



(PUBL) FORTNOX AB
ÅRSREDOVISNING

2013





INNEHÅLL

Fortnox 2013 i korthet	4
VD-kommentar	6
Affärsidé, mål och strategier	8
Våra program	11
Marknad	12
Vår nya version, F3	14
Utbildning	16
Skola	17
Byråpartners	19
Integrationer	21
Styrelse	23
Ledning	24
Fortnox-aktien	25
Årsredovisning	26
Förvaltningsberättelse	26
Resultaträkning	28
Balansräkning	29
Kassaflödesanalys	31
Tilläggsupplysningar	32
Noter	32
Revisionsberättelse	35
Adress	36

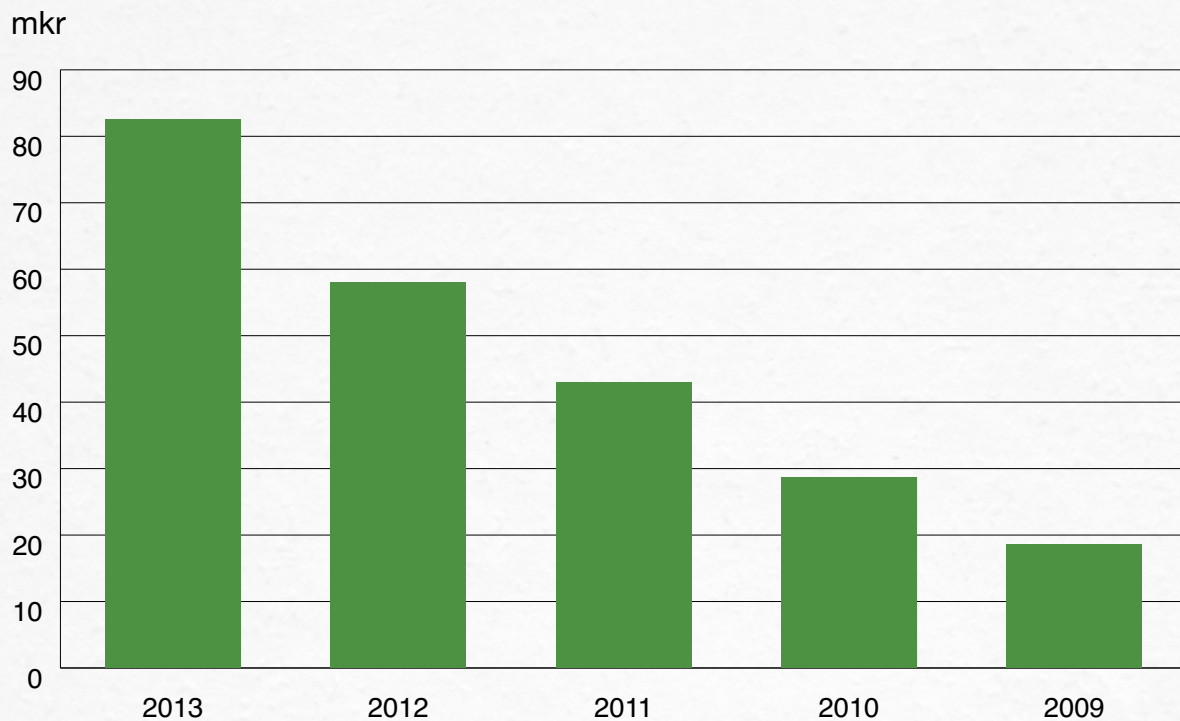
FORTNOX | KORTHET

Med 70 000 kunder och över 130 000 aktiva användarlicenser är Fortnox Sveriges ledande leverantör av internetbaserade affärssystem till företag, föreningar, skolor samt redovisnings- och revisionsbyråer. Fortnox erbjuder ett komplett utbud av internetbaserade program för bland annat redovisning, fakturering, säljstöd och löneadministration. Våra kunder kan nå sina program och sin information från vilken internetansluten dator som

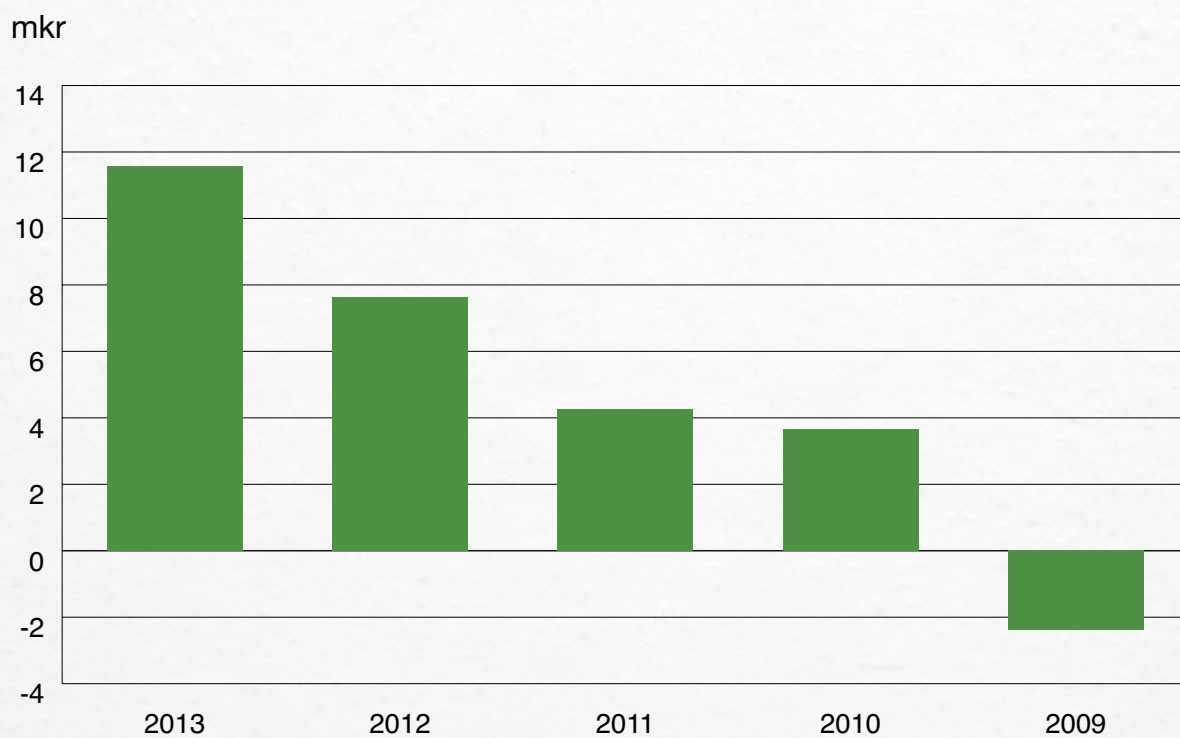
helst. Flera användare kan vara inloggade samtidigt och samarbeta och dela information. Kunderna slipper besväret med installation, uppdateringar och backup. De abonnerar på programmen och betalar en månatlig avgift per användare och programmodul. Fortnox startades 2001, och har huvudkontor i Växjö. Sedan 2007 är aktien upptagen till handel på NGM Nordic MTF under beteckningen FNOX MTF.

	2013	2012
NETTOOMSÄTTNING, MKR	82,6	58,0
RÖRELSERESULTAT, MKR	11,6	7,6
RÖRELSEMARGINAL, PROCENT	14,0	13,1
RESULTAT PER AKITE, KR	0,16	0,08
AKTIVA ANVÄNDARLICENSER	130 000	100 000
REDOVISNINGS- OCH REVISIONSKONSULTER	8 000	4 000

Nettoomsättning 2009–2013



Rörelseresultat 2009–2013



VÅRT STARKASTE ÅR NÅGONSIN

” År 2013 var det bästa hittills i Fortnox historia. Omsättningen ökade med 43 procent och antalet kunder till 70 000. Vi har idag mer än 130 000 aktiva användarlicenser och fler än 8 000 redovisningskonsulter och revisorer som kontinuerligt arbetar i Fortnox program med sina kunders administration.



Fortnox har som mål att vara småföretagens bästa vän. Sedan starten för mer än tio år sedan har vi arbetat för att utveckla tjänster som gör det enklare och effektivare för mindre företag och föreningar att sköta sin administration. Vi var först i Sverige med att introducera webbaserad bokföring och fakturering, för att kort därefter följa efter med lön, order, CRM-säljstöd och ytterligare tjänster. I dag har Fortnox marknadens bredaste, mest kompletta och funktionsrika erbjudande av molnbaserade administrativa tjänster.

När vi startade Fortnox år 2001 drevs vi av övertygelsen om att alla företag och föreningar i framtiden kommer att vilja sköta sin administration över nätet. Vår vision var att med bra och funktionsrika program till attraktiva priser, och med ett tillgängligt och generöst användarstöd, hjälpa våra målgrupper till den webbaserade världen och till alla fördelar den för med sig.

Utvecklingen har visat att vi hade rätt. Numera är molnet en självklarhet för de flesta av oss. Vi tittar på film, lyssnar på musik, skickar mail, utväxlar bilder, gör inköp och sköter våra bank- och aktieaffärer på nätet.

