som går mot att anta en roll som långsiktiga samarbetspartners. IT-partnern måste kunna matcha kunderna storleksmässigt och uppfattas som trygg i termer av såväl kompetens- och servicenivå som finansiell styrka.

Trygghetsaspekten är en viktig förklaring till varför outsourcing i så stor utsträckning har förblivit en lokal företeelse bland svenska och nordiska företag.

Stigande löne- och kostnadsnivåer i europeiska grannländer som Polen, Tjeckien och Ungern gör Indien till ett fortsatt vanligt val vid outsourcing utanför Norden. Mot kostnadsfördelarna vägs den ökade risknivån i långväga outsourcing, bland annat i form av osäkerhet gällande politisk stabilitet, lagstiftning och personalomsättning. Språk och behovet av nära partnerskap med leverantören är ytterligare exempel på faktorer som ställs mot lägre kostnader.

BESTÄLLARE SOM BRYR SIG MINDRE OM TEKNIKEN

IT-lösningar går från att vara en teknikfråga till att bli frågor av affärsstrategisk karaktär. Dagens IT-ansvariga söker funktioner och lösningar som stärker företagets affärer och överlämnar den bakomliggande tekniken till tjänsteleverantören. För att upplevas som en attraktiv samarbetspartner måste leverantörer av IT-tjänster ställa om från teknikfokus till tydligt affärsfokus.

Vid sidan av en god förståelse för beställarens verksamhet krävs en högre grad av proaktivitet i tjänsteleveranserna. Inget företag vill bygga in sig i IT-lösningar som leder till infrastrukturmässiga återvändsgränder.

IT-APPLIKATIONER SOM EN TJÄNST

Företagens minskade intresse för underliggande teknik har bidragit till den snabba ökningen i efterfrågan på IT-applikationer som en tjänst. Genom att upphandla exempelvis e-posttjänster och arbetsplatser med kontorsapplikationer som en funktion slipper företagen att ta ställning till tekniken och livslängden i

olika erbjudanden. Det skapar också en flexibilitet att snabbt skruva upp tjänsterna vid behov, vilket bidrar till bättre kontroll över IT-kostnaderna. För mindre företag är det en fördel att kunna använda de senaste applikationsversionerna till en förutbestämd kostnad, utan stora IT-investeringar.

BEGYNNANDE INTRESSE FÖR GRÖN IT

Trots de senaste årens tilltagande miljö- och klimatfokus har företagens intresse för "grön IT", exempelvis datorhallar som drivs med el från förnybara energikällor och energisnål hårdvara, hittills varit svalt. En förklaring kan vara att besluten fattas på olika håll i organisationerna. Inköpen av datorer och annan hårdvara omfattas av IT-budgeten medan energiförbrukningen ofta betalas via fastighetsägaren.

På senare tid har dock intresset för miljövänligare IT-alternativ börjat öka. Trenden att IT-investeringarna går från att vara tekniska frågor till beslut av strategisk karaktär kan komma att skynda på utvecklingen.

HÅRD KONKURRENS PÅ KOMPETENSMARKNADEN

Kompetensbristen består på den svenska IT-marknaden, en följd av de senaste årens högkonjunktur i kombination med att det fortfarande är alltför få som utbildar sig inom IT. Under 2007 präglades branschen av en generellt hög personalomsättning, i synnerhet i Stockholmsområdet.

Den stenhårda konkurrensen om kompetens – det som avgör styrkan i kunderbudandet – ökar kraven på IT-företagen att profilera sig som attraktiva arbetsgivare. Qbranch fortsätter att intensifiera satsningarna på kompetensutveckling, genom ett stort utbud av breda interna utbildningar i kombination med specialutbildningar i både intern och extern regi. Vi strävar hela tiden efter att vara en arbetsgivare som erbjuder medarbetarna en mångfald av utvecklingsmöjligheter.

VI FÅR IT ATT FUNGERA

Qbranch kunder vet att IT som fungerar är kritiskt för en riktig framgångsrik verksamhet. Det ger oss branschens mest spännande uppdrag. Genom ett ständigt välvässat erbjudande ska vi få kundernas IT-infrastruktur att rulla störningsfritt.

ETT FOKUSERAT ERBJUDANDE...

Qbranch utvecklar inga egna informationssystem. Vi har valt att ha fullständig fokus på grunden, det som får företagens digitala skelett att fungera. Våra kunder bedriver vitt skilda verksamheter och har nått olika mognadsnivåer i sina IT-strategier och -lösningar. För att matcha kundernas olika behov levererar vi ett heltäckande erbjudande inom IT-infrastruktur i tre former: IT-outsourcing, Kompetenskonsulting och Projekt & Koncept.

Under 2007 genomfördes en omorganisation för att ge medarbetarna i samtliga tre verksamhetsregioner – Stockholm, Göteborg och Malmö – möjlighet att erbjuda kunderna alla delar av tjänsteutbudet. Tidigare var Qbranch IT-outsourcingtjänster samlade i Stockholm, en struktur som inte riktigt matchade kundernas önskemål och behov. Många kunder ser det som en fördel att vi som IT-driftpartner finns i deras geografiska närhet.

... FRÅN EN VÄSSAD PARTNER

Qbranch skall vara Sveriges mest teknikdrivande företag. Den ambitionen är viktig för att hålla vårt erbjudande vässat och väl anpassat till kundernas behov. Vi har, som ett av 38 utvalda företag i världen, deltagit i Microsofts utvecklings- och testarbete inför lanseringen av Windows Server 2008. Under 2008 deltar Qbranch i ett antal testprogram för ny teknologi från såväl Microsoft som andra partners.

Under 2007 intensifierades Qbranch långsiktiga satsningar på kompetensutveckling. Vi genomförde

utbildningar inom exempelvis projektstyrningsmodeller, regelverket ITIL, så kallade tunna klienter, lagring, säkerhet, system för innehållshantering (CMS), webbportaler, Windows Server 2008 och metoder för utrullning av Windows Vista och Office 2007.

Vi arbetar också vidare med att utveckla kvalitets-säkringen och finjustera vår leveransprecision, två mycket viktiga områden i Qbranch ständiga strävan efter riktigt nöjda kunder. Som ett led i det arbetet bedriver Qbranch ett projekt med målet att klara ISO 20000 certifiering under 2008, en internationell standard för kvalitetssäkring av leveranser av IT-tjänster.

VÅRA KUNDER

Qbranch kunder finns idag i huvudsak inom sektorerna Bank & Finans, Handel, Industri, Media, Läkemedel, IT & Telekom samt offentlig sektor i Sverige. Huvuddelen är medelstora företag med mellan 100 och 1 500 anställda. Qbranch har växt av egen kraft sedan starten och har under de senaste åren uppnått en storlek som gör oss till en attraktiv IT-partner också för större företag. Under 2007 tecknade vi ett flertal konsultavtal med företag som har upp till 3 500 anställda. Qbranch är dessutom konsultleverantör till några av Sveriges största företag.

Qbranch fokus är fortsatt tillväxt tillsammans med befintliga och nya kunder – genom evolution vill vi nå visionen att vara Nordens ledande företag inom IT-drift och IT-infrastruktur.

I början av 2008 tecknade Qbranch Vervas avtal för IT-leveranser till stat och kommun.



IT-OUTSOURCING

ANSVAR FÖR HELA ELLER DELAR AV IT-DRIFTEN

Qbranch heltäckande erbjudande inom IT-drifttjänster som har skapats utifrån tillgänglighet, säkerhet och prestanda 24 timmar om dygnet, 365 dagar om året. Vi tar hand om hela eller delar av företagets IT. Erbjudandet innehåller bland annat serverdrift, kapacitetstjänster, säkerhetstjänster, hantering av standard-klienter, supportfunktioner och IT-applikationer som en funktion.

IT-driftavtalen innebär ett nära samarbete mellan det beställande företaget och tjänsteleverantören. Dessa avtal löper ofta över flera år och bidrar därför till en långsiktig och stabil tillväxt för Qbranch. Under 2007 stod tjänster kopplade till IT-outsourcing för 43 procent av vår omsättning.

SERVERDRIFT

I Qbranch snart fem datorhallar driver vi cirka 1 600 servrar och ytterligare cirka 400 servrar drivs på distans ute hos kunderna. Vår kundgemensamma struktur för säkerhetskopiering, lagring, brandväggar och kommunikation är väl beprövad och mycket tillförlitlig.

Under 2007 tecknade vi flera omfattande och långsiktiga avtal om serverdrift, bland annat med Praktiker-tjänst, Skånemedia och Sydsvenska Dagbladet. För att möta den ökande efterfrågan på outsourcingtjänster bygger Qbranch nu en femte datorhall. I samma fastighet planeras byggandet av ytterligare en hall.

Datorhallar kräver stora mängder energi. Genom ett samarbete med GodEl drivs Qbranch samtliga hallar sedan början av 2007 med el som är märkt "Bra Miljöval".

För att begränsa elförbrukningen arbetar vi med att minska antalet fysiska servrar genom virtualisering, det vill säga att på en och samma fysiska server samla flera servrar på virtuella plattformar.

IT-APPLIKATIONER SOM FUNKTION

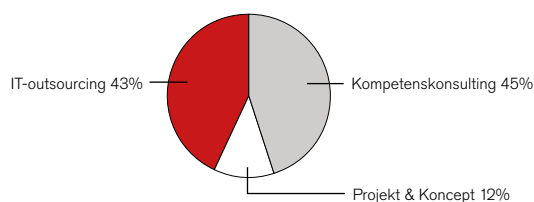
Qbranch lanserade Software as a Service (SaaS) i början av 2006. Trenden är en tydligt växande efterfrågan på den här typen av funktionstjänster, som bäst beskrivs som "IT på kran".

SaaS innebär att tillgången på IT-applikationer med kort varsel kan skruvas upp eller ned. Företagen betalar efter nyttjande, vilket underlättar kontrollen av IT-kostnaderna. De slipper samtidigt ta ställning till applikationernas bakomliggande teknik och livslängd. Tjänsterna finns tillgängliga över nätet, när som helst på dygnet.

Qbranch baserbjudande är "Virtuell arbetsplats", som innebär att kundernas användare får tillgång till kontorsverktyg som Microsoft Windows, Office, e-post, lagringsyta, webbläsare och internetaccess. Samtliga delar av tjänsten säkerhetskopieras varje dygn och sparas i 14 dagar. Hela miljön är försedd med marknadsledande produkter för virusskydd.

Under 2007 lanserade Qbranch begreppet Everything as a Service (EaaS). EaaS innebär att kunden kan få tillgång till en komplett IT-miljö "på kran". I miljön kan allt ifrån fysiska och virtuella servrar till lagring och backup köpas som en tjänst på månadsbasis.

Qbranch omsättning för tjänsteområde IT-outsourcing 2007





PRAKTIKERTJÄNST:

Växande vårdföretag väljer extern IT-drift

När Praktikertjänst i början av 2007 inledde sin upphandling av en outsourcingleverantör var det ett genomtänkt beslut. Företaget sökte en samarbetspartner som kunde ta över all drift av den befintliga IT-miljön.

– Verksamheten växer ständigt och IT blir en allt större del av vårt erbjudande. Vi behövde därför säkerställa både kompetensen och leveransen till kunderna, säger Per Korpås, IT-chef på Praktikertjänst.

Utvecklingen av IT-systemen är central för hela verksamheten. Flertalet av de tunga applikationerna i IT-miljön är egenutvecklade för att klara behoven ute hos de mottagningar och vårdföretag som är Praktikertjänsts kunder.

– Vi ser oss som väldigt unika och låter oss inte paketeras, utan vill kunna styra hur våra lösningar ser ut. Det var viktigt i upphandlingen. Samtidigt är det förstås en fördel att kunna ta del av leverantörens utbud av nya tjänster och inte minst att

utnyttja stordriftsfördelarna, säger Per Korpås.

För Praktikertjänst handlade det inte bara om en lösning för de system och den support som företaget behöver. En viktig del av upphandlingen var att de egna medarbetarna – ett 15-tal personer – skulle följa med vid övergången. Praktikertjänst ville både försäkra sig om att kunskapen om verksamheten bevarades och att medarbetarna fick goda villkor och en bra arbetsmiljö hos den nya arbetsgivaren.

Kraven på tillförlitlighet och säkerhet i Praktikertjänsts IT-drift är höga, vilket också bidrog till beslutet att välja en outsourcinglösning. Vårdmottagningarna blir allt mer beroende av ett IT-stöd som alltid fungerar.

Vissa av dem kan helt enkelt inte ta emot några patienter om systemen ligger nere. IT-systemen rymmer också stora mängder journaler och personaluppgifter som måste kunna hanteras med rätt sekretess.

Efter ett halvt år med driften hos Qbranch är Praktikertjänst i stort sett klara med omställningen till en extern leverantör. Det börjar bli dags att lyfta blicken från de dagliga frågorna och istället blicka framåt för att utveckla verksamheten.

– Vi är nöjda. Kortsiktigt är det en jobbig process att gå över till outsourcing, men det finns en förståelse för att övergången tar längre tid än vad många från början trodde. I dag sitter vi i ett läge där vi har ett roligare arbete framför oss, säger Per Korpås.

KOMPETENSKONSULTING

RÄTT KOMPETENS VID VARJE TILLFÄLLE

Vid Qbranch kontor i Stockholm, Göteborg och Malmö finns cirka 400 konsulter som deltar i IT-projekt tillsammans med våra kunder. Vår kompetensmix täcker in samtliga delar av företagens IT-infrastruktur: från övergripande strategiskt arbete, kravhantering och kvalitetsstyrning till avancerad teknisk implementation.

Våra kompetenskunder är främst större företag och verksamheter som SEB, ICA, Svenska Handelsbanken, Vin & Sprit, Göteborgs stad, Helsingborgs stad, DN, Sydsvenskan, SalusAnsvar, GE, Kaupthing, H&M och Vattenfall.

Under 2007 stod tjänster kopplade till kompetenskonsulting för 45 procent av vår omsättning.