Detsamma gäller företagen. Hittills har cirka 25 procent av vår målgrupp flyttat över till att arbeta med webbaserade tjänster för sin administration. Har man väl gått över från att sköta administrationen i lokalt installerade program till webbaserade lösningar, och upptäckt alla fördelar, flyttar man inte tillbaka. Vi är därför övertygade om att fler och fler företag, föreningar, och redovisningsbyråer kontinuerligt kommer att gå över till webbaserade lösningar under de kommande åren. År 2020 kommer andelen i vår målgrupp som arbetar med webbaserade tjänster för sin administration att ha passerat 90%.

Vi baserar denna prognos på våra egna erfarenheter, men också på externa bedömningar om tillväxten för molnbaserade tjänster. År 2013 var det bästa hittills i Fortnox historia. Omsättningen ökade med 43 procent och antalet kunder till 70 000. Vi har i dag mer än 130 000 aktiva an-

vändarlicenser och fler än 8 000 redovisningskonsulter och revisorer som kontinuerligt arbetar i Fortnox program med sina kunders administration. Vår årliga höst-roadshow för redovisningsbranschen lockade också rekordpublik. Antalet deltagare ökade till drygt 1 100 personer, en ökning med 50 procent jämfört med föregående år. Med vår tillväxt under 2013 befäste vi också vår ställning som den ledande leverantören av webbaserade tjänster för mindre företag i Sverige.

Framgångarna är en viktig sporre för oss alla på Fortnox i vårt fortsatta arbete. Samtidigt är vi ödmjuka. Vår attraktionskraft bygger på att vi kan erbjuda de mest användarvänliga och kostnadseffektiva lösningarna. Vi måste även vara lyhörda inför ändrade behov och ökade förväntningar bland kunderna.

Därför har vi under det senaste året lagt ned betydande resurser på att utveckla en ny och modernare teknisk plattform, F3. Investeringen är den största i bolagets historia, totalt handlar det om närmare 100 000 utvecklingstimmar. F3 bygger på den senaste tekniken och innebär att vi kan erbjuda en ny generation av tjänster, både befintliga och nyutvecklade. Den har ett modernare användargränssnitt och innehåller ett flertal nya smarta funktioner som våra kunder har efterfrågat, och som kommer att underlätta vardagen ytterligare för dem. Programmen blir med F3 enklare, effektivare och roligare att arbeta i.

Överflyttningen till den nya tekniska plattformen påbörjades i slutet av 2013 och kommer att fortsätta successivt under 2014. Mottagandet hittills har varit uppmuntrande. Kunderna säger att de tycker att programmen blivit enklare och effektivare att arbeta med, samtidigt som utseendet blivit mer modernt och attraktivt.

Fortnox grundfilosofi är att hela tiden hålla högt tempo i vidareutvecklingen av våra produkter. Med vår nya tekniska plattform kommer vi att kunna öka takten ytterligare, och utveckla nya och befintliga programmoduler i större omfattning och ännu snabbare än tidigare.

Med F3 är det även lättare att integrera Fortnox program med olika typer av för- och eftersystem från andra leverantörer. Det gäller alla möjliga typer av system, som exempelvis kassasystem, webbshopar och branschspecifika system för arbetsorderhantering, lagerhantering osv. Tack vare detta öppnas nya möjligheter till marknadsmässiga samarbeten då vi tillsammans med leverantörer av för- och eftersystem kan erbjuda målgruppsanpassade helhetslösningar för exempelvis en viss målgrupp eller bransch. Intresset från leverantörer av för- och eftersystem att hitta gemensamma helhetslösningar tillsammans med Fortnox ökar hela tiden. Det som driver denna utveckling är dels att vi lagt ner ett stort arbete på att göra det enklare att skapa integrationer med Fortnox och dels att kunder i allt högre utsträckning efterfrågar webbaserade program i allmänhet och Fortnox program i synnerhet. För en leverantör av ett för- eller eftersystem ökar alltså hela tiden potentialen med en integration med Fortnox, samtidigt som arbetsinsatsen för att skapa och underhålla integrationen minskar. Redan under 2014 väntas i storleksordningen 500 integrerade för- och eftersystem bli tillgängliga tillsammans med den nya F3-plattformen.

Vi har under det senaste året breddat vår utbildningsverksamhet väsentligt. Det finns en ökande efterfrågan bland våra kunder för utbildningar av olika slag. Det handlar dels om utbildningar i hur man använder våra program på bästa sätt, men det handlar också om utbildningar i relevanta ämnen som bokföring, löneadministration och bokslut. Våra öppna utbildningar sker såväl i klassrumsmiljö som i form av så kallade webinarier via internet. Vi erbjuder dessutom skraddarsydda utbildningar för enskilda kunder eller kundgrupper. Utbildning är ett prioriterat område för oss och ambitionen är att även denna verksamhet ska växa kraftigt under 2014 med fler kurstillfällen, fler ämnen och fler deltagare.

Grundläggande kunskap om ekonomi och administration är en förutsättning för framgångsrikt företagande. Därför inledde vi under året en satsning mot skolor och andra utbildningsarrangörer i syfte att erbjuda dem att använda Fortnox program som verktyg i undervisningen. Alla gymnasieskolor, högskolor, universitet och bildningsförbund får använda våra program gratis i utbildningssyfte. Responsten på detta erbjudande har varit omedelbar och kraftfull. Redan nu arbetar flera tusen elever kontinuerligt i Fortnox program inom ramen för sina respektive utbildningar.

Under året tecknade vi dessutom samarbetsavtal med Ung Företagsamhet (UF) och Nyföretagarcentrum. Båda dessa organisationer är mycket viktiga för att stimulera ungt och nytt företagande och entreprenörskap i Sverige och vi planerar flera gemensamma aktiviteter under det

kommande året. Vi har också startat ett ungdomsråd där vi återkommande samlar fem ungdomar mellan 17 och 22 år för att få inspiration och idéer kring hur vi ytterligare kan hjälpa unga människor att våga ta steget och bli egna företagare.

Personligen har jag funnit dessa möten mycket stimulerande. De har resulterat i flera aha-upplevelser. För dessa unga människor är till exempel det webbaserade en sådan självklarhet att de inte ens talar om det eller reflekterar över om det finns några alternativ. Förmodligen är det bara en tidsfråga innan vi som är lite äldre också nått till samma insikt.

Jag skrev inledningsvis att Fortnox mål är att vara småföretagens bästa vän. I takt med att vår verksamhet växer och tekniken utvecklas, öppnar sig också möjligheter att bredda vårt tjänsteutbud ytterligare. Vårt nästa steg är att erbjuda våra kunder finansiella tjänster som fakturaköp och factoring. Vi har märkt en ökad efterfrågan från våra kunder på denna typ av tjänster. Vår avsikt är att erbjuda ett modernt och överskådligt systemstöd till bra villkor, som ger våra kunder full flexibilitet och full kontroll över sina kundfakturor och transaktionsflöden. Tjänsterna kommer att bedrivas i ett separat bolag med Fortnox som majoritetsägare, och lanseras senare under året.

Men detta är bara början. Vi har en lång att-göra-lista framför oss. Vissa saker kommer att ske snabbare och andra tar lite längre tid. Men jag kan redan nu utlova att 2014 kommer att bli det mest spännande året hittills i vår historia!



JENS COLLSKOG,
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR



AFFÄRSIDÉ

Fortnox affärsidé är att fullt ut använda den nya internetbaserade teknikens möjligheter till att leverera unika fördelar inom affärsområdet "administrativa rutiner och tjänster". Detta innebär att vi ska erbjuda våra målgrupper ett brett sortiment av effektiva administrativa program som är enkla att lära sig och att använda och som tillgodoser våra kunders behov i så hög grad som möjligt. Med hjälp av volymbaserade skalfördelar ska vi leverera dessa program till mycket attraktiva priser och med hög lönsamhet.

STRATEGI

För att uppnå vårt mål har vi identifierat ett antal strategier. Hur väl vi lyckas med dem är avgörande för hur framgångsrika vi blir.

- Säkerställa att våra produkter ligger i teknisk framkant.
- Kontinuerligt lansera nya konkurrenskraftiga program och tjänster.
- Lansera tjänster och integrationer som attraherar nya målgrupper.
- Ha en sälj- och marknadsorganisation som kan nå ut till fler och större kunder.
- Erbjuder effektivt användarstöd och kundvård i toppklass

AFFÄRSMODELL

Styrkor och fördelar med Fortnox affärsmodell:

- Standardiserade internetbaserade affärssystem
- Abonnemang ger regelbundna intäkter
- Förutsägbara intäkter
- Låga rörliga kostnader
- Hög kundlojalitet
- Transaktionsbaserade tjänster
- Inga lager, enkel logistik och kundhantering
- Ingen risk för piratkopiering
- Vänder sig till mindre företag, volymmarknad
- Direktförsäljning via internet och byråpartners
- Höga instegshinder för nya konkurrenter
- Snabbt växande marknad
- Modern teknik ger mobilitet och låga kostnader
- Goda möjligheter till införande av nya program och tjänster
- Växande kundstock ger ökad försäljning till befintliga kunder

MÅL

Det övergripande målet är att Fortnox ska vara marknadsledare inom affärssystem till mindre företag i Sverige. Fortnox är redan Sveriges ledande leverantör av internetbaserade program för företag, föreningar, skolor samt redovisnings- och revisionsbyråer.

A person wearing a black jacket and blue jeans is walking on a city street, holding a white laptop. The background is a blurred city scene with trees and buildings under a blue sky. A red banner is overlaid on the bottom right of the image.

»ALLT FLER FÖRETAG OCH
FÖRENINGAR SKIFTAR TILL
INTERNETBASERADE LÖSNINGAR«



VÅRT SORTIMENT

Fortnox erbjuder idag ett brett utbud av program och tjänster som tillgodoser de flesta behov som ett mindre företag har för sin administration.

Sortimentet består av tio olika programmoduler, ett flertal i programmen inbäddade plustjänster samt utbildning och konsulttjänster. Gemensamt för samtliga programmoduler är att de är integrerade med varandra och helt webbaserade. Syftet med plustjänsterna är att direkt i programmen erbjuda kunderna ytterligare tjänster som underlättar och effektiviserar vardagen. Genom att erbjuda även utbildnings- och konsulttjänster blir Fortnox också en leverantör av kunskap vilket tillsammans med övrigt sortiment ger ett starkt och komplett erbjudande till marknaden.

Webbaserat ger många fördelar

Samtliga program är webbaserade vilket bland annat innebär att man som kund har tillgång till sina program varifrån som helst, när som helst och från vilken internetuppkopplad dator, surfplatta eller mobiltelefon som helst. Man kan också samarbeta och dela program och information med vem som helst, exempelvis sina kollegor, sin redovisningskonsult, revisor, styrelse eller andra. Kunderna behöver inte heller installera några program, uppgradera eller ta backuper själv. Istället loggar man in via sin vanliga webbläsare på samma sätt som man loggar in till exempelvis internetbanken.

Alla dessa fördelar upptäcks nu av alltfler, och övergången från installerade program till webbaserade ökar hela tiden i styrka. Hittills har ungefär 25% av Sveriges småföretagare gått över till webbaserad administration, och ungefär 50% av dem använder Fortnox program. Övergångstakten till att arbeta webbaserat ökar hela tiden i styrka, vilket naturligtvis gynnar Fortnox. Vår bedömning är att 90% av Sveriges småföretag arbetar med sin administration i webbaserade lösningar om fem år.

Funktionalitet som täcker de flesta behov

Fortnox var först ut i Sverige med en renodlad satsning på webbaserade program, när man startade verksamheten år 2001. Under alla år har vi sett till att ha tillräckligt med resurser på utvecklingssidan för att kunna vidareutveckla och förbättra vårt sortiment i hög takt. Detta har medfört att våra program idag har en omfattande funktionalitet som tillgodoser de flesta behov ett mindre företag har för sin administration. Vår breda och djupa funktionalitet gör också att våra kunder väljer att stanna kvar med våra program även när deras verksamhet växer och kraven och önskemålen blir mer omfattande. Av samma anledning väljer också

fler och fler redovisningsbyråer att arbeta uteslutande med våra program då de täcker behoven för samtliga byråns kunder även om de representerar många olika branscher med olika typer av behov.

Plustjänster för ökad effektivitet och automatisering

I våra program finns ett flertal inbäddade plustjänster som är helt valfria att använda. Dessa tjänster erbjuder vi oftast i samarbete med olika underleverantörer. Tack vare att vi idag hanterar stora volymer av transaktioner i dessa tjänster har vi kunnat förhandla fram attraktiva priser, något som naturligtvis kommer våra kunder tillgodo.

Ett exempel på plustjänster är ett automatiserat flöde för leverantörsfakturahantering där vi erbjuder tjänster för skanning, tolkning och automatisk registrering. Istället för att sprätta kuvert och manuellt registrera sin leverantörsfaktura kan man med våra tjänster få sina leverantörsfakturer levererade som registrerade och redo för attest och betalning direkt i sitt Fortnox-program.

Ett annat exempel på plustjänster är olika möjligheter att få hjälp med distributionen av kundfakturer. Här kan våra tjänster ombesörja distributionen oavsett om den ska ske via brev, mail eller som elektronisk faktura. Ytterligare ett exempel är att man direkt från sitt kundregister i Fortnox kan begära en kreditupplysning på valfri kund, för att snabbt och enkelt kunna göra en bedömning och minimera risken för kreditförluster.

Leverans av kunskap stärker vårt erbjudande

Förutom programmoduler och plustjänster erbjuder vi sedan ett par år tillbaka utbildningar i olika ämnen och former. Vi erbjuder utbildningar i hur man använder våra program och plustjänster på bästa sätt och vi erbjuder också utbildningar inom relevanta ämnen som exempelvis bokföring- och löneadministration. Våra utbildningar tillhandahålls såväl i klassrum och seminarieromlokaler som via internet. Våra utbildningar stärker vårt helhetserbjudande samtidigt som det innebär att våra kunder blir duktigare på att använda våra program. Detta i sin tur medför att våra kunder får ut ett större värde av att använda våra program vilket leder till att de blir nöjdare och mer benägna att rekommendera oss för vänner och bekanta.

FORTNOX OCH VÅR MARKNAD

Fortnox är verksamt på marknaden för internetbaserade tjänster, även kallat molntjänster, inom segmentet affärssystem. Programvarorna levereras som en tjänst via internet. Kunder återfinns bland små och medelstora företag, föreningar, skolor samt redovisnings- och revisionsbyråer.

Pionjär i molnet

Fortnox var först i Sverige med att inse fördelarna med molnet för mindre och medelstora företag att sköta sina administrativa tjänster som bokföring, fakturering, säljstöd, tidrapportering och löner.

Redan från starten 2001 har vi arbetat med att utveckla molnbaserade tjänster, som ska vara lätta att lära sig och erbjudas till ett attraktivt pris.

I takt med att allt fler upptäcker fördelarna med att arbeta via internet har allt fler aktörer också börjat satsa på internetbaserade tjänster. Detta teknikskifte har accelererat under senare år.

Fortnox passerade under 2013 70 000 kunder (f.å ca 50 000) och 130 000 aktiva användarlicenser (f.å ca 100 000), vilket gör oss till Sveriges ledande leverantör av internetbaserade affärssystem för mindre företag, föreningar, skolor samt redovisnings- och revisionsbyråer.

Flexibilitet och frihet

Som abonnent på Fortnox tjänster kan användaren alltid komma åt sina program och sin information från vilken internetuppkopplad PC, Mac, surfplatta eller smart telefon som helst. Användarna kan, utan dubbelarbete, samarbeta och dela information med varandra oavsett

var de befinner sig. Det passar också perfekt för en utspridd säljorganisation som vill ha tillgång till samma kund- och prospektregister, eller för föreningen som vill att flera personer ska ha tillgång till redovisningen, mötesprotokoll eller medlemsregister.

Affärssystem i molnet växer

Det ökade intresset för Fortnox produkter återspeglas även i den snabba tillväxten av internetbaserade affärssystem i Sverige. Analysföretaget Radar räknar med att den svenska molntjänstmarknaden för affärssystem kommer att dubblas från 150 MSEK år 2011 till närmare 300 MSEK år 2015. Det motsvarar en genomsnittlig årlig tillväxt på 20 procent, vilket är väsentligt högre än för marknaden för traditionella affärssystem, där tillväxten de senaste åren har legat på mellan 1,2 och 4 procent per år.

Enligt Radar är fördelarna med molnbaserade affärssystem störst för mindre och medelstora företag. Investeringar i affärssystem tillhör de mest kostsamma IT-investeringarna ett företag gör under en tioårsperiod. Genom att abonnera på tjänsterna slipper företagen den höga initiala kostnaden som en traditionell installation innebär.



Eftersom jag alltid har hundra saker för mig och är en sann tidsoptimist vill jag ogärna lägga tid på dubbelarbete för vår administration. Därför är det guld värt att allt är internetbaserat och information kan mailas iväg direkt från programmet och att det spottar ut sig orderbekräftelser och följesedlar som lätt går att göra om till kundfakturer.”

LINNEA SÖDERLING, CFO, THE SMILING GROUP – VINNARE AV VENTURE CUP 2013



Fortnox erbjuder oss de funktioner som vår verksamhet idag har behov av i ett modernt gränssnitt. Samtidigt känns det tryggt för oss att ha en leverantör som går att växa med. Fortnoxmodulerna är enligt vår mening otroligt flexibla vilket är en stor konkurrensfördel i vårt val av Fortnox. Hanteringen av vår ekonomi är inte bara enklare & säkrare med Fortnox utan faktiskt roligare.

DAVID FJELLSTRÖM, DRIFTSPEC, STOCKHOLM

Svenska föregångare

Den svenska marknaden är särskilt väl lämpad för molnbaserade tjänster. Sverige placerar sig i topp i den senaste mätningen av Networked Readiness Index 2013 från World Economic Forum. Sverige får högst poäng i kategorierna användning av teknik, tillgång till den senaste teknologin samt kostnad för internet och telefon. Sammantaget placerar sig Sverige på tredje plats bland världens länder. Enligt SCB:s rapport "Företagens användning av IT 2013", använder nästan alla svenska företag (98 procent) med 10 anställda eller fler datorer och nästan lika många har tillgång till internet. Bland företag med 1–9 anställda är andelarna något lägre, runt 90 procent. Användningen av sociala nätverk ökar också. Bland företag med 1–9 anställda använder 28 procent Facebook, LinkedIn och liknande tjänster.