LEVERANSER SOM SKAPAR VÄRDEN HOS KUNDERNA

Ingen kund vill bygga in sig i IT-system som leder ut i ingenmansland. Oavsett om Qbranch kunder behöver hjälp med infrastrukturåtgärder, säkerhet eller systemintegration inleds arbetet av en gemensam genomgång och analys av nuläget.

Vid projektledning utnyttjar vi olika metoder som t ex Pejl och Scrum – beroende på kundernas behov och typ av uppdrag. I drift och support av kundernas IT-miljöer används ITIL, som är ett dokumenterat och systematiskt tillvägagångssätt för att kunna leverera välskötta IT-tjänster.

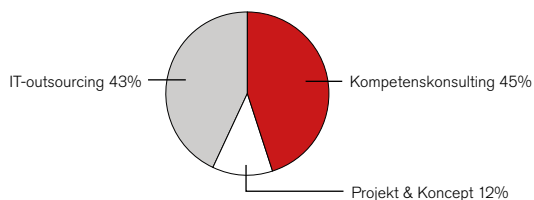
Ledstjärnan i Qbranch leveranser är alltid, oavsett leveransform, riktigt nöjda kunder. Vår framgång mäts genom nöjd kund index, NKI. Denna utvärderingsmetod hjälper oss att identifiera förbättringspotential och är ett strategiskt viktigt verktyg att hela tiden öka kvaliteten i tjänsteleveranserna.

VÅRA PARTNERS

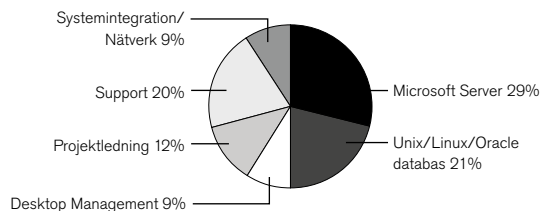
Som ett led i vår kompetensutveckling och kvalitetssäkring eftersträvas en hög partnerstatus hos de ledande mjuk- och hårdvaruleverantörerna samt utbildningsföretagen. Till Qbranch viktigaste partners hör idag Microsoft, Oracle, VM-ware, Symantec, Citrix, Cornerstone och HP.

Under 2007 påbörjades arbetet att förnya vårt Gold Partnerskap med Microsoft, vilket vi har innehaft sedan 2002. Under 2008 inleds ett samarbete med MySQL och Sun.

**Qbranch omsättning för tjänsteområde
Kompetenskonsulting 2007**



Qbranch kompetensmix





HELSINGBORGS STAD:

Självservice och integration lyfter IT-miljön

Med över 33 000 användare ställs höga krav på administrationen och rutinerna i Helsingborgs stads IT-drift. Tillsammans med Qbranch har Sveriges nionde största kommun bland annat kopplat samman skolornas elevsystem.

Helsingborgs stad bedriver sin IT-verksamhet i egen regi. IT-supporten har ett servicedesk-system som omfattar alla resurser och användare. Det bygger på HP OpenView och tillgodoser många av IT-driftens grundläggande behov. Men kommunen hade många idéer om hur arbetet kunde göras smidigare. Ett av önskemålen var att integrera servicedesken med katalogtjänsten Active Directory i Windows. Det krävde hjälp utifrån och 2005 tog Helsingborgs stad, via Microsofts partnernetverk, en första kontakt med Qbranch.

EFFEKTIVARE HANTERING I SKOLORNA

Helsingborgs stads skolor, med sammanlagt 20 000 användare, ändrar regelbundet stora mängder användaruppgifter. Kommunen upplevde behov av att effektivisera skolornas administration, utan att ge avkall på kvaliteten. Man ville

också ta tillvara det arbete som redan gjordes i elevsystemen och använda kontouppgifterna i den gemensamma katalogtjänsten.

– Vid varje skolstart var vi tvungna att ta in extrapersonal för att föra in alla användaruppgifter, säger Ann Heino, IT-driftchef i Helsingborgs stad.

Qbranch första uppdrag var att automatisera hanteringen av skolornas användarkonton. Lösningen bygger på Microsoft Identity Integration Server (MIIS) och integrationer gjordes mellan tre olika elevhanteringssystem. Numera skapas, flyttas och avslutas alla elevkonton automatiskt, utan inblandning från IT-avdelningen. Vid sidan av att avlasta IT-avdelningen medför lösningen ökad säkerhet i hanteringen av användarkonton.

SJÄLVSERVICE AVLASTAR SUPPORTEN

Under 2007 har Helsingborgs stad tagit ytterligare ett steg för att

utveckla sina stödfunktioner i IT-verksamheten. För att avlasta de manuella supportfunktionerna skapades Serviceportalen; en intern webbplats som bland annat kan hantera enklare rutinärenden.

Portalen är uppbyggd kring olika moduler där användarens roll styr vilka funktioner och vilken information som finns tillgänglig. Anställningsguiden är ett verktyg för chefer som effektiviserar administrationen i samband med anställningar. I en annan modul är det möjligt att beställa hård- och mjukvara utifrån de alternativ som finns tillgängliga för respektive roll.

– Utmaningen med serviceportalen har inte varit så mycket tekniskt betingad. Det har främst handlat om att få oss att arbeta på nya sätt. Vi har tvingats att tänka mer i termer av processer, vilket nog har varit nyttigt, säger Ann Heino.

PROJEKT & KONCEPT

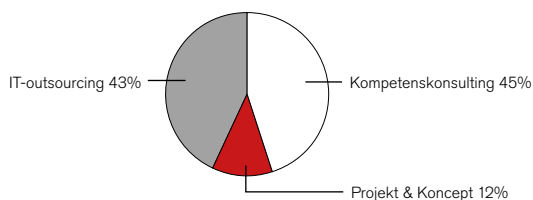
MÅNGÅRIG ERFARENHET I PAKETLÖSNING

Qbranch har genom åren tagit fram ett antal olika koncept som sammanför vår samlade kompetens, erfarenhet och metodik. Genom denna paketering kan vi erbjuda kunderna kompletta och lätthanterliga IT-lösningar till överskådliga priser. Qbranch koncept finns framför allt inom klienthantering, serverhantering och identitetshantering.

Många av våra konceptkunder är mindre och medelstora företag och organisationer som exempelvis Svenska Institutet, Fritidsresor och en rad kommuner.

Under 2007 stod tjänster kopplade till "Projekt & Koncept" för 12 procent av vår omsättning

**Qbranch omsättning för tjänsteområde
Projekt & Koncept 2007**



EFFEKTIV HANTERING AV STANDARDKLIENTER

DLM (Desktop Lifecycle Management) är Qbranch tjänst för standardklienter och bygger på den senaste teknologin från Microsoft.

Genom beprövade metoder och ny teknik hanterar Qbranch utmaningen att framgångsrikt införa och förvalta en standardklientmiljö. DLM hjälper kunderna att ta itu med rätt saker i rätt ordning och till rätt kostnad. Det resulterar bland annat i färre helpdesk-ärenden, förenklad administration och ökad tillgänglighet för användarna.

TRYGG IDENTITETSHANTERING

Identitetshantering (Identity Management) blir en allt viktigare del av företagets IT. Bortglömda lösenord och manuellt skapade konton i företagets IT-system är källor till omfattande merarbete, låg effektivitet och inte minst säkerhetsrisker. Qbranch tjänsteportfölj inom identitetshantering effektiviserar hanteringen av användarnas elektroniska identiteter, bland annat genom automatiskt skapande och borttagande av konton, tjänster för synkronisering av kontoinformation mellan företagets olika system och kiosklösningar för bortglömda lösenord. När en organisation väl har fått kontroll på sina identiteter står dörren öppen för att verkligen låta IT skapa ett affärsmässigt mervärde. Självbetjäningsportaler och federationstjänster är exempel på tjänster från Qbranch som medför detta.



GODEL:

EFFEKTIV IT GER MER ÖVER TILL VÄLGÖRENHET

GodEl är ett annorlunda elbolag. Vinsterna går till välgörande ändamål och med en effektiv verksamhet blir det mer över till behövande. Då finns inget utrymme för onödiga IT-kostnader.

GodEls affärsidé går ut på att erbjuda kunderna bra elpriser och skänka avkastningen från verksamheten till välgörande ändamål. Det gör företaget unikt i Sverige, ja, kanske till och med i världen.

– Vår konkurrensfördel i förhållande till jättarna är att vi skänker allt som blir över efter kostnader till välgörenhet. Det tycker våra kunder är sympatiskt, säger Stefan Krook, vd och initiativtagare till GodEl.

FOKUS PÅ KOSTNADER

Med affärsidén följer enormt fokus på god kostnadskontroll, något som gäller allt från ledningens löner till lokaler och IT. På knappt tre år har över 65 000 kunder gått med i

GodEl och med en sådan kundbas får eventuella IT-haverier betydande konsekvenser

– I vår bransch är IT väldigt viktigt. Försvinner information riskerar vi att tusentals kunder, som tror sig ha fått hjälp, blir upprörda. Samtidigt vill vi undvika att ta på oss kostnader för IT-personal, säger Stefan Krook.

Sedan 2006 får GodEl all sin IT på kran från Qbranch. Genom tjänsten "Software as a Service" finns IT-applikationer lättillgängliga över nätet. Expansionsbehov kan därmed lösas med mycket kort varsel och utan att kostnaderna skenar iväg.

– Vi är 25 personer idag och växer. Det innebär att vi behöver IT-lösningar som går att skala upp utan

att vi för den skull själva måste bli IT-expert. Och utan att göra stora, språngvisa IT-investeringar, säger Stefan Krook.

Under 2007 genererade GodEl för första gången en helårsvinst. Den exakta storleken på vinsten och därmed utdelningen fastslås i maj 2008, men det står redan klart att minst 1,5 miljoner kronor delas ut till välgörenhet. Kunderna, som bestämmer hur fördelningen ska se ut, kan i dagsläget välja mellan SOS-Barnbyr, Stockholms Stadsmission och Rädda Barnen.

HITTA, BEHÅLLA OCH UTVECKLA TALANGER

Qbranch ambition är att ha riktigt nöjda kunder. Dit når vi bara om Qbranch är ett företag som får medarbetarna – vår enda kritiska resurs – att trivas och vilja fortsätta utvecklas.

Sedan starten 1993 har Qbranch vuxit av egen kraft till 445 medarbetare vid utgången av 2007. Styrkan i vårt erbjudande avgörs av medarbetarnas kompetens. Qbranch strävan att vara IT-branschens bästa arbetsplats är därför mycket viktig för vår strategi att fortsätta växa genom nöjda kunder.

DELAKTIGHET OCH GEMENSAMMA VÄRDERINGAR

Vår bransch präglas av ständiga förändringar. För att Qbranch ska kunna fortsätta lyckas måste alla medarbetare ha en gemensam bild av nuläget: vad som händer i vår bransch, på marknaden och hos våra kunder. Vi behöver också ha en gemensam syn på vilka värden som för oss uppåt och framåt som företag; de värden som gör att Qbranch etablerar, behåller och utvecklar relationerna med kunderna.

För att skapa delaktighet och en gemensam värdegrund arbetar vi hårt för att säkerställa en effektiv, tydlig, tillgänglig och tillförlitlig internkommunikation. Det ställer också krav på bra ledarskap som förmår att formera medarbetarna på ett sätt som skapar trivsel, energi och utvecklingsmöjligheter. Under 2008 fortsätter vi att fokusera på att erbjuda våra medarbetare möjligheter att växa och göra karriär inom Qbranch.

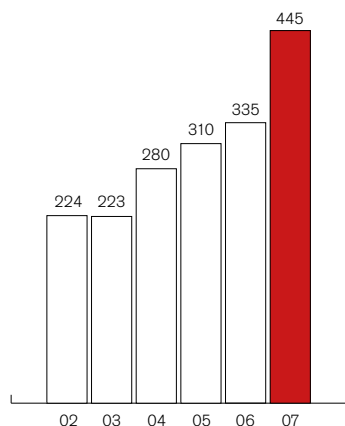
Qbranch Business School (QBBS) är ett viktigt verktyg för att introducera nya medarbetare. Under denna introduktionsutbildning har alla deltagare möjlighet att träffa nyckelpersoner inom Qbranch. Då sätter vi även upp de första personliga målen för vidareutbildning.

EN ARBETSGIVARE MED ATTRAKTIONSKRAFT

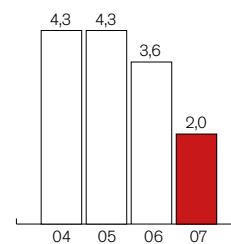
Qbranch arbetar enligt devisen att vi först måste lyckas internt för att över tiden lyckas ute hos kunderna. Vårt deltagande i undersökningen "Sveriges bästa arbetsplats", som genomförs av Veckans Affärer och Great Place to Work, är ett sätt att årligen mäta vår attraktionskraft som arbetsgivare. Undersökningen ger en bild av vad som är bra och på vilka områden vi behöver bli bättre. Sedan 2003 har Qbranch funnits med bland de 25 främsta företagen, för att under 2007 utses till Sveriges näst bästa arbetsplats.

Under 2008 sätter vi för första gången samman ett eget nöjd chefs index (NCI) med syfte att konkretisera resultaten från undersökningen och bättre vägleda cheferna i deras arbete. Indexet ligger till grund för en handlingsplan som har målet att Qbranch ska uppfattas som Sveriges allra bästa arbetsplats.

Antalet medarbetare vid årets slut har ökat med ca 100% sedan 2002



Sjukfrånvaro 2004–2007, %





Qbranch erbjuder medarbetarna möjligheten att växa och göra karriär inom företaget.

MÅNGA INTERNA UTVECKLINGSMÖJLIGHETER

Qbranch vill ta vara på medarbetarnas vilja att utvecklas och strävar efter att skapa en mångfald av interna karriärvägar, oavsett ursprunglig inriktning, roll och avdelning.