Några intressanta trender

De som forskar i framtiden brukar, säkert inte utan fog, hävda att arbetsmoment som kan ersättas av tekniken kommer att försvinna. Automatiseringen har hittills främst skett inom industrin men har även börjat dyka upp här och var inom tjänstesektorn.

Enligt en undersökning från konsult- och analysföretaget Kairos Future som gjorts på uppdrag av FAR (en branschorganisation för revisorer, redovisningskonsult och rådgivare) är sannolikheten stor att redovisning kommer att automatiseras i högre utsträckning, och i ganska betydande omfattning även för revision. Även rådgivning anses komma att ta stöd av teknik i högre grad än vad den gör idag. För revisionsbranschen kan detta innebära en radikalt förändrad situation, vilket förstås får bäring på Fortnox verksamhet.

En annan trend som undersökningen tar fasta på är digitaliseringen. Här konstateras att företagen arbetar allt mer med systemstöd för beslutsfattande som kan uppdateras allt oftare. En betydande del av FAR:s medlemmar tror att löpande access till redovisning i realtid är på väg att bli verklighet.

Den tekniska utvecklingen gör också att arbetet inte längre är platsbundet.

Stor marknadspotential

Fortnox vänder sig till målgruppen små och medelstora företag som inte ställer krav på specialanpassningar av de administrativa programvarorna. Enligt Ekonomifakta finns det drygt en miljon företag inom kategorierna enmans-, mikro- och småföretag. Det motsvarar 99,4 procent av alla företag i Sverige.

Enligt vår bedömning har hittills cirka 25 procent av företagen gått över till att sköta sin administration i molnet. Prognosen är att 90 procent kommer att ha gjort det år 2020.

En annan viktig kundgrupp är redovisnings- och revisionsbyråer. Fortnox har idag partneravtal med nio av de elva största redovisnings- och revisionsbyråerna i Sverige och med drygt 2000 mindre och medelstora byråer. Sammantaget arbetar fler än 8 000 redovisningskonsulter och revisorer i Sverige kontinuerligt i Fortnox program.

Bredaste produktportföljen

Fortnox tillhandahåller marknads mest kompletta erbjudande av internetbaserade administrativa program. Vår produktportfölj består för närvarande av tiotalet program; bokföring, fakturering, autogiro, order, CRM säljstöd, tidredovisning, lön, arkivplats, anläggningsregister och klienthanterare. Därtill erbjuder vi bland annat tilläggstjänster som elektronisk fakturahantering, kreditupplysningar samt gratis hämtning av företagsuppgifter.

Fortnox har som ambition att erbjuda integrationer mot alla vanligt förekommande system som angränsar till våra användningsområden. För närvarande finns integrationer till ungefär 400 system från andra leverantörer.

DAGS FÖR LANSERING AV VÅR NYA VERSION, F3

Fortnox investering i en ny teknisk plattform, kallad F3, är den hittills största i företagets historia. Sammantaget har vi investerat närmare 100 000 timmar. Med en plattform som bygger på den allra senaste teknologin står vi väl rustade för att möta framtida krav och önskemål från våra kunder och marknaden i stort.

Den nya plattformen ger våra kunder en mängd stora fördelar. Fortnox program har ett modernare gränssnitt och en avsevärt högre prestanda jämfört med tidigare. Programmen är enklare, effektivare och trevligare att arbeta i. Vidare innehåller plattformen ett flertal nya smarta funktioner som våra kunder efterfrågat.

Det integrerade användarstödet gör det till exempel enklare att finna hjälp och tips. Dessutom erbjuder plattformen ett bättre stöd för mobila enheter, som surfplattor och smarta telefoner. Det har också blivit enklare att integrera Fortnox program med andra system.

Den nya plattformen medför att vi själva och våra integrationspartners kan utveckla nya lösningar och funktioner snabbare och mer kostnadseffektivt än tidigare.

Övergången till den nya plattformen sker fortlöpande där bokföring, fakturering och order var först ut för att senare följas av övriga produkter. Överflyttningen av kunder till den nya plattformen påbörjades mot slutet

av 2013 och fortsätter kontinuerligt under innevarande år. Gensvaret från kunderna har varit mycket gott och uttrullningen har hittills gått över förväntan.

Med F3 har vi skapat vår motsvarighet till bilindustrins bilplattformar. Grunden är därmed lagd för en lång tid framöver med möjlighet till många spännande nyheter.

Utvecklingen av F3 har huvudsakligen skett inom Fortnox egen utvecklingsavdelningen, som vi utgick från år 2013 bestod av 40 personer. Vi använder även underkonsulter.

När vi blickar tillbaka på det gångna året är det med både glädje och stolthet. År 2013 var vårt bästa år hittills. Vi passerade 70 000 kunder och 130 000 aktiva användarlicenser, vilket innebär att vi stärkte vår position som Sveriges största leverantör av webbaserade affärssystem för mindre företag, föreningar, skolor och redovisningsbyråer.

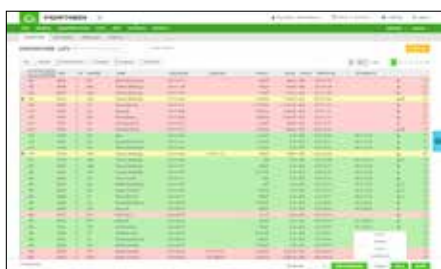


Jag blev positiv överraskad när jag fick börja arbeta med det nya gränssnittet, programmet känns mycket snyggare, stabilt och modernare. Det var lätt att förstå arbetsflödet och det känns användarvänligt. Sedan är användarstödet väldigt lättåtkomligt, vilket ger både trygghet och smidighet vid sökning av information.

MIKAEL ROSENCRANTZ, AGNES & LISAS BLOMMOR AB, STOCKHOLM



Smakprov



Vårt mål är att ha integrationer mot alla vanligt förekommande system som angränsar till våra användningsområden.



Vi använder oss av de senaste teknikerna och standarderna för att effektivisera flöden och höja användarupplevelsen.



Lättillgängligt och relevant användarstöd finns alltid till hands i den vy som du arbetar i.



”Man kommer också att uppleva en bättre prestanda i programmet

“Med vår nya plattform, F3, har vi gjort en mycket stor investering i att modernisera hela vårt produktutbud. För våra kunder innebär F3 många fördelar. För det första får man tillgång till många nya och efterfrågade funktioner. Vidare kommer man att arbeta i ett mer modernt, effektivt och logiskt gränssnitt. Man kommer också att uppleva en bättre prestanda i programmet. Ytterligare en fördel är de utökade möjligheterna att skapa effektiva och automatiserade integrationer med andra typer av system.

För vår del innebär F3 bland annat att vi kommer att kunna vidareutveckla och förbättra våra program i högre takt än tidigare, vilket vi bedömer kommer vara en stor konkurrensfördel för oss framöver.”

MIKAEL FOLKESSON, UTVECKLINGSCHEF



UTBILDNING STÄRKER KUNDRELATIONEN

Fortnox utbildningar i egen regi har under året utvecklats till en betydande verksamhet med en ökad efterfrågan för hela paletten av våra utbildningar. Med den omfattande utbildningsverksamheten stärker vi relationen till såväl befintliga som presumtiva kunder och användare, samtidigt som den genererar intäkter.

Fortnox avgiftsbelagda utbildningar sker antingen i form av seminarier i klassrumsmiljö eller via internet, sk webinarier. De kan också vara utbildningar i våra programvaror i exempelvis bokföring och löneadministration där teori varvas med praktik och där användarna får kunskap om produkternas finesser och funktioner.

Under 2013 arrangerade Fortnox ett 50-tal utbildningar och seminarier, 18 roadshows samt 100 web-

binarier för totalt cirka 4 000 deltagare. Ambitionen är att denna verksamhet ska växa ytterligare under 2014.

Utbildningsverksamheten är ett sätt att marknadsföra företaget och dess produkter, samtidigt som den genererar intäkter. Men först och främst vill vi att våra kunder ska känna sig säkra på att arbeta med våra program.



”Kommer att fortsätta expandera även framöver

”I takt med att antalet kunder ökat de senaste åren har vi märkt en ökad efterfrågan på utbildningar av olika slag. Det handlar dels om utbildningar i hur man använder våra program på bästa och mest effektiva sätt, och dels om ämnesutbildningar inom områden som våra program berör, exempelvis redovisning och löneadministration.

Vi har under de senaste två åren monterat upp en allt större utbildningsverksamhet och den kommer att fortsätta expandera även framöver. Vi erbjuder idag både generella och målgruppsanpassade utbildningar i såväl klassrum och seminarielokaler som via internet. Vi erbjuder dessutom skräddarsydda, företagsanpassade utbildningar på plats hos kunden. Genom att vi kan leverera såväl produkter och tjänster som relevant kunskap får vi ett mer attraktivt och komplett erbjudande för vår målgrupp.”

PIA ERIKSSON, UTBILDNINGSCHEF

FRAMTIDENS KUNDER FINNS I SKOLAN

Under 2013 inledde Fortnox ett omfattande arbete med att få landets skolor att använda Fortnox program i undervisningen. Erbjudandet är gratis och har gått ut till samtliga gymnasieskolor, högskolor, universitet och bildningsförbund. Gensvaret har varit långt över förväntan.

Minst 200 skolor och fler än 9 000 elever arbetar numera dagligen med Fortnox program i sin utbildning. Merparten är gymnasieskolor, men även högre lärosäten som Linköping Universitet och Örebro Universitet, liksom specialutbildningar som IHM Business School.

Hittills finns Fortnox hos runt en tredjedel av landets skolor. Men ambitionen är att nå ut till fler som bedriver undervisning i till exempel affärsredovisning. Behovet av den typen av mer praktiskt orienterade redovisningsekonomer är ökande.

Ekonomiämnet blir mer levande och relevant när eleverna får arbeta i riktiga program. Vi är övertygade om att det också kommer att göra dem mer attraktiva på arbetsmarknaden då allt fler företag går över till att arbeta i webbaserade system.

Det övergripande syftet med Fortnox satsning på skolan är att i framtiden, på kanske fem till tio års sikt, få eleverna på dessa utbildningar att använda Fortnox program som anställd eller egenföretagare.

Fortnox är också starkt engagerat i unga människors nyföretagande. Samarbeten har under året inletts med två framträdande organisationer på området, Ung Företagsamhet (UF) respektive Nyföretagarcentrum. Via dessa båda når Fortnox entreprenörer och blivande företagare som är framtida potentiella kunder. Med hjälp av Fortnox program lär sig UF-ekonomer sådant som grundläggande bokföring och budgetering. I dagsläget använder fler än 800 UF-företag Fortnox. Hos Nyföretagarcentrum erbjuds alla kunder webbaserad utbildning från Fortnox utan kostnad.



Fördelarna med Fortnox är att eleverna slipper bokföra och fakturera manuellt, vilket innebär att de sparar tid. Även jag som lärare spar mycket tid då jag enkelt kan gå igenom elevernas bokföring/företag via klientfunktionen i programmet. Att elever börja använda Fortnox under sin skoltid innebär att de är förberedda för framtiden. Speciellt om de kommer att jobba med ekonomi eftersom de troligen kommer att stöta på programmet eller något som liknar Fortnox.

LENA DAHLIN, LÄRARE, BÄCKÄNGGYMNASIET, BORÅS

Ung Företagsamhet

Ung Företagsamhet är en ideell förening som vill ge ungdomar en möjlighet att träna och utveckla sin kreativitet, företagsamhet och entreprenörskap. Organisationen har 24 regionala föreningar och är representerat i hela Sverige. Ung Företagsamhet samarbetar med skolor och ger utbildningar till både lärare och elever. Sedan 1980 är det 279 000 elever som drivit UF-företag. För läsåret 2013/2014 var motsvarande siffra 21 901 elever.

Nyföretagarcentrum

Nyföretagarcentrum är en stiftelse som främjar nyföretagande och entreprenörskap och har som målsättning att bidra till fler livskraftiga företag. Organisationen erbjuder kostnadsfri rådgivning till alla som vill starta eget och täcker närmare 200 kommuner i Sverige. Under 2012 gavs rådgivning till 22 500 personer, medan 9 400 startade företag genom Nyföretagarcentrum



Då vi nästan uteslutande arbetar med Fortnox, skapas specialkompetens inom programmen och effektivitet gällande arbetet, vilket gynnat kund och byrå. Detta har skapat effektivitet och långsiktighet mellan kund och byrå. Vi har exempelvis utfört ett arbete som projektcontroller för ett miljardprojekt där Fortnox produkter tillämpats vilket mottogs mycket positivt av användare och kund. Våra revisorer är också positiva till tillgängligheten, uppföljningen samt revisionsarbetet gällande våra kunder.

LEIF BJÖRKELÖV, BEC BJÖRKELÖVS EKONOMI CONSULT AB, KNIVSTA



VÅRA VIKTIGA BYRÅPARTNERS

Våra byråpartners är en viktig målgrupp för Fortnox. I dagsläget har vi centrala avtal med nio av de elva största redovisnings och revisionsbyråerna i Sverige. Dessutom är fler än 2 000 små och medelstora byråer anslutna. Totalt arbetar fler än 8 000 redovisningskonsulter och revisorer i Sverige kontinuerligt i Fortnox program med kunders administration.

Det är många års marknadsföring som nu har burit frukt. Konceptet Fortnox Byråpartner har utan tvekan varit en succé i redovisningsbranschen.

Genom byråerna når vi också deras kunder. Är våra byråpartners nöjda med Fortnox produkter rekommenderar de oss för sina kunder.

Samtidigt ställer kunden själv allt större krav på att byråerna hänger med i den tekniska utvecklingen. Kunden är inte längre intresserad av att betala för sådant som enkelt kan automatiseras. Kunden vill också ha en smidig och snabb tillgång till information i de administrativa programmen. Allt detta kan Fortnox erbjuda ge-

nom en för byrån och kunden gemensam arbetsplats och plattform, liksom den allra senaste internetbaserade teknologin.

Under hösten genomförde Fortnox sin årliga roadshow för byråpartners och ekonomiansvariga då bland annat den nya teknikplattformen F3 presenterades. Diskussionsämnen under dessa sammankomster var därför inte oväntat automatiserade och digitaliserade arbetssätt. Totalt hölls 20 möten på 17 orter med sammanlagt drygt 1100 deltagare - nytt rekord! Det stora intresset har gjort att vi förlängt höstens roadshow med ytterligare tre tillfällen under våren.



”Idag arbetar fler än 8000 redovisningskonsulter i Sverige kontinuerligt med Fortnox program

“Allt sedan vi startade vår verksamhet har landets redovisnings- och revisionsbyråer varit viktiga samarbetspartners för oss. Vårt arbete med att tillsammans attrahera småföretagare med bra och effektiva tjänster har varit mycket värdefullt för vår verksamhet. Dessutom har vi ett nära samarbete kring vår produktutveckling. Representanter för branschen är med i diskussionerna och besluten kring hur vi på bästa sätt vidareutvecklar våra program för att tillgodose krav och önskemål från såväl redovisningsbyråer som företagare. Idag arbetar fler än 8000 redovisningskonsulter i Sverige kontinuerligt med Fortnox program för kunders administration och antalet ökar i princip varje dag.”

ANNA OLANDERSSON, BYRÅPARTNERCHEF





Som användare av 0-tids och Fortnox fakturering i mitt VVS-företag har jag bara upplevt fördelar. Jag har bättre kontroll över projekten både vad gäller materialåtgång och återrapportering av arbetad tid. Framför allt att jag kan fakturera snabbare och direkt mot mitt redovisningsprogram.

PATRIK NYFORS, NYFORS VVS, KRISTIANSTAD

INTEGRATION LEDER TILL NYA **AFFÄRER**

En växande affär för Fortnox är att medverka till att våra system integreras med andra systemleverantörers lösningar. Det handlar ofta om system vars användningsområden angränsar till våra, till exempel webbshoppar, kassasystem eller system för arbetsordrar.

På marknaden finns i dagsläget ett par hundra integrationslösningar där andra leverantörer utvecklat system med Fortnox program som integrerade delar. Intresset är stort och ökande. Med Fortnox nya plattform, F3, blir arbetet med att integrera olika system enklare och går snabbare. Vårt mål är att ha integrationer mot alla vanligt förekommande system som angränsar till våra användningsområden.

Fortnox nya plattform öppnar nya marknadsmässiga möjligheter. Tillsammans med våra integrationspartners kan vi gemensamt marknadsföra målgruppsanpassade helhetslösningar med Fortnox program i kombination med olika för- och eftersystem. Fortnox program ska

kunna fungera som nav i företags helhetslösningar för sin administration.

Hittills har vår försäljning huvudsakligen skett direkt till slutkund och genom våra byråpartners. Vår ambition är nu att knyta närmare samarbete med leverantörerna av integrationslösningar för att erbjuda dem att även bli återförsäljare av Fortnox produkter och tjänster. Det innebär att vi kan nå ut till fler slutkunder samtidigt det ger oss möjligheten att utveckla nya försäljningskanaler.



” En snickare kan automatiskt få kundfakturer skapade i Fortnox Fakturering utifrån sitt arbetsordersystem

”Samtidigt som vi släpper vår nya plattform, F3, kommer vi också att släppa ett helt nytt integrationsgränssnitt, även kallat API. Detta möjliggör att vi enkelt kan skapa integrationer med olika för- och eftersystem och på så vis erbjuda våra kunder effektiva och automatiserade helhetslösningar där Fortnox program är en del av en större helhet. Exempelvis kan en butik få sitt kassasystem att automatiskt kommunicera med Fortnox Bokföring för att bokföra dagskassan. En snickare kan automatiskt få kundfakturer skapade i Fortnox Fakturering utifrån sitt arbetsordersystem. För vår del innebär det att vi tillsammans med andra systemleverantörer kan erbjuda målgruppsanpassade lösningar (exempelvis branschspecifika) trots att Fortnox i sig är ett standardsystem.”

MARCUS THOMASSON, PRODUKTÄGARE INTEGRATION





Christer Nilsson



Donald Sällqvist



Erik Fjellborg



Leif Johansson



Olof Hallrup



Arne Karlsson



STYRELSE

Christer Nilsson, född 1947. Styrelseordförande Styrelseordförande sedan 2008.