I chefskapet ingår det viktiga ansvaret att hjälpa medarbetarna till en roll de trivs och utvecklas i. Varje medarbetare har minst ett utvecklingssamtal per år, bland annat för att sätta upp personliga kompetensplaner utifrån kundernas behov, Qbranch strategiska inriktning och de egna önskemålen.

Vår ambition att vara Sveriges mest teknikdrivande företag skapar möjligheter för medarbetarna att utvecklas i samma snabba takt som den senaste teknologin. Det faktum att Qbranch tillhör den begränsade grupp företag i världen som Microsoft samarbetar med i utformningen och testerna av Windows Server har inneburit att flera av våra medarbetare har arbetat med Microsofts produkt- och utvecklingsteam i Redmond, USA.

Qbranch ambition är att utveckla Sveriges bästa säljkår. Som ett led i detta arbete har Qbranch tagit

fram utbildningsprogrammet Sales@Qbranch som bl.a täcker områdena säljteknik, produktkunskap, retorik och effektiv planering. Medarbetare som väljer att delta blir, efter genomförda tester med godkända resultat, certifierad Qbranch-säljare.

Qbranch Virtual Training är ett träningsverktyg som lanserades i början av 2008. Det ger medarbetarna möjlighet att på virtuell väg labba och träna på olika plattformar. Under våren öppnar "Train to Learn" på Qbranch intranät, ett sätt att genom kvalitetssäkring och kategorisering göra externa utbildningsmaterial lättillgängliga.

TALANG I MÅNGA SKEPNADER

Mångfald är inget självändamål för Qbranch utan ett verktyg att skapa dynamik och bli mer effektiva och träffsäkra i våra leveranser ute hos kunderna. Dessutom är och förblir talang en bristvara. Vi har inte råd att avskärma oss från någon del av talangmarknaden; vi måste lyckas locka kompetens oavsett etniskt ursprung, sexuell läggning och kön.

IT-branschen har traditionellt varit, och är i stor utsträckning fortfarande, mansdominerad. JämoLounge är ett forum som startades för tre år sedan med fokus på frågor som berör hur Qbranch kan locka, behålla och utveckla kvinnliga talanger. Vi anordnar även återkommande tjejkvällar på olika teman, som ett sätt att etablera och stärka relationer med kvinnor med teknisk bakgrund.

I slutet av 2007 var andelen kvinnor inom Qbranch 23 procent jämfört med 22 procent 2006. Antalet kvinnor i ledande befattning hade ökat från 10 till 12.

SATSNINGAR PÅ HÄLSA GER RESULTAT

Qbranch arbetar kontinuerlig för att främja friskvård och god hälsa. Vi har sedan 2006 Korpens hälsodiplomerering för ett gediget hälsoarbete. Våra satsningar inkluderar bland annat hälsoenkäter, föreläsningar om

kost och träning och interna sportaktiviteter som fotboll, fitness, innebandy, kampsport och segling.

I januari 2008 lanserades Qbranch hälsoportal som samlar cirka 5 000 tränings- och friskvårdsaktiviteter från omkring 1 000 leverantörer. Ambitionen är att inspirera till fysisk aktivitet av olika slag och underlätta för medarbetarna att utnyttja friskvårdsbidraget.

Under 2007 nominerades vd Ulf Engerby som en av tre finalister till Kompetensgalans pris för hälsobefrämjande ledarskap. Motivering var förverkligandet av hälsobefrämjande aktiviteter som skapar tydliga resultat.

Under 2007 minskade Qbranch sjukfrånvaro till 2 procent av medarbetarnas arbetade tid jämfört med 3,6 procent 2006.





BRYAN GRANT, TRAINING MANAGER:

OBEGRÄNSADE UTVECKLINGSMÖJLIGHETER

Efter flera år som konsult på Qbranch i Malmö har Bryan Grant axlat rollen som Training Manager. Hans uppdrag är att skapa branschens bästa utvecklings- och karriärmöjligheter.

Medarbetarnas vilja att utvecklas är stor. Det ger upphov till starka krafter som Qbranch sedan länge arbetar för att ta tillvara. Nu skruvas satsningarna upp ytterligare ett par snäpp. I januari 2008 tillträdde Bryan Grant som Training Manager, en post som har tillkommit för att stärka Qbranch strategiska översyn och planering när det gäller medarbetarnas kompetensutveckling. Skälen är framför allt två.

– Vår bransch präglas av ständiga förändringar och som IT-tjänste-

företag måste vi vara snabba med att slussa rätt kompetens till rätt uppdrag. För att Qbranch ska lyckas på lång sikt måste vi sticka ut som ett företag som lockar och behåller talanger. Att kunna erbjuda många olika utvecklings- och karriärmöjligheter är helt avgörande.

Under de första månaderna har Bryan ägnat en stor del av tiden åt analys- och planeringsarbete. Det inkluderar en översyn och utvärdering av Qbranch befintliga och potentiella utbildningspartners.

– Vi har bland annat tittat på utbildningssamarbeten med Microsoft vid Stockholms universitet.

En hel del interna projekt har redan rullats ut och fler är på gång under 2008.

– "Qbranch Virtual Training" som ger tillgång till virtuella labbmiljöer lanserades under första halvåret. Senare i år startar Qbranch första traineeprogram. Det ger oss ännu bättre förutsättningar att få in unga talanger i företaget.

I TÄTEN FÖR ETT GRÖNARE IT-SVERIGE

Vi vill att Qbranch affärsidé skall göra en skillnad. Vi ser till att IT-driften fungerar så att kunderna får mer tid för sin kärnverksamhet. Det vill vi göra med mesta möjliga support till medarbetarnas vilja att utvecklas både inom och utanför arbetslivet. Och med största möjliga hänsyn till miljön.

Vi vet att IT som inte fungerar är en källa till frustration för våra kunder, och för deras kunder som ofta är privatpersoner. Inte sällan åsamkas både företag och samhälle stora kostnader när informationsteknologin havererar. Vi vet att det inte räcker att möta omvärldens behov av fungerande IT. Vi måste ligga steget före om vi ska attrahera de bästa medarbetarna och de mest medvetna kunderna också framgent.

Att vi är först ut med att erbjuda miljömärkt IT-drift är en av våra styrkor. Att vi tar väl hand om våra medarbetare är en annan.

IT-DRIFT MED GRÖN IT

I Qbranch datorhallar står omkring 1 600 servrar som förbrukar stora mängder energi. Som ett resultat av vårt arbete att minska elkonsumtionen har vi utvecklat ett koncept där det på en och samma fysiska server går att samla flera servrar i virtuella miljöer.

För Qbranch är samarbetet med GodEI den enskilt viktigaste miljöåtgärden. Sedan början av 2007 köper vi in el från GodEI som på virtuell väg är märkt med Svenska Naturskyddsföreningens "Bra Miljöval". Det innebär att Qbranch, utifrån den totala beräknade årsförbrukningen som köps in från olika elleverantörer, betalar merkostnaden för miljömärkningen till GodEI som sedan köper in motsvarande mängd för sina kunders räkning.

Avtalet innebär, förutom att elen kommer från ett bolag vars avkastning går till välgörande ändamål, att Qbranch säkerställer att den mängd el som förbrukas i datorhallarna produceras på ett så miljövänligt sätt som möjligt. Qbranch stödjer dessutom stiftelsen Good Cause, som äger GodEI, med IT-tjänster i form av Software as a Service eller enklare uttryckt IT-applikationer på kran.

Vi är idag ensamma i Sverige om att som IT-driftsföretag erbjuda ett produktkoncept där serverkapaciteten som köps in och levereras är märkt med Svenska Naturskyddsföreningens "Bra Miljöval". Qbranch virtuella servrar har gjort det möjligt också för företag med flera anläggningar spridda i landet att samordna IT-driften för att uppnå bättre kontroll och sänka sina kostnader. Samtidigt får de möjlighet att nyttja den miljömärkta elen.

Läs mer om Qbranch samarbete med GodEI på sidan 17.

ALLA HAR RÄTT TILL EN BRA START

Lika viktigt som att ta hand om våra medarbetare, kunder och andra intressenter är att vi frågar oss hur Qbranch kan bidra till mervärdet för samhället i övrigt. Vi har bland annat ett starkt engagemang i flera projekt för barn.

I tsunamidrabbade Khao Lak, Thailand har Qbranch – förutom att stödja "Flodvågens Offer" – initierat flera egna projekt för att långsiktigt stödja barn och skolor i Khao Lak, bland annat genom att skänka saker som gör skillnad i vardagen: luncher, cyklar, skolmaterial, mediciner, stipendier och fadderskap. I samarbete med "Khao Lak Friends" driver Qbranch ett lokalt projekt för att säkra skolskjutsen till Ban Ban Niang-skolan och bidrar till finansiering av universitetsstudier.

Qbranch stödjer även ECPAT i deras globala arbete mot barnsexhandel.

QBRANCH:

**DAGS ATT
PRESENTERA
SIFFRORNA**



FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören i Qbranch AB (publ) får härmed avge redovisning för verksamheten i koncernen och moderbolaget för räkenskapsåret 2007 01 01–2007 12 31.

VERKSAMHET OCH STRUKTUR

Qbranch AB (publ) med organisationsnummer 556470-3980 är moderbolag i en koncern som bedriver försäljning av tekniska tjänster inom IT och är ett av Sveriges ledande IT-konsultbolag inom IT-drift och IT-infrastruktur för små och medelstora bolag. Qbranch affärsidé är att få informationsteknologi att fungera och ge kunderna ökad lönsamhet genom säker drift. Tjänsterna är processororienterade och fokuserade på infrastruktur, integration, drift och säkerhet. Qbranch tjänstemix består av IT-outsourcing, Kompetenskonsulting och Projekt & Koncept.

Bolaget startade sin verksamhet 1993 och har varit lönsamt sedan start. Qbranch AB (publ), med säte i Stockholm, är moderbolag inom koncernen som omfattar sex bolag, jämför not 12. I moderbolaget finns koncernledning, ekonomi-, marknads- och HR-avdelning. Även strategisk affärsutveckling finns i moderbolaget. Qbranch AB (publ) verkar som stöd åt de verksamhetsdrivande dotterbolagen Qbranch Stockholm AB, Qbranch Syd AB och Qbranch Väst AB. Qbranch har kontor i Stockholm, Göteborg och Malmö och sysselsatte 445 personer vid utgången av 2007.

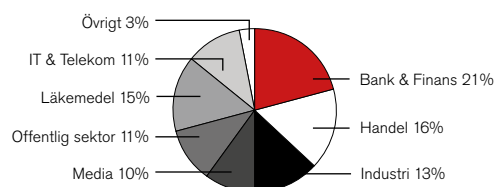
Vi erbjuder våra lösningar till medelstora och stora företag och organisationer inom sju olika segment.

Qbranch vision är att bli Nordens ledande företag inom IT-drift och IT-infrastruktur. Qbranch vill få IT att fungera – dygnet runt, året om. Kort sagt vi får IT att fungera.

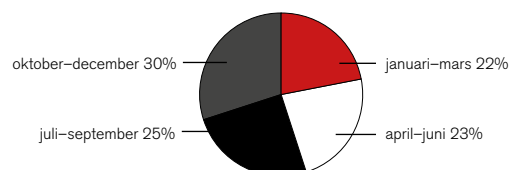
»Koncernens nettoomsättning uppgick till 363,7 MSEK, en ökning med 26,5 procent«

NETTOOMSÄTTNING OCH RESULTAT FÖR KONCERNEN

Koncernens nettoomsättning uppgick till 363,7 MSEK (287,6) en ökning med 26,5 procent jämfört med 2006. Nettoomsättningstillväxten var i sin helhet organisk.



Qbranch har under 2007 haft en stark tillväxt hos kunder som har verksamhet inom läkemedel och industri. Verksamheten är till sin natur säsongsberoende med lägre fakturering under sommarmånaderna. För nuvarande verksamheter fördelades nettoomsättningen på följande sätt:



Resultatet före avskrivningar, EBITDA, uppgick under räkenskapsåret till 47,3 MSEK (44,1). Resultat efter finansiella poster steg till 39,6 MSEK (37,9). I resultatet ingår inga intäkter eller kostnader av engångskaraktär.

Övriga externa kostnader ökade med 20,2 MSEK. En stor del av ökningen förklaras av fullt genomslag för ökade hyreskostnader på grund av nya lokaler.

Kostnadsökningarna beror även på ökande kostnader för underkonsulter samt ökade kostnader för satsning på marknadsföring – både kopplat till varumärkesbyggandet och employer branding.

Personalkostnaderna uppgick till 231,8 MSEK, en ökning med cirka 29,4 procent. Medelantalet anställda ökade med cirka 16,3 procent jämfört

med föregående år. Orsaken till den ökade personalkostnaden beror främst på en ökad rörlighet på arbetsmarknaden i kombination med en generell löneglidning. Qbranch fortsatte under året att förstärka marknadsinvesteringarna och dessa koncentreras på medarbetarmarknaden för att möjliggöra fortsatt tillväxt.

Totala avskrivningar enligt plan uppgick till 8,2 MSEK (6,8). Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar utgjorde 4,6 MSEK (4,1) medan avskrivning på immateriella anläggningstillgångar uppgick till 3,6 MSEK (2,7). Ökningen av avskrivningarna på immateriella anläggningstillgångar förklaras främst av investeringen i samband med förvärvet av minoriteten i Qbranch Syd AB under 2006 vilken gett upphov till en goodwillpost uppgående till 6,9 MSEK med fullt genomslag på goodwillavskrivningarna under 2007. Det finansiella nettot uppgick till 0,5 MSEK (0,6). De finansiella intäkterna består i huvudsak av ränteintäkter.

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING FÖR KONCERNEN

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital uppgick till 34,0 MSEK (21,6). Kassaflödet efter förändring i rörelsekapitalet uppgick till 21,5 MSEK (12,3). Ökningen förklaras främst av minskad betald skatt under 2007 jämfört med 2006. Kundfordringarna uppgår per den 31 december till 81,2 MSEK (59,6). Kundfordringarna består i praktiken av två månaders fakturering pga att den sista balansdagen under året var en röd dag vilket innebar att inbetalningarna för november månads fakturering kom in på bankkontot fr o m den 1 januari 2008.