ÖVRIGA UPPDRAG: Styrelseordförande och VD i det egna företaget Affärsutveckling Christer Nilsson AB. Styrelseledamot i bland annat Scilife AB och E-Commerce Group AB. Ledamot i Tillväxtanalys Kapitalmarknadsråd. UTBILDNING: Ingenjör. ERFARENHET: Verksam inom ABB på 70-talet och drev därefter egna företag under 80-talet, främst inom IT, bland annat Owell AB. Från slutet av 80-talet varit verksam som affärsängel och varit engagerad i ett 50-tal företag. Från 1994 ledamot i ATLE Företagskapital och styrelseordförande i ATLE Venture, som år 2001 köptes av det engelska investmentbolaget 3i. Under 90-talet också en av grundarna och styrelseledamot i ett av Polens största IT-företag – Computerland (numera Sygnity).

EGNA OCH NÄRSTÅENDES INNEHAV: 1 624 774 aktier

Erik Fjellborg, född 1986. Ledamot sedan 2011 ÖVRIGA UPPDRAG: VD i Quinyx sedan UTBILDNING: Studier vid Handelshögskolan i Stockholm. ERFARENHET: Grundade 2005 Quinyx AB som är marknadsledare i Norden inom Workforce Management med över 100 000 användare i sju länder och kunder som McDonald's, ICA, PEAB, FedEx m.fl. Erik har via Quinyx och andra bolag arbetat aktivt med b2b SaaS (Software-as-a-Service) i över åtta år. Han har mottagit utmärkelser som Årets Unga entreprenör 2007, Bästa internationella tillväxt av Ernst & Young 2008 och årets stjärnskott på Handels-högskolan 2009. Är idag VD på Quinyx.

EGNA OCH NÄRSTÅENDES INNEHAV: 36 135 aktier

Olof Hallrup, född 1958. Ledamot sedan 2011. ORDFÖRANDE i: Nordic Försäkring & Riskhantering, LEDAMOT i: Västergatans fastighets AB, First Kraft AB, Diamorph AB och Diamorph Berings AB. HUVUDÄGARE till Karlo Förvaltnings AB. UTBILDNING: Jur. kand, Civ ek, Fil kand i Handelsrätt ERFA RENHET : Aktie- och optionsmäklare. Verksam inom Investment AB Kinnevik och Stena AB under 1980 och 1990- talen. Från 1999 har han huvudsakligen arbetat med affärsutveckling och i eget bolag varit aktiv som riskkapitalist med ett 20-tal olika engagemang.

EGNA OCH NÄRSTÅENDES INNEHAV: 11 932 694 aktier.

Leif Johansson, född 1949. Ledamot sedan 2013. ORDFÖRANDE i: Euromaint och Aalborg Ejendom ApS LEDAMOT i Arcus, Inwido och Abel (suppleant), Latour Industrier och Profura. ÖVRIGA UPPDRAG: Industrial Advisor i RatOS UTBILDNING: Ingenjör- och ekonomi- utbildning ERFARENHET: Anställd på RatOS 2004-2013 bl.a. som Vice VD och Chief Operating Officer (COO). Innehaft olika chefsbefattningar inom Procuritas 1989-2004, verksam inom eget konsultbolag 1994-2004, VD i LB Invest 1985-1993.

EGNA OCH NÄRSTÅENDES INNEHAV:
500 000 köpoptioner

Arne Karlsson, född 1958. Ledamot sedan 2013. ORDFÖRANDE i: RatOS, i Bonnier Holding, SNS och Einar Mattsson. LEDAMOT i AP Møller-Maersk, Bonnier, Ecolean och World's Children's Prize Foundation, samt Aktiemarknadsnämnden. UTBILDNING: Civilekonom ERFARENHET: VD och styrelseledamot i RatOS AB 1999-2012, VD Atle Mergers & Acquisitions 1996-98. VD Hartwig Invest 1988-93, Aktiv Placering 1982-88.

EGNA OCH NÄRSTÅENDES INNEHAV:
500 000 köpoptioner

Donald Sällqvist, född 1945. Ledamot sedan 2004. LEDAMOT i Alutrade UTBILDNING: Ingenjör IFL företagsledarutbildning ERFARENHET: vice VD, marknadsdirektör, delägare och styrelseledamot i Deve Schindler AB samt styrelseordförande i ett antal utländska dotterbolag 1969-1994. Delägare och styrelseledamot i industrigruppen Garpco AB 1992- 2007. Styrelseledamot i norska projektutvecklingsbolaget Creditservice A/S. Arbetar idag som investerare och portföljförvaltare.

EGNA OCH NÄRSTÅENDES INNEHAV: 3 514 000 aktier

LEDNING



Jens Collskog
VD

Jens Collskog har varit verksam i Fortnox som försäljningschef sedan starten 2001. Han tillträdde som VD i mars 2010. Han har arbetat i programvarubranschen i över 20 år, bland annat som försäljnings-, utbildnings- och supportchef.

Egna och närståendes aktieinnehav: 740 000 aktier.



Karin Korpe
Vice VD och ekonomichef

Karin Korpe har arbetat i Fortnox sedan hösten 2008, med försäljning och utbildning. Sedan hösten 2009 är hon ekonomichef och sedan mars 2010 vice VD. Karin har tidigare arbetat som ekonomichef i såväl små som större företag. Hon har också drivit egen redovisningsbyrå.

Egna och närståendes aktieinnehav: 35 500 aktier.



Therese Gustafsson
Personalchef

Therese Gustafsson har arbetat i Fortnox sedan hösten 2010. Hon arbetade då som ekonom men sedan våren 2013 är hon personalchef. Therese har tidigare arbetat som egen företagare och som ekonomiansvarig i både små och medelstora företag.

Egna och närståendes aktieinnehav: 3 000 aktier.



Mikael Folkesson
Utvecklingschef

Mikael Folkesson anställdes som driftchef hösten 2012 men har sedan 2013 jobbat som utvecklings- och driftschef. De senaste 20 åren har Mikael jobbat som IT-, Drift- och Utvecklingschef i både små och stora bolag, men Mikael har även drivit egna programutvecklingsbolag och har även internationell erfarenhet av programutveckling.

Egna och närståendes aktieinnehav: 10 000 aktier



Patrick Ekelius
Marknadschef

Marknadschef Patrick Ekelius rekryterades till Fortnox 2013 och kommer närmast från förlagsbranschen med erfarenhet av abonnemangsförsäljning och produktion av tidningar och webbplatser. Patrick har tidigare varit verksam i IT-branschen som affärsområdeschef.

Egna och närståendes aktieinnehav: 5 000 aktier



” Fortnox underlättar vårt arbete otroligt mycket. Det är lättanvänt, och när det är dags att byta kassör, ordförande, eller sekreterare, behöver denna inte installera ett program i datorn för att kunna titta på bokföringen, vi ordnar bara en inloggning. För oss är arkivplatsen otroligt användbar, då vi kan ladda upp sponsoravtal, rapporter och protokoll så att vi alltid kan komma åt dem. Något jag är otroligt glad över och ser fram emot är samarbetet med SportAdmin. Både Fortnox och SportAdmin är två fantastiska webbaserade program som underlättar för ideella föreningar, och när de är integrerade kommer jag spara massor med tid och minimera risken att det blir fel i bokföringen.

MARTINA LINDSTRÖM, DALARÖ SPORTKLUBB

FORTNOX-AKTIEN

Fortnox-aktien är sedan 2007 noterad på NGM Nordic MTF under kortnamnet FNOX.

Ägarförhållande

Totalt antal aktier i bolaget per 31 december 2013 är 58 417 259 och de tio största aktieägarnas andel utgjorde 45,5 procent. Aktiekapitalet uppgick till 39,8 MKR. Samtliga aktier har ett kvotvärde på 0,02 kr. Totalt antal aktieägare i Fortnox uppgick till cirka 1500 st.

Utdelning

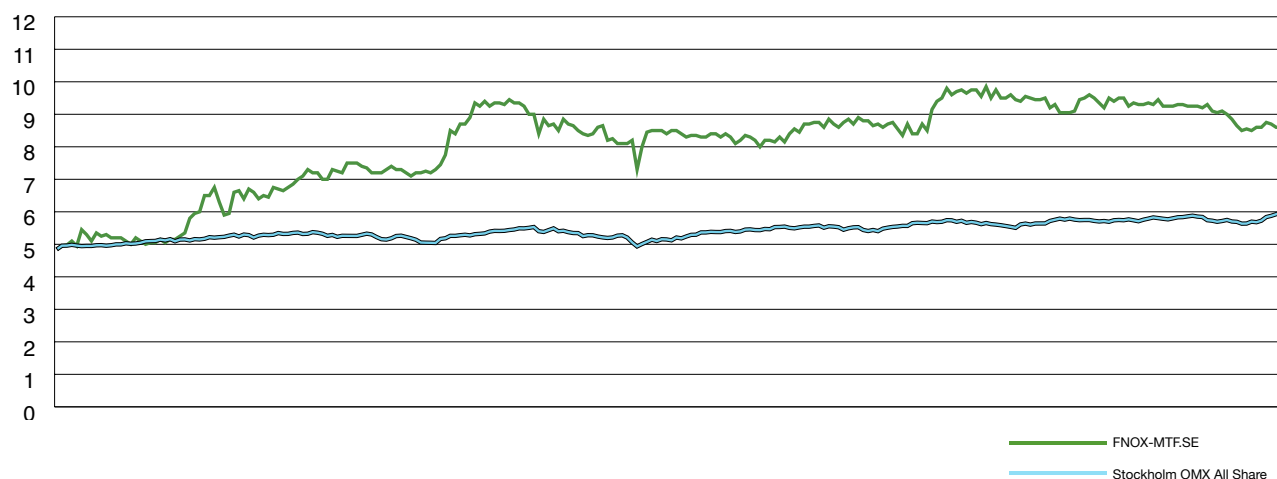
Styrelsen har beslutat att föreslå årsstämman en utdelning motsvarande 0,12 kr per aktie (0,10 kr) motsvarande totalt 7,0 MKR (5,8 MKR).

De tio största aktieägarna per 2013-12-31.

NAMN	ANTAL AKTIER	ANDEL AV KAPITAL/ RÖSTER
First Kraft AB, Växjö	11 597 674	19,85 %
Donald Sällqvist	3 514 000	6,02 %
Försäkringsbolaget Avanza Pension, Stockholm	1 759 041	3,01 %
Peder Klas-Åke Bengtsson, Borås	1 753 000	3,00 %
Affärsutveckling Christer Nilsson AB, Växjö	1 624 774	2,78 %
Birger Bergström, Växjö	1 507 006	2,58 %
Netfonds ASA, NQI, Oslo	1 403 536	2,40 %
Nordnet Pensionsförsäkring AB, Bromma	1 249 040	2,14 %
STJ Holding AB, Växjö	1 090 909	1,87 %
Henrik Stridh	1 087 303	1,86 %
Övriga aktieägare	31 830 976	54,49 %
Totalt	58 417 259	100,00 %

Kursutveckling

Aktien har under 2013 stigit med 78 procent jämfört med OMXS, som under samma tid steg med 23 procent. Marknadsvärdet uppgick vid årsskiftet till 505 MSEK. Totalt omsattes 15 044 206 aktier under 2013



ÅRSREDOVISNING

Fortnox Aktiebolag (publ), 556469-6291

Styrelsen och verkställande direktören för Fortnox Aktiebolag (publ) får härmed avge årsredovisning för räkenskapsåret 2013.

Årsredovisningen är upprättad i svenska kronor, SEK.

Förvaltningsberättelse

Information om verksamheten

Fortnox är Sveriges ledande leverantör av internetbaserade administrativa program för företag, föreningar, skolor samt redovisnings- och revisionsbyråer. Bolagets affärsidé är att erbjuda kunderna ett brett utbud av administrativa program för bokföring, fakturering, CRM-säljstöd, tidredovisning och lönehantering mm via internet, program som är enkla att lära sig och att använda och som tillgodoser kundernas behov i så stor utsträckning som möjligt.

Kunderna har tillgång till programmen och sina lagrade data från en internetuppkopplad dator, var de än befinner sig och dygnet runt. Flera användare kan vara inloggade samtidigt och dela information. De slipper besvär med installationer, uppdateringar och säkerhetskopiering på den egna datorn. Kunderna abonnerar på programmen och betalar en låg månatlig avgift per användare och programmodul. Prismodellen är enkel, priset är inte beroende av hur mycket information som lagras i programmet, eller hur mycket funktionalitet man använder.

Fortnox kunder är små och medelstora företag, föreningar, skolor samt redovisnings- och revisionsbyråer, såväl mindre som internationellt verksamma byråer.

Fortnox AB startade 2001 och har huvudkontor i Växjö.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

Under året ökade antalet kunder till 70 000 stycken och aktiva användarlicenser till 130 000 stycken. Antalet redovisningskonsulter och revisorer som använder Fortnox program kontinuerligt för sina kunders räkning ökade till över 8 000 stycken. Fortnox befäste därmed sin ställning som Sveriges ledande leverantör av internetbaserade administrativa program.

Året präglades av arbetet med Fortnox nya tekniska plattform, kallad F3, för bolagets internetbaserade program. Sammanlagt har närmare 100 000 utvecklingstimmar investerats i den nya plattformen och mot slutet av perioden inleddes överflyttningen av de första kunderna till den nya miljön. Under 2014 kommer överflyttningen av kunder kontinuerligt att fortsätta.

F3 erbjuder en mängd fördelar, bland annat bättre prestanda. Användargränssnittet är enklare, tack vare en mer lättförståelig och logisk uppbyggnad, vilket gör att det blir mer effektivt att arbeta i Fortnox program. Med ett integrerat användarstöd blir det också lättare att hitta hjälp och tips. Dessutom erbjuder plattformen ett bättre stöd för mobila enheter, som surfplattor och smarta telefoner, med en helt annan upplevelse än tidigare.

För Fortnox innebär plattformen att företaget kommer att kunna utveckla nya och befintliga program snabbare och mer kostnads effektivt än tidigare. Vidare blir det enklare att integrera Fortnox program med system från andra leverantörer. Det skapar möjligheter till mer automatiserade helhetslösningar för kunder där Fortnox är en del av det totala systemet.

Parallellt med att utveckla den nya tekniska plattformen har organisationen byggts ut för att kunna ta hand om de ökade kundvolymerna och för att utveckla nya säljkanaler. Förstärkningar har skett på alla avdelningar; support och användarstöd, marknad, försäljning, utveckling och utbildning. Flera nyckelrekryteringar genomfördes. Bland andra har en marknadschef och en utvecklingschef anställts samt särskilda skol- och utbildningsansvariga. Rekryteringarna är en förutsättning för att säkerställa en fortsatt tillväxt för företaget.

Under hösten genomfördes Fortnox årliga roadshow för byråpartners och ekonomiansvariga. Under roadshowen presenterades den nya teknikplattformen F3. Sammantaget genomfördes 20 möten på 17 orter med drygt 1 100 deltagare, vilket var nytt rekord. Därutöver arrangerade Fortnox flera utbildningsseminarier riktade mot ekonomi- och redovisningsansvariga.

Även arbetet mot skolor och andra utbildningsarrangörer intensifierades. Från hösten 2013 erbjuds alla Sveriges gymnasieskolor, högskolor, universitet och bildningsförbund möjlighet att utan kostnad använda Fortnox administrativa program i undervisningen.

Samarbetsavtal tecknades med Ung Företagsamhet och Nyföretagarcentrum, vilket innebär att Fortnox blir officiell partner till de båda organisationerna. Med dessa samarbeten är Fortnox med och bidrar till både ungt företagande och nyföretagande i Sverige. Alla UF-företag erbjuds fri tillgång till Fortnox program och Fortnox kommer även att vara sponsor vid UF-mässan 2014. Avtalet med Nyföretagarcentrum innebär bland annat att Fortnox får utse en

ledamot till organisationens styrelse.

I början av året omförhandlades det tidigare licensavtalet från 2010 med det juridiskt och ägarmässigt fristående FINT AB (tidigare Fortnox International AB), som ger FINT rätt att på royaltybasis anpassa och marknadsföra Fortnox produkter i fyra länder; Finland, Tyskland, Polen och Storbritannien. Det nya licensavtalet innebär att FINT ska börja betala royaltysättning till Fortnox under 2015.

Styrelsen fattade under året beslut om att komplettera det nuvarande tjänsteutbudet med fakturaköp och liknande finansiella tjänster till små och medelstora företag. Introduktion av de nya tjänsterna planeras under andra kvartalet 2014. Verksamheten kommer att bedrivas i ett nybildat bolag med säte i Växjö där Fortnox initialt äger 87,9 procent av aktierna. Resterande 12,1 procent ägs av MVSC Holding Sweden AB, som Fortnox valt som partner för att utveckla de nya tjänsterna. MVSC Holding har lång erfarenhet av finansiell rådgivning för små och medelstora företag och har ett omfattande kontaktnät. Verksamheten bedrivs främst genom de helägda dotterbolagen ScandCap AB och MVI Equity AB.

För tredje året i rad placerade sig Fortnox på listan över Sveriges snabbast växande teknikföretag. Utmärkelsen "Sweden Technology Fast 50", delas ut av det oberoende revisions- och konsultföretaget Deloitte i samarbete med Svenska Riskkapitalföreningen.

Fortnox utsågs - för första gången - även till Gasellföretag av tidningen Dagens Industri. Utmärkelsen tilldelas de snabbast växande företagen i Sverige.

Forskning och utveckling

Produktutvecklingen bedrivs inom Fortnox AB. Under 2013 har utvecklingsarbetet varit koncentrerat till Fortnox nya tekniska plattform. Utvecklingsorganisationen har förstärkts ytterligare med nyrekryteringar.

Framtida utveckling

Kundtillströmningen väntas utvecklas väl under 2014. Fortnox bedömer att det finns fortsatt stor tillväxtpotential. Fortfarande använder bara en mindre del av Sveriges små och medelstora företag internetbaserade administrativa program. Även samarbetet med de större redovisnings- och revisionsbyråerna utvecklas vidare.



Ägarförhållande

De tio största aktieägarna per 2013-12-31.