Löpande investeringar i anläggningstillgångar uppgick till 6,8 MSEK (10,8) och påverkade kassaflödet negativt. Årets investeringar ligger främst i lokalinvestering på Primusgatan, Stockholm samt investeringar i inventarier kopplade till datorhallarna.

Lämnad utdelning uppgick till 26,0 MSEK (45,0).

Koncernens kassaflöde uppgick netto till -10,8 MSEK (-43,4).

Likvida medel uppgick vid årets slut till 3,1 MSEK (13,9). Eget kapital uppgick till 50,3 MSEK (48,3) vilket gav en soliditet om 40,8 procent (44,4). Balansomslutningen uppgick till 123,4 MSEK (109,0).

RESULTAT, KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING FÖR MODERBOLAGET

Moderbolagets intäkter uppgick till 43,6 MSEK (40,6) en ökning med 7,4 procent jämfört med 2007. Resultatet efter finansiella poster uppgick under räkenskapsåret till 0,2 MSEK (0,4). I resultatet ingår inga intäkter eller kostnader av engångskaraktär. Övriga externa kostnader uppgick till 20,1 MSEK. Personalkostnaderna uppgick till 16,8 MSEK, en ökning med 7,0 procent jämfört med föregående år. Medelantalet anställda uppgick under 2006 till 24 personer (23).

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital uppgick till -6,5 MSEK (-17,0). Ökningen förklaras främst av att betald skatt minskat under 2007 jämfört med föregående år. Moderbolagets kassaflöde efter rörelsekapitalförändringar och före investeringar ökade från -7,0 MSEK under 2006 till -6,1 MSEK 2007. Löpande investeringar i anläggningstillgångar uppgick till 6,8 MSEK (10,8). Årets investeringar består främst av investering i lokalen på Primusgatan, Stockholm, investeringar i inventarier i datorhallarna. Moderbolagets kassaflöde uppgick till 0,0 MSEK (-26,7).

Likvida medel uppgick vid årets slut till 0,0 MSEK (0,0). Eget kapital uppgick till 51,5 MSEK (47,4) vilket gav en soliditet om 89,4 procent (89,4). Balansomslutningen uppgick till 57,6 MSEK (53,5). Utbetalad utdelning under 2007 uppgick till 26,0 MSEK (45,0).

FORSKNING OCH UTVECKLING

Forskning och utveckling sker främst centralt i Qbranch AB och ibland i direkt samarbete med kunderna. Qbranch har under 2007 allokerat cirka 4,4 MSEK (1,7) för utveckling av tjänsteutbudet. Qbranch har under året vidareutvecklat erbjudandet och lanserade i början på 2006 Software as a Service (SaaS). SaaS-lösningen sammanfattas bäst som "IT på kran" och passar alla företag och organisationer som har behov att enkelt kunna skala upp eller ned på tillgången av applikationer och dessutom få bättre kontroll över IT-kostnaden. SaaS-tjänsten har fått stort intresse och uppmärksamhet.

ÅRETS VIKTIGASTE HÄNDELSER

Sourcingavtal med Praktikertjänst

Qbranch fick förtroendet att leverera IT-drift och användarsupport till landets största koncern inom privat entreprenörsdriven tand-, hälso och sjukvård. Avtalet är det hittills största som Qbranch tecknat och sträcker sig över fem år och har ett ordervärde på cirka 100 MSEK. Driftsättning skedde under tredje kvartalet 2007.

Sourcingavtal med Sydsvenska Dagbladet och Skånemedia

Qbranch skrev under 2007 ett femårigt outsourcingavtal med Sydsvenska Dagbladet och Skånemedia kring outsourcing av teknik- och applikationsdrift samt användarsupport i helpdesk och support på plats. Avtalet sträcker sig över fem år med möjlighet till förlängning och har ett ordervärde på cirka 65 MSEK.

Windows Technology Adoption Program (TAP)

Qbranch har sedan våren 2006 deltagit i Windows Technology Adoption Program (TAP) för tidig installation av Windows server 2008 och Windows Vista. Qbranch har utvärderat och pilotkört dessa viktiga Microsoftprodukter som lanserats under 2007 och 2008. Qbranch har i nära samarbete med Microsoft under första halvåret 2007 genomfört en mycket uppmärksam kampanj kring Microsofts kommande serveroperativsystem Windows server 2008. Bland annat så genomfördes seminarier som besöktes av närmare 1 000 personer.

Genomförd omorganisation av Stockholmsverksamheten

Qbranch har under tredje kvartalet 2007 genomfört en omorganisation av Stockholmsverksamheten där dom två rörelsedrivande bolagen Qbranch Consulting AB och Qbranch 365/24 AB verksamheter slagits samman och nu bedrivs under Qbranch Stockholm AB. Vi ser positiva effekter från sammanslagningen av konsult- och driftverksamheten.

Qbranch placerade sig på silverplats i undersökningen "Sveriges Bästa Arbetsplatser"

Qbranch utsågs under 2007 till den näst bästa arbetsplatsen i Sverige enligt Great Place to Works undersök-

ning. Qbranch har sedan 2003 funnits med bland de 25 bästa och avancerade från förra årets 12:e plats för företag med mer än 250 anställda.

Stärkt kundrelation och breddad kundbas

Under 2007 har Qbranch haft en stark orderingång och tecknat ett flertal nya kund- och ramavtal. Som exempel kan nämnas Läkeemedelsverket, East Capital, SATS Sports Club, Göteborgs Stad, Vin och Sprit, Täby kommun, Ericsson och SonyEricsson.

Optionsprogram för dom anställda

Qbranch har under juni 2007 lanserat ett optionsprogram för samtliga anställda som sträcker sig fram till och med september 2009.

KUNDER OCH MARKNAD

Det gångna året var framgångsrikt för Qbranch, med en stor ökning i efterfrågan på koncernens tjänster. Uppsvinget var inte bara ett resultat av den starkare konjunkturen för IT-konsulttjänster utan berodde även på att företag och andra organisationer blev allt mer medvetna om vikten av att ha IT-driften i en säker miljö. Qbranch ligger i framkant när det gäller att skapa en säker IT-miljö hos kunderna. När marknaden vände upp under 2004 var företaget väl rustat för att hantera den förändrade marknadssituationen. Koncernens kunder återfinns i huvudsak inom kategorin medelstora och stora företag.

MEDARBETARE

Under 2007 breddas Qbranch kompetensområde genom traditionella utbildningar och en hög organisk tillväxt. Kompetensutveckling är en central fråga inom Qbranch och ses som en strategisk fråga. Endast via kontinuerlig kompetensutveckling kan vi leverera ett högt uppfattat värde för våra kunder och samtidigt attrahera professionella medarbetare. Under 2007 har företaget exempelvis utbildat medarbetare inom projektstyrningsmodeller, regelverket ITIL, så kallade tunna klienter, lagring, säkerhet, system för innehållshantering (CMS), webbportaler, Windows Server 2008 och metoder för utrullning av Windows Vista och Office 2007.

Med gemensamma värderingar och med stor kund-

fokus via medarbetare med balanserad kompetens ska Qbranch även fortsättningsvis ses som det trevligaste och mest utvecklande konsultbolaget att arbeta på och med. Bolaget som får IT att fungera. Vid årets slut hade Qbranch 445 medarbetare i koncernen, en ökning med cirka 32 procent jämfört med 2006.

Av antalet anställda var 22,5 procent kvinnor (21,5). Jämställdhetsarbetet är prioriterat inom Qbranch. Qbranch strävar efter en jämnare könsfördelning bland sina medarbetare och ingår i det löpande arbetet.

Sjukfrånvaron har minskat med 1,6 procentenheter under 2007 jämfört med 2006 och uppgick till 2,0 procent (3,6). Qbranch målmedvetna satsning på hälsofrämjande åtgärder har givit resultat och Qbranch arbetar kontinuerligt för att alla som arbetar inom organisationen ska må bra och vara friska. Qbranch är ett hälsodiplomerat företag enligt Korpen som sedan 2001 belönar ett gediget hälsoarbete. Medelåldern på dom anställda uppgick till 34 år (34).

Under april 2007 utsåg tidningen Veckans Affärer, tillsammans med undersökningsinstitutet "Great Place to Work", de 20 bästa arbetsplatserna i Sverige. Qbranch hamnade på silverplats bland kategorin företag med mer än 250 anställda.

STYRELSE OCH ARBETSORDNING

Qbranch styrelse bestod under verksamhetsåret av fem ledamöter valda av årsstämman. Styrelsens ledamöter väljs årligen av årsstämman för tiden fram till nästa årsstämma har hållits. Nominering av styrelseledamöter inför årsstämman sker efter avstämning med de största aktieägarna. Styrelsen utser inom sig ordförande och vice ordförande. Styrelseordföranden deltar inte i den operativa ledningen av bolaget. I styrelsen ingår en person som representerar bolagets största ägare. VD och Finanschef i Qbranch deltar vid sammanträden som föredragande respektive sekreterare.

Styrelsen fastställer årligen vid konstituerande styrelsesammanträde en arbetsordning för styrelsen samt en VD-instruktion. Arbetsordningen behandlar bland annat hur ofta styrelsen ska sammanträda samt vad som ska behandlas. Under 2007 höll styrelsen fem protokollförda möten. Styrelsen behandlade vid sina möten de fasta punkter som förelåg vid respektive styrelsemöte enligt styrelsens arbetsordning, bland annat

affärsläge, budget, delårsrapporter och årsbokslut. Styrelsen har inte erhållit något arvode under 2007.

På ordinarie årsstämma den 18 april 2007 togs beslut om att anta en ny bolagsordning där bolaget beslutades bli publikt. Beslutet godkändes av 100 procent av företrädda aktier på årsstämman.

På extra bolagsstämma den 30 maj 2007 beslutades om emission av högst 212 585 teckningsoptioner utan företrädesrätt för aktieägarna med åtföljande rätt till teckning av 212 585 aktier i Qbranch AB (publ). Optionsprogramet är riktat till bolagets medarbetare och löper från och med Q3 2007 till och med Q3 2009.

REVISION

Bertil Oppenheimer, auktoriserad revisor och verksam vid revisionsbyrån BDO Nordic Stockholm AB valdes av årsstämman 2005 till revisor för tiden intill utgången av årsstämman 2009. BDO Nordic Stockholm AB har genomfört revisionen i Qbranch AB (publ) och samtliga dotterbolag. Granskning av 2007 års räkenskaper och intern kontroll påbörjades i november–december 2007 och avstämning, granskning och revision av bokslut och årsredovisning genomfördes under februari och mars 2008.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER BALANS DAGEN

Verva skriver ramavtal med Qbranch

Verva har tecknat ett ramavtal för IT-leveranser till stat och kommun. Ramavtalet löper på två år och det finns dessutom möjlighet till upp till två års förlängning.

Microsoft förnyar Gold Partner-avtal med Qbranch

Qbranch har återigen fått förtroendet från Microsoft och har fått förnyad Gold Partner status. Bakgrunden till det förnyade avtalet är en sammanställning av referensprojekt som Qbranch bedrivit under 2007. Avtalet löper till 2009.

Avtal med Acreo

Qbranch skrev under februari 2008 ett avtal med Acreo kring hyra av mjukvara och serverkapacitet för sin administrativa miljö för vilken Qbranch har driftsansvar. Central och lokal användarsupport, backup och redundant internetkapacitet ingår också i avtalet. Avtalet sträcker sig över fem år och har ett ordervärde på cirka 11 MSEK.

RISK OCH KÄNSLIGHETSANALYS

Qbranch verksamhet påverkas av ett antal faktorer, både interna och externa, vilka kan kontrolleras i varierande grad. Dessa faktorer kan väsentligt påverka bolagets verksamhet avseende framtida utveckling och resultat samt dess finansiella ställning.

Våra medarbetare

Den största risken Qbranch står inför som kunskapsföretag är att medarbetarna slutar eller att man inte lyckas rekrytera rätt medarbetare. Qbranch avsätter varje år stora resurser för utbildning, introduktion och rekrytering.

Våra kunder

Goda kundrelationer är det viktigaste för Qbranch framgång. Qbranch arbetar med de mest välnummerade företagen i Sverige som oftast konkurrerar på en global marknad där processutveckling är mycket viktig för att vara konkurrenskraftig. Tack vare kompetenta medarbetare som levererar och överträffar kundernas förväntningar återkommer kunderna. För att skapa en tydlig och med verkligheten överensstämmande bild över hur väl Qbranch lyckas, mäts alla våra leveranser med utvärderingsmetoden nöjd kund index (NKI). Denna metod är ett viktigt strategiskt verktyg för att säkerställa och öka kvaliteten i tjänsteleveranserna.

Säsongsvariationer

Qbranch är ett tjänsteföretag vars omsättning till cirka 45 procent består av sålda konsulttimmar. Outsourcing-verksamheten är uppbyggd kring fastprisåtaganden och vi ser en ökning av andelen projekt och konceptaffärer. Sommarperioden med stora semesteruttag är en svag period omsättningsmässigt för alla konsultbolag

och även julhelgens placering är avgörande för utvecklingen under sista kvartalet.

Antalet debiteringsbara timmar:

	Q1	Q2	Q3	Q4	Totalt
2006	509	463	520	501	1 993
2007	509	460	520	493	1 982
2008	493	490	528	493	2 004

Känslighetsanalys

Debiteringsgrad, timpriser och personalkostnader är tre parametrar som har stor påverkan på Qbranch rörelseresultat. Under 2007 skulle parametrarna påverkat rörelseresultatet enligt följande:

Debiteringsgrad	+/- 1%	3,5 MSEK
Timpris	+/- 1%	2,4 MSEK
Personalkostnader	+/- 1%	2,3 MSEK

Affärsmässiga risker

Den affärsmässiga risken inom den marknad på vilken Qbranch verkar är till stor del styrd av kundernas generella investeringsvilja och av det generella marknadsläget.

Kreditrisker

Med kreditrisk avses risken att en motpart inte kan fullgöra ett ekonomiskt åtagande gentemot Qbranch. Omfattningen av denna risk är framför allt hänförlig till utestående kundfordringar. Värdet av utestående kundfordringar uppgick till 81,2 MSEK (59,6). Reservering

av osäkra kundfordringar görs löpande. Majoriteten av kundfordringarna består av fordringar på väletablerade företag och organisationer med god soliditet. Qbranch kundförluster har historiskt sett varit låga.

Ränterisk

På tillgångssidan finns främst Qbranch likvida medel som är utsatta för en ränterisk. På skuldsidan förekommer få balansposter som är utsatta för ränterisk. Den totala ränterisken i Qbranch bedöms som låg.

Valutarisk

Qbranch har en marginell exponering av valutarisk som följd av att en marginell del av försäljningen sker till utlandet. Per balansdagen förekommer ingen valuta-säkring.

UTBLICK 2008

Under 2007 fortsatte arbetet med att bygga en organisation för fortsatt tillväxt och lönsamhet. Marknaden stabiliserades under 2005 och har fortsatt vara stabil under både 2006 och 2007. Qbranch är med sin höga kompetens, aktiva marknadsbearbetning, duktiga medarbetare och ett starkt efterfrågat tjänstekoncept väl rustat för fortsatta framgångar. Qbranch har haft en kraftig tillväxt omsättningsmässigt och bedömningen är att bolagets tillväxt försätter i ungefär samma takt som 2007. Med visionen att bygga upp Nordens ledande företag inom IT-drift och IT-infrastruktur etablerar Qbranch nya tjänstekoncept, nya affärsområden, nya regioner och fler starka erbjudanden med ett enda fokus: att säkerställa tillgänglighet och få kundens informationsteknologi att fungera. Vi tror att Qbranch står på en stark grund; vi har bra närvaro hos våra kunder,

bra referenser, stark organisation och ett bra uppdaterat erbjudande. Vi tror att Qbranch går ett mycket spännande 2008 till mötes och vi ligger väl positionerat för framgång på en tydlig tillväxtmarknad.

DE FEMTON STÖRSTA AKTIEÄGARNA ENLIGT AKTIEBOK 31 DECEMBER 2007

Namn	Antal aktier	Andel i % röster/kapital
AB Novestra (publ)	2 500 000	23,5%
Rune Mossberg	2 026 000	19,1%
Ulf Engerby	2 026 000	19,1%
IT Investment Holding S.á.r.l.	1 563 000	14,7%
Stefan Kulhanek	500 000	4,7%
John Wattin direkt och via bolag	500 000	4,7%
YCDBSOYA AB	400 000	3,8%
Jacob Pontén*	223 333	2,1%
Bo Bauhn*	222 585	2,1%
Stephan Andersson*	218 333	2,1%
Jonas Nordström	200 000	1,9%
Joakim Andersson	100 000	0,9%
Peter Ryman*	60 000	0,6%
Nordica Life Ltd	33 000	0,3%
Mattias Pergler	30 000	0,3%
Övriga	27 000	0,3%
Summa	10 629 251	100,0%

Totalt antal aktieägare uppgår till 19 stycken (18).

* och genom deläggande i YCDBSOYA AB.

KONCERNEN FEM ÅR I SAMMANDRAG

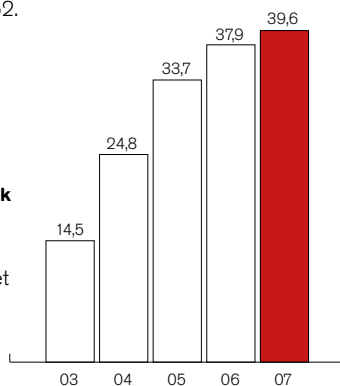
(tsek)	2007	2006	2005	2004	2003
Resultaträkningen					
Rörelsens intäkter	363 681	287 640	243 235	195 832	160 937
Rörelsens kostnader	-316 362	-250 356	-210 143	-171 665	-147 050
Rörelseresultat efter avskrivningar	39 111	37 284	33 092	24 167	13 887
Finansnetto	469	637	580	596	605
Resultat efter finansiella poster	39 580	37 921	33 672	24 763	14 492
Skatt och minoritet	-12 691	-11 774	-10 395	-7 364	-4 723
Årets resultat	26 889	26 147	23 277	17 399	9 769
Balansräkningen					
Goodwill	6 556	9 033	3 070	2 810	0
Licenser	3 006	2 506	1 889	1 237	1 265
Datorprogram	212	0	0	0	0
Materiella anläggningstillgångar	16 299	16 222	13 126	8 675	9 708
Finansiella anläggningstillgångar	74	70	174	173	173
Varulager m.m.	0	604	1 409	0	0
Kundfordringar	81 280	59 586	40 734	35 315	25 760
Övriga omsättningstillgångar	12 864	7 153	6 511	8 235	7 100
Kassa och bank	3 083	13 857	57 288	40 784	28 304
Summa tillgångar	123 374	109 031	124 201	97 229	72 310
Eget kapital	50 260	48 323	61 445	46 766	36 840
Minoritet	95	88	132	112	106
Långfristiga skulder och avsättningar	7	118	174	7 236	5 878
Kortfristiga skulder	73 012	60 502	62 450	43 115	29 486
Summa eget kapital och skulder	123 374	109 031	124 201	97 229	72 310
Kassaflöde					
Kassaflöden från löpande verksamheten	21 457	12 317	37 821	27 953	11 031
Kassaflöden från investeringsverksamheten	-6 784	-10 769	-12 417	-7 973	-1 611
Kassaflöden från finansieringsverksamheten	-25 447	-44 979	-8 900	-7 500	-6 818
Årets kassaflöde	-10 774	-43 431	16 504	12 480	2 602

Nyckeltal (tsek)	2007	2006	2005	2004	2003
Resultatrelaterade nyckeltal					
Omsättningstillväxt (%)	26,5%	18,3%	24,2%	21,7%	-2,6%
EBITDA-marginal (%)	13,0%	15,3%	16,5%	15,7%	11,7%
Rörelsemarginal (%)	10,8%	13,0%	13,6%	12,3%	8,6%
Vinstmarginal (%)	10,9%	13,2%	13,8%	12,6%	9,0%
Resultat per aktie före utspädning (sek)	2,53	2,46	2,23	1,74	0,98
Resultat per aktie efter utspädning (sek)	2,50	2,48	2,23	1,74	0,98
Balansrelaterade nyckeltal					
Balansomslutning (tsek)	123 374	109 031	124 201	97 229	72 310
Soliditet (%)	40,8%	44,4%	49,6%	48,2%	51,1%
Kassalikviditet (%)	133,2%	133,2%	167,4%	190,5%	207,4%
Rörelsekapital (tsek)	24 215	20 094	42 083	39 004	31 678
Avkastning på eget kapital (%)	78,8%	78,5%	54,8%	53,0%	39,3%
Personalrelaterade nyckeltal					
Omsättning per anställd (tsek)	978	899	808	742	801
Debiteringsgrad i konsultverksamheten (%)	80,0%	79,3%	78,2%	72,9%	62,6%
Omsättning per anställd i driftverksamheten (tsek)	1 020	1 005	990	820	900
Antal anställda vid årets utgång	445	335	310	280	223
Medelantalet anställda	372	320	301	264	201

För definitioner se sidan 52.

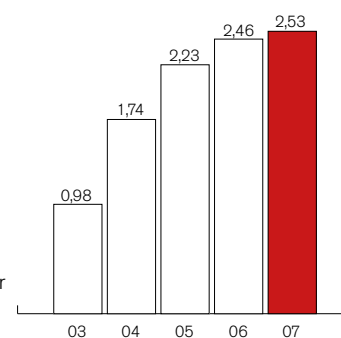
Resultat efter finansnetto de senaste fem åren, msek

Resultat efter finansnetto har ökat under hela femårsperioden. Resultatet efter finansnetto har ökat med 173 procent under femårsperioden.



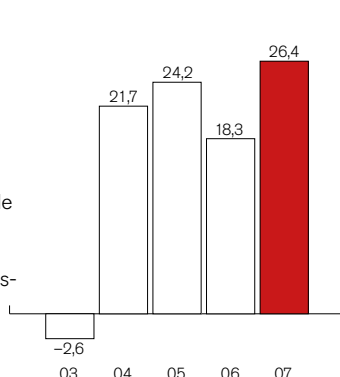
Resultatet per aktie de senaste fem åren, kr

Resultatet per aktie har ökat kontinuerligt under hela femårsperioden. Resultatet per aktie har ökat med 3 procent under 2007 jämfört med 2006.



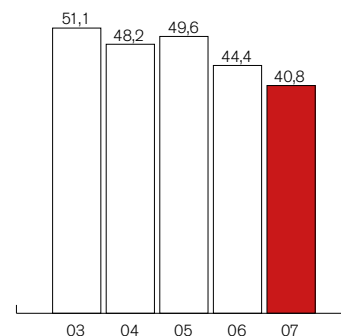
Omsättningstillväxten de senaste fem åren, %

Den genomsnittliga omsättningstillväxten under de senaste fem åren uppgår till 17,6 procent. Under 2007 uppgick omsättningstillväxten till 26,5 procent.



Soliditeten de senaste fem åren, %

Soliditeten har legat över 40 procent under hela femårsperioden och det överstiger det finansiella målet om en soliditet på mer än 35 procent.



FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

(tsek)

Till bolagsstämans förfogande i moderbolaget står:

Balanserad vinst	48 337
Årets resultat	354
<hr/>	
Kronor	48 691

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att vinstmedlen disponeras så

att till aktieägare utdelas	27 000
att i ny räkning överföres	21 691
<hr/>	
Kronor	48 691

Utdelning per aktie uppgår till 2,54 kronor.

Yttrande från styrelsen

Styrelsen anser att den föreslagna vinstutdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av det egna kapitalet samt bolagets konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Beträffande koncernens och moderbolagets verksamhet i övrigt hänvisas till nedanstående resultat- och balansräkningar, kassaflödesanalyser, noter samt tillhörande kommentarer.

RESULTATRÄKNING KONCERNEN

(tsek)	Not	2007-01-01 2007-12-31	2006-01-01 2006-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		363 681	287 640
		363 681	287 640
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	1,2	-84 566	-64 389
Personalkostnader	3,4	-231 796	-179 188
Avskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar	5	-8 208	-6 779
		39 111	37 284
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter och liknande resultatposter		1 648	884
Räntekostnader och liknande resultatposter		-1 179	-247
		39 580	37 921
Resultat efter finansiella poster			
Uppskjuten skatt		110	-106
Aktuell skatt	6	-12 305	-11 424
Minoritetens andel av årets resultat		-496	-244
		26 889	26 147
ÅRETS RESULTAT			
Vinst hänförlig till moderbolagets aktieägare		26 393	25 903
Vinst hänförlig till minoritetsintressen		496	244
Resultat per aktie, SEK		2,53	2,46
Genomsnittligt antal aktier under året		10 629 251	10 629 251
Resultat per aktie efter utspädning, SEK		2,50	2,48
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		10 735 544	10 522 959

BALANSRÄKNING KONCERNEN

TILLGÅNGAR (tsek)	Not	2007-12-31	2006-12-31
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Licenser samt liknande rättigheter	7	3 006	2 506
Datorprogram	8	212	0
Goodwill	9	6 556	9 033
Summa immateriella anläggningstillgångar		9 774	11 539
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgift på annans fastighet	10	8 618	6 872
Inventarier och installationer	11	7 681	9 350
Summa materiella anläggningstillgångar		16 299	16 222
Finansiella anläggningstillgångar			
Andra långfristiga värdepappersinnehav	13	24	12
Andra långfristiga fordringar	14	50	58
Summa finansiella anläggningstillgångar		74	70
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		26 147	27 831
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Varulager m.m.			
Färdiga varor och handelsvaror	15	0	604
Summa varulager m.m.		0	604
Kortfristiga fordringar			
Pågående arbeten för annans räkning	16	1 082	77
Kundfordringar		81 280	59 586
Skattefordran		1 942	369
Övriga fordringar		1 292	155
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17	8 548	6 552
Summa kortfristiga fordringar		94 144	66 739
Kassa och bank		3 083	13 857
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		97 227	81 200
SUMMA TILLGÅNGAR		123 374	109 031

EGET KAPITAL OCH SKULDER (tsek)	Not	2007-12-31	2006-12-31
EGET KAPITAL	18		
Aktiekapital		1 063	1 063
Övrigt tillskjutet kapital		3 292	3 400
Balanserade vinster inklusive årets resultat		45 905	43 860
SUMMA EGET KAPITAL		50 260	48 323
MINORITETENS ANDEL		95	88
AVSÄTTNINGAR			
Uppskjuten skatt		7	118
Summa avsättningar		7	118
SKULDER			
Kortfristiga skulder			
Förskott/förutbetalning från kunder		10 359	7 060
Leverantörsskulder		11 459	4 487
Övriga skulder		18 181	22 718
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	33 013	26 237
Summa kortfristiga skulder		73 012	60 502
SUMMA SKULDER		73 012	60 502
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		123 374	109 031
POSTER INOM LINJEN			
Ställda säkerheter	21	3 000	0
Ansvarsförbindelser		0	0

FÖRÄNDRING I KONCERNENS EGET KAPITAL

(tsek)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inkl årets resultat	Summa Eget kapital
Ingående balans 1 januari 2006	1 042	3 400	57 003	61 445
Transaktioner				
redovisade direkt i eget kapital	0	0	-9	-9
nyemission	21	0	5 719	5 740
Summa transaktioner	21	0	5 710	5 731
Årets resultat	-	-	26 147	26 147
Lämnad utdelning för 2005	-	-	-45 000	-45 000
Utgående balans 31 december 2006	1 063	3 400	43 860	48 323
Ingående balans 1 januari 2007	1 063	3 400	43 860	48 323
Transaktioner				
redovisade direkt i eget kapital	0	-108	604	496
utgivande av teckningsoptioner	0	0	552	552
Summa transaktioner	0	-108	1 156	1 048
Årets resultat	-	-	26 889	26 889
Lämnad utdelning för 2006	-	-	-26 000	-26 000
Utgående balans 31 december 2007	1 063	3 292	45 905	50 260

Den 31 december 2007 uppgick aktiekapitalet till 1 062 925,1 kronor fördelat på 10 629 251 aktier, motsvarande ett kvotvärde på 0,1 krona. För ytterligare information om koncernens egna kapital hänvisas till Not 18.

KASSAFLÖDESANALYS KONCERNEN

(tsek)	2007-01-01 2007-12-31	2006-01-01 2006-12-31
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	39 580	37 921
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		
Avskrivningar	8 208	6 765
Realisationsvinst på försäljning av inventarier	104	-85
Betald skatt	-13 878	-23 060
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	34 014	21 541
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Ökning (-)/minskning (+) av varulager	604	805
Ökning (+)/minskning (-) av kortfristiga fordringar	-25 836	-21 568
Ökning (-)/minskning (+) av kortfristiga skulder	12 675	11 539
Kassaflöde från den löpande verksamheten	21 457	12 317
Investeringsverksamheten		
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-1 910	-617
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-4 714	-8 206
Försäljning av inventarier	0	140
Förvärv av minoritet i dotterbolag	-160	-2 086
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 784	-10 769
Finansieringsverksamheten		
Lämnad utdelning till aktieägare	-26 000	-45 000
Nyemission	553	21
Kassaflöden från finansieringsverksamheten	-25 447	-44 979
Årets kassaflöde	-10 774	-43 431
Kassa och bank vid årets ingång	13 857	57 288
Årets kassaflöde	-10 774	-43 431
Kassa och bank vid årets utgång	3 083	13 857

RESULTATRÄKNING MODERBOLAGET

(tsek)	Not	2007-01-01 2007-12-31	2006-01-01 2006-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		175	981
Övriga rörelseintäkter		43 477	39 633
		43 652	40 614
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	1,2	-20 131	-19 434
Personalkostnader	3,4	-16 812	-15 753
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	5	-5 731	-5 069
		978	358
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter och liknande resultatposter		383	289
Räntekostnader och liknande resultatposter		-1 164	-247
		197	400
Bokslutsdispositioner			
Skillnad mellan avskrivning enligt plan och bokförd avskrivning		395	-377
		592	23
Aktuell skatt	6	-238	-188
ÅRETS RESULTAT		354	-165

BALANSRÄKNING MODERBOLAGET

TILLGÅNGAR (tsek)	Not	2007-12-31	2006-12-31
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Licenser samt liknande rättigheter	7	3 006	2 506
Datorprogram	8	212	0
Summa immateriella anläggningstillgångar		3 218	2 506
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	10	8 618	6 872
Inventarier och verktyg	11	7 681	9 350
Summa materiella anläggningstillgångar		16 299	16 222
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	12	14 092	13 920
Andra långfristiga värdepappersinnehav	13	0	12
Summa finansiella anläggningstillgångar		14 092	13 932
		33 609	32 660
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		765	126
Fordran hos koncernföretag		20 255	19 632
Skattefordran		727	0
Övriga fordringar		25	12
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17	2 188	1 039
Summa kortfristiga fordringar		23 960	20 809
Kassa och bank		23	9
		23 983	20 818
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		23 983	20 818
SUMMA TILLGÅNGAR		57 592	53 478

EGET KAPITAL OCH SKULDER (tsek)	Not	2007-12-31	2006-12-31
EGET KAPITAL	18		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		1 063	1 063
Reservfond		1 758	1 758
		2 821	2 821
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		48 337	44 725
Årets resultat		354	-165
		48 691	44 560
SUMMA EGET KAPITAL		51 512	47 381
OBESKATTADE RESERVER	19	26	421
SKULDER			
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		2 234	1 293
Skatteskulder		0	1 446
Övriga skulder		1 193	1 083
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	2 627	1 854
Summa kortfristiga skulder		6 054	5 676
SUMMA SKULDER		6 054	5 676
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		57 592	53 478
POSTER INOM LINJEN			
Ställda säkerheter	21	3 000	0
Ansvarsförbindelser	22	0	0

FÖRÄNDRING I MODERBOLAGETS EGET KAPITAL

(tsek)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inkl årets resultat	Summa Eget kapital
Ingående balans 1 januari 2006	1 042	1 758	56 365	59 165
Transaktioner				
erhållet koncernbidrag	0	0	38 390	38 390
skatteeffekt på erhållet koncernbidrag	0	0	-10 749	-10 749
nyemission	21	0	5 719	5 740
Summa transaktioner	21	0	33 360	33 381
Årets resultat	-	-	-165	-165
Lämnad utdelning för 2005	-	-	-45 000	-45 000
Utgående balans 31 december 2006	1 063	1 758	44 560	47 381
Ingående balans 1 januari 2007	1 063	1 758	44 560	47 381
Transaktioner				
erhållet koncernbidrag	0	0	40 590	40 590
skatteeffekt på erhållet koncernbidrag	0	0	-11 365	-11 365
utgivande av teckningsoptioner	0	0	552	552
Summa transaktioner	0	0	29 777	29 777
Årets resultat	-	-	354	354
Lämnad utdelning för 2006	-	-	-26 000	-26 000
Utgående balans 31 december 2007	1 063	1 758	48 691	51 512

Den 31 december 2007 uppgick aktiekapitalet till 1 062 925,1 kronor fördelat på 10 629 251 aktier, motsvarande ett kvotvärde på 0,1 krona. För ytterligare information om moderbolagets egna kapital hänvisas till Not 18.

KASSAFLÖDESANALYS MODERBOLAGET

(tsek)	2007-01-01 2007-12-31	2006-01-01 2006-12-31
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	197	400
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		
Avskrivningar	5 731	5 055
Realisationsförlust/vinst på försäljning av inventarier	103	-85
Betald skatt	-12 560	-22 386
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-6 529	-17 016
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Ökning (-)/minskning (+) av kortfristiga fordringar	- 1 441	9 830
Ökning (+)/minskning (-) av kortfristiga skulder	1 824	216
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-6 146	-6 970
Investeringsverksamheten		
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-1 910	-617
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-4 713	-8 206
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	0	17
Försäljning av inventarier	0	140
Förvärv av dotterbolag	-160	-2 086
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 783	-10 752
Finansieringsverksamheten		
Erhållet koncernbidrag	38 390	36 000
Lämnad utdelning till aktieägare	-26 000	-45 000
Premium optioner	552	21
Kassaflöden från finansieringsverksamheten	12 942	-8 979
Årets kassaflöde	14	-26 701
Kassa och bank vid årets ingång	9	26 710
Årets kassaflöde	14	-26 701
Kassa och bank vid årets utgång	23	9

ALLMÄNNA UPPLYSNINGAR

KONCERNFÖRHÅLLANDEN

Dotterföretag

I koncernredovisningen ingår dotterföretag där moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50% av rösterna, eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Dotterföretagen konsolideras i koncernredovisningen enligt förvärvsmetoden vilket innebär att anskaffningsvärdet på aktier i dotterbolag elimineras mot dotterföretagets egna kapital, inklusive beräknad andel eget kapital i obeskattade reserver. Skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det vid förvärvsanalysen beräknade värdet av eget kapital redovisas som koncernmässig goodwill. Koncerninterna fordringar och skulder samt transaktioner mellan koncernföretag elimineras i sin helhet.

I koncernen ingår, förutom moderbolaget, dotterföretagen Qbranch Consulting AB, Qbranch Stockholm AB, Qbranch Syd AB, Qbranch Väst AB och Digitala Byggklossar AB. För ytterligare upplysning se not 11.

I samband med tilläggsköpeskillingar i samband med förvärv gör ledningen kontinuerliga uppföljningar i förvärvade enheter samt uppskattar framtida utfall.

Inköp och försäljning mellan koncernföretagen har uppgått till 58 852 tsek (48 875).

REDOVISNINGSPRINCIPER

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen samt Bokföringsnämndens allmänna råd 2002:2. Tillämpade redovisningsprinciper är oförändrade jämfört med föregående år.

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 1.

Kassaflödesanalysen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 7.

Värderingsprinciper

Tillgångar och skulder har värderats till anskaffningsvärdet respektive nominellt värde om inget annat anges nedan.

Klassificeringar

Anläggningstillgångar, långfristiga skulder och avsättningar består i allt väsentligt enbart av belopp som för-

väntas återvinnas eller betalas efter mer än 12 månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas och betalas inom 12 månader räknat från balansdagen samt likvida medel som kan användas utan restriktioner.

Inventarier

Samtliga materiella anläggningstillgångar bokförs i moderbolaget. Datorer med ett anskaffningsvärde understigande 10 tsek direktkostnadsförs.

Intäktsredovisning

Löpanderäkningsavtal

Intäktsredovisning sker i resultaträkningen när det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelarna kommer att tillfalla bolaget och att dessa fördelar kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Intäktsredovisning avseende uppdrag på löpande räkning sker i takt med fakturering och i samband med att kunder godkänner leveransen.

Fastprisavtal

Intäktsredovisning avseende uppdrag till fast pris resultat avräknas successivt varvid antalet arbetade timmar används som mått.

Likvida medel

Kassa och bank i koncernen utgörs av kontanta medel och banktillgodohavanden.

Kundfordringar

Kundfordringar redovisas netto efter avsättning för osäkra kundfordringar. Kundfordringar redovisas till det belopp som beräknas inflyta efter avdrag för osäkra kundfordringar som bedömts individuellt. Nedskrivning av kundfordringar redovisas i rörelsens kostnader.

Leasing

Leasing klassificeras som finansiell eller operationell leasing. Leasing av tillgångar där bolaget i allt väsentligt står för samma risker och förmåner som vid direkt ägande klassificeras som finansiell leasing. Leasing av tillgångar där uthyraren i allt väsentligt kvarstår som ägare till tillgången klassificeras som operationell leasing. I bolaget förekommer idag endast operationell

leasing, främst av inventarier kopplade till driftshallar samt driftcentret i Sköndal.

Under 2007 har Qbranch tecknat ett substantiellt operationellt leasingavtal med Danske Bank. Leasingavtalet avser Qbranch nya driftcenter i Sköndal, Stockholm, och kopplat till detta leasingavtal finns ett hyresavtal med option för Qbranch att förvärva det bolag som äger fastigheten där Qbranch driftcenter i Sköndal är placerat.

Avsättningar

Avsättningar redovisas när koncernen har eller kan anses ha en förpliktelse som ett resultat av inträffade händelser och det är sannolikt att utbetalningar kommer att krävas för att fullgöra förpliktelsen. En förutsättning är att det går att göra en tillförlitlig uppskattning om beloppet som ska utbetalas.

Finanssella intäkter och kostnader

Ränteintäkter på fordringar och räntekostnader på skulder beräknas löpande. Kursdifferenser på tillgångar och skulder av finansiell karaktär redovisas för den period de uppkommer.

Inkomstskatter

Inkomstskatter innefattar skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år, förändringar i uppskjuten skatt samt justeringar avseende tidigare års aktuella skatt.

Ersättning till anställda

De anställdas ersättningar redovisas med intjänade och utbetalda löner samt intjänad bonus. Full avsättning görs för åtaganden såsom outtagen semester, bonus

och sociala avgifter. I koncernen finns för närvarande enbart avgiftsbestämda pensionsplaner. Koncernens utbetalningar avseende avgiftsbestämda pensionsplaner kostnadsförs under den period som den anställda utfört de tjänster avgiften avser.

Pågående arbeten

Direkta kostnader i samband med övertagandeprojekt periodiseras över avtalsperioden. Ett övertagandeprojekt är en integrerad del av ett driftsavtal.

Fordringar

Fordringar värderas till de belopp som efter individuell bedömning beräknas bli betalda.

Varulager m.m.

Varulagret består av licenser inköpta för att i framtiden kunna leverera snabba och ändamålsenliga kundlösningar. Varulagret är rubricerat såsom färdiga varor och handelsvaror.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen är upprättad i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 7. Det redovisade kassaflödet innehåller endast transaktioner som medför in- och utbetalningar. Den indirekta metoden har använts för att redovisa kassaflöden från den löpande verksamheten.

Bolagets säte m.m.

Qbranch AB (publ) har sitt säte i Stockholms län, Stockholms kommun. Qbranch AB (publ) registrerade adress är Primusgatan 18, 112 62 Stockholm.

NOTER

UPPLYSNINGAR TILL ENSKILDA POSTER (tsek)

Noten avser både koncernen och moderbolaget om inget annat anges.

NOT 1 ARVODE OCH KOSTNADERSÄTTNING

	Koncernen Moderbolaget	
BDO Nordic Stockholm AB	2007	2007
Revisionsuppdrag	254	76
Andra uppdrag	41	41
	295	117
Deloitte AB	2007	2007
Revisionsuppdrag	0	0
Andra uppdrag	173	173
	173	173

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

NOT 2 LEASINGAVGIFTER AVSEENDE OPERATIONELL LEASING

	Koncernen Moderbolaget	
	2007	2007
Nominella värdet av avtalade framtida leasingavgifter fördelade på förfallotidpunkter:		
Inom ett år	12 815	3 111
Senare än ett år men inom fem år	22 779	9 272
Senare än fem år	0	0
	25 334	2 123
	2006	2006
Nominella värdet av avtalade framtida leasingavgifter fördelade på förfallotidpunkter:		
Inom ett år	3 060	0
Senare än ett år men inom fem år	3 122	632
Senare än fem år	0	0
	6 182	2 123

Årets kostnad avseende operationell leasing uppgick till 6 393 tsek (2 731). I koncernen finns ett antal leasingavtal främst avseende inventarierna i datorhallarna samt ett substantiellt operationellt leasingavtal med Danske Bank avseende Obranch nya driftcenter i Sköndal, Stockholm. Existerande avtal löper på marknadsmässiga villkor och men en normal löptid om tre år. Förutom ovanstående hyr koncernen kontorslokaler på tre platser i Sverige. Samtliga hyresavtal har tecknats på marknadsmässiga villkor och med normala löptider.

NOT 3 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Koncernen	2007	2006
Medelantalet anställda:		
Män	292	251
Kvinnor	80	69
	372	320
Löner och ersättningar:		
Styrelse och verkställande direktören moder- och dotterbolag	7 673	7 075
Övriga anställda	147 061	113 328
	154 734	120 403

Sociala kostnader:

Pensionskostnader, styrelse och verkställande direktör moder- och dotterbolag	1 087	722
Pensionskostnader, övriga anställda	11 096	6 363
Sociala avgifter enligt lag och avtal	52 776	40 338
	64 959	47 423

Redovisning av sjukfrånvaro:

Summa ordinarie arbetstid i timmar	876 254	618 520
Sjukfrånvaro under året i timmar	17 560	876 254
Sjukfrånvaro i procent	2,0%	3,6%
varav män	1,6%	3,6%
varav kvinnor	3,9%	3,5%
Långtidsfrånvaro mer än 60 dgr i timmar	2 717	9 180
Långtidsfrånvaro procent, andel av total sjukfrånvaro	15,5%	41,9%
Utbetald sjuklön (tsek)	894	986

Vid räkenskapsårets utgång hade koncernen 445 anställda (335).

Moderbolaget	2007	2006
Medelantalet anställda:		
Män	12	8
Kvinnor	15	15
	27	23
Löner och ersättningar:		
Styrelse och verkställande direktören	3 048	2 489
Övriga anställda	6 008	6 117
	9 056	8 606

Sociala kostnader:

Pensionskostnader, styrelse och verkställande direktör	332	332
Pensionskostnader, övriga anställda	520	520
Sociala avgifter enligt lag och avtal	2 940	2 940
	3 792	3 792

Redovisning av sjukfrånvaro:

Summa ordinarie arbetstid i timmar	45 645	43 738
Sjukfrånvaro under året i timmar	2 525	670
Sjukfrånvaro i procent	5,5%	1,5%
varav män	0,0%	0,2%
varav kvinnor	10,1%	2,3%
Långtidsfrånvaro procent, andel av total sjukfrånvaro	0,7%	0,0%
Utbetald sjuklön (tsek)	47	39

Samtlig personal har premiebestämd pensionsplan. 70 procent av all personal har en pensionsplan, ITP 1-planen, tecknade via Collectum. Övriga har en egen premiebestämd plan.

NOT 4 LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES FÖRMÅNER

Principer

Information om ledande befattningshavares förmåner:

Till styrelsens ordförande och övriga stämvalda ledamöter utgår enligt bolagsstämman beslut inget arvode. Avtal om framtida pension, avgångsvederlag eller andra förmåner finns varken för styrelsens ordförande eller övriga ledamöter.

Styrelsens ordförande har via Investering i Kunskap AB erhållit konsultarvode enligt avtal uppgående till 132 tsek under 2007. Styrelseledamoten Lars A Boisen har via Boisen Strategi AB erhållit konsultarvode under 2007 enligt avtal uppgående till 20 tsek.

Ersättning till verksställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, övriga förmåner samt pension. Rörig lönedel förekommer för samtliga ledande befattningshavare. Pensionen till verkställande direktören

› Förvaltningsberättelse

och andra ledande befattningshavare är helt premiebestämd vilket gör kostnaden känd. Pensionsålder för verkställande direktören och andra ledande befattningshavare är 65 år.

Uppsägningstiden för verkställande direktören är tolv månader vid uppsägning från företagets sida och sex månader vid uppsägning från verkställande direktörens sida. För övriga ledande befattningshavare är uppsägningstiden från bolagets sida sex till tolv månader och vid uppsägning från de anställda sida sex månader.

Med andra ledande befattningshavare avses följande befattningar: VD, Vice styrelseordförande, Finanschef, VD Qbranch Syd AB, VD Qbranch Stockholm AB, Vice VD Qbranch Stockholm AB, VD Qbranch Väst AB, Vice VD Qbranch Väst AB och Marknadschef.

Ersättningar och övriga förmåner under 2007

	Övr. ers./			
	Grundlön	förmån	Pension	Summa
Verkställande direktören	1 200	329	168	1 750
Andra ledande befattningshavare (9 personer helt eller delvis 2007)	6 600	1 760	1 047	9 407
Summa	7 800	2 089	1 268	11 157

Per den 31 december 2007 fanns inga utestående incitamentsprogram utöver rörlig lönedel.

Ersättningar och övriga förmåner under 2006

	Övr. ers./			
	Grundlön	förmån	Pension	Summa
Verkställande direktören	939	300	168	1 407
Andra ledande befattningshavare (8 personer helt eller delvis 2006)	6 079	1 202	694	7 978
Summa	7 018	1 502	862	9 382

Optionsprogram

På extra bolagsstämma den 30 maj 2007 beslutades om emission av högst 212 585 teckningsoptioner utan företräde för aktieägarna. Optionsprogrammet är riktat till dom anställda i koncernen. Priset för optionen var 2,60 kronor baserat på en beräkning av verkligt värde vid tilldelningstillfället. Priset vid teckning är fastställt till 31,0 kronor per aktie. Aktieteckning kan ske under perioden 1 juli 2009 till 30 september 2009. Samtliga 212 585 teckningsoptioner tecknades av det till Qbranch AB (publ) helägda dotterbolaget Qbranch Consulting AB. Totalt har Qbranch Consulting AB sålt 203 500 teckningsoptioner till dom anställda per den 31 december 2007. Varje teckningsoption berättigar till teckning av en aktie.

NOT 5 AVSKRIVNINGAR

I resultaträkningen belastas rörelseresultatet med avskrivningar enligt plan, vilka beräknas på ursprungliga anskaffningsvärden och baseras på tillgångarnas bedömda ekonomiska livslängd, varvid följande procentsatser har använts.

Immateriella och materiella anläggningstillgångar

Goodwill	20%
Licenser	20%
Inventarier och installationer	20%
Förbättringsutgifter på annans fastighet	5%

NOT 6 AKTUELL SKATT

Koncernen	2007	2006
Betald skatt	-12 305	-11 227
Skatt pga ändrad taxering	0	-197
	-12 305	-11 424

Moderbolaget	2007	2006
Betald skatt	-11 603	-10 759
Skatt pga ändrad taxering	0	-178
Skatteeffekt koncernbidrag	11 365	10 749
	-238	-188

NOT 7 LICENSER SAMT LIKANDE RÄTTIGHETER

	2007-12-31	2006-12-31
Ingående anskaffningsvärde	5 503	3 873
Årets investeringar	1 671	1 630
Utgående anskaffningsvärde	7 174	5 503
Ingående avskrivningar	-2 997	-1 984
Årets avskrivningar	-1 171	-1 013
Utgående ackumulerade avskrivningar	-4 168	-2 997
Planmässigt restvärde	3 006	2 506

NOT 8 DATORPROGRAM

Koncernen	2007-12-31	2006-12-31
Ingående anskaffningsvärde	0	0
Årets investeringar	212	0
Utgående anskaffningsvärde	212	0
Ingående avskrivningar	0	0
Årets avskrivningar	0	0
Utgående ackumulerade avskrivningar	0	0
Planmässigt restvärde	212	0

NOT 9 GOODWILL

Koncernen	2007-12-31	2006-12-31
Ingående anskaffningsvärde	12 389	4 716
Årets investeringar	0	7 673
Utgående anskaffningsvärde	12 389	12 389
Ingående avskrivningar	-3 356	-1 646
Årets avskrivningar	-2 477	-1 710
Utgående ackumulerade avskrivningar	-5 833	-3 356
Planmässigt restvärde	6 556	9 033

Koncernens goodwill från förvärvade enheter är fördelade på de kassagenererade enheterna Qbranch Stockholm AB och Qbranch Syd AB.

NOT 10 FÖRBÄTTRINGSUTGIFTER PÅ ANNANS FASTIGHET

	2007-12-31	2006-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden	7 954	4 418
Inköp	2 356	3 536
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	10 310	7 954
Ackumulerade avskrivningar	-1 082	-663
Årets avskrivningar	-610	-419
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 692	-1 082
Planmässigt restvärde	8 618	6 872

NOT 11 INVENTARIER OCH INSTALLATIONER

	2007-12-31	2006-12-31
Ingående anskaffningsvärde	38 239	34 637
Årets investeringar	1 621	3 642
Årets avyttringar/utrangeringar	-880	-40
Utgående anskaffningsvärde	38 980	38 239
Ingående avskrivningar	-28 889	-25 266
Årets avskrivningar	-2 437	-3 636
Avskrivningar avyttrade inventarier	27	13
Utgående ackumulerade avskrivningar	-31 299	-28 889
Planmässigt restvärde	7 681	9 350

NOT 12 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG, MODERBOLAGET

Andelar i koncernföretag	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	13 920	5 954
Årets investeringar	172	7 966
Utgående anskaffningsvärde	14 092	13 920
Redovisat värde vid årets utgång	14 092	13 920

	Kapital- andel	Röst- andelsrätt	Antal andelar	Bokfört värde
Digitala Byggklossar AB	100%	100%	1 000	172
Obranch Consulting AB	100%	100%	10 000	100
Obranch Stockholm AB	100%	100%	5 000	5 248
Obranch Väst AB	91%	91%	4 550	131
Obranch Syd AB	100%	100%	5 000	8 441
				14 092

Uppgifter om organisationsnummer och säte:

	Org.nr	Säte
Digitala Byggklossar AB	556553-2578	Stockholm
Obranch Consulting AB	556590-7374	Stockholm
Obranch Stockholm AB	556590-7069	Stockholm
Obranch Väst AB	556245-0451	Göteborg
Obranch Syd AB	556588-7170	Malmö

Uppgifter om resultat efter finansiella poster samt kapitalandel i eget kapital 2007:

	Resultat	Kapitalandel
Digitala Byggklossar AB	0	176
Obranch Consulting AB	5 534	2 633
Obranch Stockholm AB	19 274	1 450
Obranch Väst AB	7 707	1 051
Obranch Syd AB	9 345	1 050

Mellan Obranch AB (publ) och Obranch Väst AB finns ett optionsavtal vilket ger Obranch AB rättighet att inom en avtalad tidsperiod förvärva minoritetens andel av både kapitalandel och röstandelsrätt.

NOT 13 ANDRA LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV, KONCERNEN

Andra långfristiga värdepappersinnehav	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	12	12
Årets investeringar	24	0
Omrubricering	-12	0
Utgående anskaffningsvärde	24	12
Redovisat värde vid årets utgång	24	12

2007

Avser 9 085 teckningsoptioner i Obranch AB (publ) ägda av det helägda dotterbolaget Obranch Consulting AB. Bokfört värde uppgår till 24 tsek.

2006	Kapital- andel	Röst- andelsrätt	Antal andelar	Bokfört värde
Digitala Byggklossar AB	9%	9%	90	12

Uppgifter om organisationsnummer och säte:

	Org.nr	Säte
Digitala Byggklossar AB	556553-2578	Stockholm

ANDRA LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV, MODERBOLAGET

Andra långfristiga värdepappersinnehav	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	12	12
Omrubricering	-12	0
Utgående anskaffningsvärde	0	12
Redovisat värde vid årets utgång	0	12

2006	Kapital- andel	Röst- andelsrätt	Antal andelar	Bokfört värde
Moderbolaget				
Digitala Byggklossar AB	9%	9%	90	12

Uppgifter om organisationsnummer och säte:

	Org.nr	Säte
Digitala Byggklossar AB	556553-2578	Stockholm

NOT 14 ANDRA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

Långfristig del på leasingavgift.

NOT 15 FÄRDIGA VAROR OCH HANDELSVAROR

Koncernen	2007-12-31	2006-12-31
Lager licenser	0	604
	0	604

NOT 16 PÅGÅENDE ARBETEN FÖR ANNANS RÄKNING

Koncernen	2007-12-31	2006-12-31
Nedlagda timmar pågående arbeten	1 082	77
	1 082	77

NOT 17 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

Koncernen	2007-12-31	2006-12-31
Upplupna inkomsträntor	8	19
Förutbetalda leasingkostnader	0	29
Förutbetalda försäkringspremier	463	921
Upplupna intäkter	662	806
Förutbetalda hyreskostnader	523	501
Övriga förutbetalda kostnader	6 892	4 276
	8 548	6 552

Moderbolaget	2007-12-31	2006-12-31
Upplupna inkomsträntor	0	18
Förutbetalda försäkringspremier	83	281
Förutbetalda hyreskostnader	222	19
Övriga förutbetalda kostnader	1 883	721
	2 188	1 039

NOT 18 EGET KAPITAL

Koncernens eget kapital är uppdelat på aktiekapital, övrigt tillskjutet kapital och balanserade vinster inklusive årets resultat.

Aktiekapital

Aktiekapitalet utgörs av moderbolagets aktiekapital, aktiekapital i dotterbolag har i koncernredovisningen eliminerats. Aktiekapitalet uppgår till 1 062 925,1 kronor fördelat på 10 629 251 aktier, motsvarande ett kvotvärde på 0,1 krona. Samtliga aktier har lika rätt till bolagets tillgångar och vinst och varje aktie har en röst vid bolagsstämma. Samtliga aktier är fullt betalda.

Övrigt tillskjutet kapital

Övrigt tillskjutet kapital avser eget kapital som är tillskjutet från ägarna. Här ingår överkursfonder som de i koncernen ingående bolagen fört över till reservfond per den 31 december 2005.

Balanserade vinstmedel inklusive årets vinst

I balanserade vinstmedel inklusive årets vinst ingår intjänade vinstmedel i moderbolaget och dess dotterbolag samt de ackumulerade resultat effekter som uppkommit vid upprättande av koncernredovisningen. Tidigare avsättningar till reservfond, exklusive överförda överkursfonder, ingår i denna eget kapitalpost.

Optionsprogram

2007 års optionsprogram, beskrivet i not 4, förfaller till lösens under perioden 2009-07-01 till 2009-09-30. Vid full lösens kommer antalet aktier att öka med 212 585 aktier till 10 841 836 aktier.

Utdelning

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att utdelning för verksamhetsåret 2007 lämnas med 27 000 000 kronor, motsvarande en utdelning uppgående till 2,54 kronor per aktie. Förslaget kommer att behandlas vid årsstämman den 5 maj 2008. För verksamhetsåret 2006 lämnades en utdelning uppgående till 26 000 000 kronor, motsvarande en utdelning uppgående till 2,45 kronor per aktie.

› Förvaltningsberättelse

	2007-01-01	2006-01-01
<i>Antal emitterade aktier</i>	2007-12-31	2006-12-31
Antal aktier vid årets ingång	10 629 251	10 416 666
Nyemission	0	212 585
Antal aktier vid årets utgång	10 626 251	10 629 251

Moderbolaget

Eget kapital i moderbolaget är uppdelat på bundet eget kapital och fritt eget kapital. Bundet eget kapital får inte minskas genom vinstutdelning till aktieägarna.

Bundet eget kapital

Qbranch AB (publ) bundna egna kapital utgörs av aktiekapital och reservfond. Reservfonden får användas för att täcka en uppkommen förlust, efter beslut på bolagsstämma.

Fritt eget kapital

Qbranch AB (publ) fria egna kapital utgörs av årets vinst och sedan tidigare år balanserade vinstmedel, minskat med en eventuell reservfundsavsättning och efter att en eventuell vinstutdelning har lämnats. Alla intäkter och kostnader som redovisats under perioden inkluderas i årets vinst. Det fria egna kapitalet som redovisats vid varje års utgång är tillgängligt för vinstutdelning till aktieägarna.

Optionsprogram

2007 års optionsprogram, beskrivet i not 4, förfaller till inlösen under perioden 2009-07-01 till 2009-09-30. Vid full inlösen kommer antalet aktier att öka med 212 585 aktier till 10 841 836 aktier.

Utdelning

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att utdelning för verksamhetsåret 2007 lämnas med 27 000 000 kronor, motsvarande en utdelning uppgående till 2,54 kronor per aktie. Förslaget kommer att behandlas vid årsstämman den 5 maj 2008. För verksamhetsåret 2006 lämnades en utdelning uppgående till 26 000 000 kronor, motsvarande en utdelning uppgående till 2,45 kronor per aktie.

	2007-01-01	2006-01-01
<i>Antal emitterade aktier</i>	2007-12-31	2006-12-31
Antal aktier vid årets ingång	10 629 251	10 416 666
Nyemission	0	212 585
Antal aktier vid årets utgång	10 626 251	10 629 251

Qbranch har endast ett aktieslag fördelat på 10 629 251 aktier, motsvarande ett kvotvärde på 0,1 krona. Samtliga aktier har lika rätt till bolagets tillgångar och vinst och varje aktie har en röst vid bolagsstämma. Samtliga aktier är fullt betalda.

NOT 19 OBESKATTADE RESERVER

Moderbolaget	2007-12-31	2006-12-31
Skilnad mellan bokförd avskrivning och avskrivning enligt plan	26	421
	26	421

NOT 20 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

Koncernen	2007-12-31	2006-12-31
Upplupna löner	3 651	3 557
Upplupna semesterlöner	15 060	12 596
Upplupna sociala avgifter	4 884	4 083
Löneskatt och avkastningsskatt	2 956	1 717
Förutbetalda intäkter och övriga upplupna kostnader	6 462	4 284
	33 013	26 237

Moderbolaget	2007-12-31	2006-12-31
Upplupna löner	44	149
Upplupna semesterlöner	976	855
Upplupna sociala avgifter	317	277
Löneskatt och avkastningsskatt	219	206
Förutbetalda intäkter och övriga upplupna kostnader	1 071	367
	2 627	1 854

NOT 21 STÄLLDA SÄKERHETER

	2007-12-31	2006-12-31
Företagsinteckningar	3 000	0
	3 000	0

NOT 22 ANSVARSFÖRBINDELSER, MODERBOLAGET

Moderbolaget har gått i borgen för fullgörande av dotterbolags avtalade IT-tjänster.

Koncernen och moderbolagets resultaträkningar och balansräkningar är föremål för fastställande på årsstämma den 5 maj 2008.

Stockholm den 28 februari 2008

John Wattin
Ordförande

Rune Mossberg

Johan Heijbel

Ulf Engerby
Verkställande direktör

Lars Boisen

Sofia Svanholt
Arbetstagarrepresentant

REVISORSPÅTECKNING

Min revisionsberättelse har avgivits den 28 februari 2008

Bertil Oppenheimer, *Auktoriserad revisor*

REVISIONSBERÄTTELSE

Till årsstämman i Qbranch AB (publ)
(Organisationsnummer 556470-3980)

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Qbranch AB (publ) för räkenskapsåret 2007. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed 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 ersättningsskyldig 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 enligt årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Sollentuna den 28 februari 2008

Bertil Oppenheimer
Auktoriserad revisor

STYRELSE OCH REVISOR



Fr v bakre raden: Johan Heijbel, Sofia Svanholt, Ulf Engerby, John Wattin. Fr v främre raden: Lars A Boisen, Rune Mossberg

Johan Heijbel, ledamot, f. 1975

Vd på AB Novestra (publ) sedan 2006.
Styrelseledamot sedan 2005. Aktieinnehav: -

Johan Heijbel var tidigare AB Novestras finansdirektör samt haft befattningar som Controller och investment manager. Dessförinnan var han verksam som konsult inom redovisning och beskattning.

Övriga externa styrelseuppdrag: Novestra Financial Services AB och Strax Holdings, Inc.

Rune Mossberg, vice styrelseordförande, f. 1961

Styrelseledamot sedan 1993. Aktieinnehav: 2 026 000 aktier.

IHM Master. Rune Mossberg är vice ordförande i Qbranch AB och är en av grundarna och huvudägarna. Rune Mossberg har mer än 20 års branscherfarenhet och var t ex med och byggde upp norra Europas största återförsäljare av Apples produkter i Sverige på 80-talet.

Övriga externa styrelseuppdrag: Styrelseordförande Nimbus Maxi Center AB.

John Wattin, styrelseordförande, f. 1947

Styrelseledamot sedan 1999. Aktieinnehav direkt och via bolag: 500 000 aktier.

John Wattin har bland annat startat företagen Enator, Sigma och Mandator som är, eller har varit, noterade på Stockholmsbörsen.

Övriga externa styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Betsson AB (publ) och Syntesia AB.

Lars A Boisen, ledamot, f. 1945

Styrelseledamot sedan 2002. Aktieinnehav: -

Lars A Boisen startade och drev Brindfors Annonsbyrå tillsammans med Hans Brindfors mellan 1978 och 1992. Lars A Boisen arbetade i egen regi som konsult och kommunikationsstrateg under större delen av 1990-talet. Mellan 2000 och 2003 – creative director på Ogilvy. Arbetar idag med reklamstrategier i egen regi.

Övriga externa styrelseuppdrag: Styrelseledamot Zellout, styrelseledamot Faster Marketing Communications, styrelseordförande Högalids kammarkör.

Ulf Engerby, vd Qbranch AB, f. 1959

Styrelseledamot sedan 1997. Aktieinnehav: 2 026 000 aktier.

Civilekonom. Ulf Engerby är vd i Qbranch AB och är en av grundarna och huvudägarna. Ulf Engerby har mer än 20 års erfarenhet av IT-branschen och var t ex med och byggde upp norra Europas största återförsäljare av Apples produkter i Sverige på 80-talet.

Övriga externa styrelseuppdrag: -

Sofia Svanholt, arbetstagarrepresentant, f. 1973

Styrelseledamot sedan 2006, anställd på Qbranch sedan juni 2005.

Övriga externa styrelseuppdrag: -

REVISOR

Bertil Oppenheimer, auktoriserad revisor, BDO Nordic Stockholm AB. Vald revisor i bolaget sedan årsstämman 2001.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Ulf Engerby, f. 1959

vd Qbranch AB
Aktieinnehav: 2 026 000 aktier

Civilekonom. Ulf Engerby är vd i Qbranch AB och är en av grundarna och huvudägarna. Ulf Engerby har mer än 20 års erfarenhet av IT-branschen och var t ex med och byggde upp norra Europas största återförsäljare av Apples produkter i Sverige på 80-talet.

Rune Mossberg, f. 1961

Vice styrelseordförande Qbranch AB
Aktieinnehav: 2 026 000 aktier

IHM Master. Rune Mossberg är vice ordförande i Qbranch AB och är en av grundarna och huvudägarna. Rune Mossberg har mer än 20 års branscherfarenhet och var t ex med och byggde upp norra Europas största återförsäljare av Apples produkter i Sverige på 80-talet.

Stephan Andersson, f. 1969

vd Qbranch Stockholm AB
Aktieinnehav: 218 333 aktier
Aktieinnehav via bolag: 66 666 aktier

IHM Affärskommunikationsutbildning. Stephan Andersson är vd för dotterbolaget Qbranch Stockholm AB. Stephan Andersson kom till Qbranch 2001 och innan dess var han vd på Careda/id Network där han arbetade under tio år.

Jacob Pontén, f. 1966

Vice vd Qbranch Stockholm AB
Aktieinnehav: 223 333 aktier
Aktieinnehav via bolag: 66 666 aktier

Jacob Pontén är vice vd på Qbranch Stockholm AB. Jacob Pontén har ca 20 års branscherfarenhet och kom år 2000 till Qbranch från en 12-årig anställning på Adobe.

Mattias Pergler, f. 1972

vd Qbranch Syd AB
Aktieinnehav: 30 000 aktier

Mattias Pergler är vd för Qbranch Syd AB som startades år 2001 och beläget i Malmö. Mattias Pergler har ca 12 års branscherfarenhet och kom 2004 till Qbranch från en anställning på Sigma.

Bo Bauhn, f. 1966

Vice vd Qbranch Stockholm AB
Aktieinnehav: 222 585 aktier
Aktieinnehav via bolag: 66 666 aktier

Marknadsekonom. Bo Bauhn har cirka tjugo års erfarenhet från IT-branschen och är vice vd för Qbranch Stockholm AB. Bo Bauhn kom till Qbranch 2002 och innan dess var han Strategic Alliance Manager emea och nordisk vd för det amerikanska eLearning-företaget Docent Inc och Business Development Manager på Studentlitteratur.

Martin Stenström, f. 1960

vd Qbranch Väst AB
Aktieinnehav: 6 000 aktier
Aktieinnehav via bolag: 66 666 aktier

Civilekonom. Martin Stenström har lång erfarenhet från IT-branschen och är vd för Qbranch Väst AB. Martin Stenström kom till Qbranch 2004 och innan dess var han regionchef på Dimension i fyra år och Dotcom i fem år.

Peter Ryman, f. 1975

Finanschef Qbranch AB
Aktieinnehav: 60 000 aktier
Aktieinnehav via bolag: 66 666 aktier

Civilekonom. Peter Ryman anställdes som Finanschef på Qbranch AB 2005. I samband med det lämnade han sin post som Redovisningschef på Adecco och innan dess arbetade han som godkänd revisor.

Anders Harling, f. 1972

Marknadschef Qbranch AB
Aktieinnehav: 20 000 aktier
Aktieinnehav via bolag: 66 666 aktier

IHM Marknadsekonom. Anders Harling är Marknadschef på Qbranch AB sedan 2002. Innan anställningen hos Qbranch arbetade Anders Harling på Adobe Systems Nordic, de sista åren som Nordisk Marknadschef.

Carl-Johan Osvald, f. 1969

Vice vd Qbranch Väst AB
Aktieinnehav: 0 aktier

Carl-Johan Osvald har arbetat i IT-branschen i 18 år. Innan anställningen på Qbranch Väst AB 2004 var Carl-Johan Osvald drift- och supportchef på Dimension AB.

DEFINITIONER

OMSÄTTNINGSTILLVÄXT (%)

Omsättningsökning under året i förhållande till föregående års omsättning.

EBITDA-MARGINAL (%)

Resultat före finansiella poster i förhållande till nettoomsättning.

RÖRELSEMARGINAL (%)

Resultat före finansiella poster i förhållande till nettoomsättning.

VINSTMARGINAL (%)

Resultat efter finansiella poster i förhållande till nettoomsättning.

RESULTAT PER AKTIE

Årets resultat i förhållande till antalet aktier vid periodens slut.

BALANSOMSLUTNING

Värdet av samtliga tillgångar såsom inventarier, kundfordringar och banktillgodohavanden.

SOLIDITET (%)

Eget kapital plus minoritetsintressen i förhållande till balansomslutning.

KASSALIKVIDITET (%)

Omsättningstillgångar i förhållande till kortfristiga skulder.

RÖRELSEKAPITAL

Skillnaden mellan kortfristiga fordringar och kortfristiga skulder.

LIKVIDA MEDEL

Banktillgodohavanden samt placering i likviditetsfond.

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL (%)

Resultat efter finansiella poster i förhållande till eget kapital vid årets utgång.

MEDELANTAL ANSTÄLLDA

Antalet heltidsanställda konsulter och administrativ personal under året.

OMSÄTTNING PER ANSTÄLLD

Omsättning i förhållande till medelantal anställda.

DEBITERINGSGRAD (%)

Debiterad tid i procent av normalarbetstid.

ANTAL ANSTÄLLDA VID PERIODENS UTGÅNG

Antal anställda konsulter och administrativ personal vid årets utgång.

QBRANCH: VI FÅR IT ATT FUNGERA

QBRANCH VÄST AB

FABRIKSGATAN 10
412 50 GÖTEBORG

QBRANCH SYD AB

BALTZARSGATAN 21 B
211 36 MALMÖ

QBRANCH AB

QBRANCH STOCKHOLM AB

PRIMUSGATAN 18
112 62 STOCKHOLM

WWW.QBRANCH.SE
INFO@QBRANCH.SE