Namn	Antal aktier	Andel av kapital/ röster
First Kraft AB, Växjö	11 597 674	19,85 %
Donald Sällqvist	3 514 000	6,02 %
Försäkringsbolaget Avanza Pension, Stockholm	1 759 041	3,01 %
Peder Klas-Åke Bengtsson, Borås	1 753 000	3,00 %
Affärsutveckling Christer Nilsson AB, Växjö	1 624 774	2,78 %
Birger Bergström, Växjö	1 507 006	2,58 %
Netfonds ASA, NQI, Oslo	1 403 536	2,40 %
Nordnet Pensionsförsäkring AB, Bromma	1 249 040	2,14 %
STJ Holding AB, Växjö	1 090 909	1,87 %
Henrik Stridh	1 087 303	1,86 %
Övriga aktieägare	31 830 976	54,49 %
Totalt	58 417 259	100,00 %

Förslag till behandling av balanserat resultat

Styrelsen föreslår att det balanserade resultatet (kronor):

Balanserat resultat	29 392 087
Årets vinst	9 205 751
Summa	38 597 838
behandlas så att	
till aktieägarna utdelas 0,12 kr per aktie	7 010 071
i ny räkning överföres	31 587 767
Summa	38 597 838

Bolagets resultat och ställning i övrigt framgår av efterföljande resultat- och balansräkningar samt kassaflödesanalysen med tilläggsupplysningar.

Flerårsöversikt

tkr	2013	2012	2011	2010	2009
Nettoomsättning	82 591	57 958	42 935	28 693	18 559
Resultat efter finansnetto	11 858	7 899	4 443	5 279	-2 428
Balansomslutning	52 828	45 640	39 065	30 109	29 180
Soliditet (%)	75	80	81	84	72
Medelantalet anställda	76	60	41	28	23
Nettoomsättning/anställd	1 087	966	1 047	1 025	807

RESULTATRÄKNING

<i>belopp i kronor</i>	<i>Not</i>	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Nettoomsättning		82 590 530	57 957 899
Övriga rörelseintäkter		0	0
		82 590 530	57 957 899
Rörelsens kostnader			
Köpta tjänster		-10 934 043	-7 263 871
Övriga externa kostnader	1	-18 380 996	-12 662 025
Personalkostnader	2	-39 835 009	-28 489 293
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	3	-1 875 329	-1 924 473
		-71 025 377	-50 339 662
Rörelseresultat		11 565 153	7 618 237
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		292 547	294 253
Räntekostnader och liknande resultatposter		0	-13 618
		292 547	280 635
Resultat efter finansiella poster		11 857 700	7 898 872
Resultat före skatt		11 857 700	7 898 872
Skatt på årets resultat	4	-2 651 949	-3 222 309
ÅRETS RESULTAT		9 205 751	4 676 563

BALANSRÄKNING

<i>belopp i kronor</i>	Not	2013-12-31	2012-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	5	5 622 991	3 781 266
Goodwill	6	1 600 000	2 200 000
		7 222 991	5 981 266
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	7	753 260	407 205
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	8	87 900	0
Uppskjuten skattefordran	9	2 838 194	5 490 143
		2 926 094	5 490 143
Summa anläggningstillgångar		10 902 345	11 878 614
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		7 882 062	7 558 318
Fordringar hos koncernföretag		24 752	0
Övriga fordringar		25 873	17 879
Förskott till leverantör		10 394	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	10	6 105 493	6 488 021
		14 048 574	14 064 218
Kassa och bank		27 876 642	19 697 003
Summa omsättningstillgångar		41 925 216	33 761 221
SUMMA TILLGÅNGAR		52 827 561	45 639 835

BALANSRÄKNING

<i>belopp i kronor</i>	Not	2013-12-31	2012-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	11		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		1 168 345	1 168 345
		1 168 345	1 168 345
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst eller förlust		29 392 087	30 557 250
Årets resultat		9 205 751	4 676 563
		38 597 838	35 233 813
Summa eget kapital		39 766 183	36 402 158
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder		814 213	512 299
Leverantörsskulder		2 776 256	1 358 886
Övriga skulder		3 869 840	2 748 100
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	12	5 601 069	4 618 392
Summa kortfristiga skulder		13 061 378	9 237 677
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		52 827 561	45 639 835
Ställda säkerheter		Inga	Inga
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

KASSAFLÖDESANALYS

<i>belopp i kronor</i>	<i>Not</i>	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		11 857 700	7 898 872
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	13	1 875 329	1 924 473
Betald skatt		0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		13 733 029	9 823 345
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet			
Förändring av kortfristiga fordringar		15 645	-3 123 887
Förändring av kortfristiga skulder		3 823 700	1 898 460
Kassaflöde från den löpande verksamheten		17 572 374	8 597 918
Investeringsverksamheten			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-2 905 987	-1 629 000
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		-557 122	-74 434
Förvärv av aktier i dotterbolag		-87 900	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-3 551 009	-1 703 434
Finansieringsverksamheten			
Utdelning		-5 841 726	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-5 841 726	0
ÅRETS KASSAFLÖDE		8 179 639	6 894 484
Likvida medel vid årets början			
Likvida medel vid årets början		19 697 003	12 802 519
Likvida medel vid årets slut		27 876 642	19 697 003

TILLÄGGSUPPLYSNINGAR

Redovisnings- och värderingsprinciper

Allmänna upplysningar

Årsredovisningen har upprättats enligt årsredovisningslagen och med tillämpande av Redovisningsrådets rekommendationer samt uttalanden från dess akutgrupp.

Fordringar har värderats till det lägsta av anskaffningsvärde och det belopp varmed de beräknas bli reglerade. Övriga tillgångar, skulder samt avsättningar har värderats till anskaffningsvärde om annat ej anges.

Fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats till balansdagens kurs. Kursvinster och kursförluster på rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas i rörelseresultatet medan kursvinster och kursförluster på finansiella fordringar och skulder netto redovisas som finansiell post.

Koncernredovisning

Företaget är ett moderföretag, men med hänvisning till undantagsreglerna i årsredovisningslagen 7 kap 3a§ upprättas ingen koncernredovisning.

Intäktsredovisning

Licensintäkter intäktsförs vid fakturering i enlighet med avtalets innebörd och tidslängd. Intäkten redovisas till verkligt värde av vad som erhållits eller förväntas att erhållas.

Utförda tjänsteuppdrag vinstavräknas enligt löpande räkning i den takt arbetet utförs. Pågående ej fakturerade tjänsteuppdrag tas i balansräkningen upp till det bedömda faktureringsvärdet av utfört arbete och redovisas i posten Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter.

Från och med 2014 kommer en förändring av principen för intäktsredovisning att ske. De fakturerade licensintäkterna kommer att periodiseras över avtalsperioden vilket innebär en förskjutning framåt av intäkterna. I samband med detta kommer även tidigare redovisade licensintäkter att räknas

om för att få en rättvisande jämförelse av intäkterna mellan åren.

Effekten av denna förändrade redovisningsprincip kommer att redovisas under Eget kapital

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten

Balanserade utvecklingsarbeten utgörs av externt inköpta utvecklingsarbeten.

Från och med 2014 kommer även internt upparbetade utvecklingskostnader att aktiveras.

Fordringar

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta.

Skatter

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år, justeringar avseende tidigare års aktuella skatt och förändringar i uppskjuten skatt.

Värdering av samtliga skatteskulder/fordringar sker till nominella belopp och görs enligt de skatteregler och skattesatser som är beslutade eller som är aviserade och med stor säkerhet kommer att fastställas.

För poster som redovisas i resultaträkningen, redovisas även därmed sammanhängande skatteeffekter i resultaträkningen.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden på alla väsentliga temporära skillnader som uppkommer mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar, skulder och avsättningar. Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra skattemässiga avdrag redovisas i den utsträckning det är sannolikt att avdraget kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning.

NOTER

NOT 1 Arvode till revisorer

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

belopp i kronor	2013	2012
Andersson & Co		
Revisionsuppdrag	78 850	74 450
Övriga uppdrag	0	0
	78 850	74 450
Ernst & Young AB		
Revisionsuppdrag	53 824	76 150
Övriga uppdrag	56 476	0
	110 300	76 150

NOT 2 Anställda och personalkostnader

	2013	2012
Medelantalet anställda		
Kvinnor	38	28
Män	38	32
	76	60

Könsfördelning ledning

Styrelse:		
Kvinnor	0	0
Män	6	5
Övriga ledande befattningshavare:		
Kvinnor	1	1
Män	1	1
	2	2

belopp i kronor	2013	2012
Löner och andra ersättningar		
Styrelse och ledning	2 721 060	2 080 245
Övriga anställda	26 057 360	18 327 223
	28 778 420	20 407 468

belopp i kronor	2013	2012
Sociala kostnader		
Pensionskostnader för styrelse och ledning	572 925	409 644
Pensionskostnader för övriga anställda	1 606 314	1 180 256
Övriga sociala avgifter enligt lag och avtal	8 398 921	6 123 531
	10 578 160	7 713 431
Totala löner, ersättningar, sociala kostnader och pensionskostnader	39 356 580	28 120 899

NOT 2 anställda och personalkostnader (Fortsättning)

Löner och andra ersättningar till styrelse och ledning

2013	Grundlön/ Arvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnader	Övriga ersättningar	Totalt
Christer Nilsson, styrelsens ordförande	178 000	0	0	0	0	178 000
Donald Sällqvist, ledamot	89 000	0	0	0	0	89 000
Olof Hallrup, ledamot	89 000	0	0	0	0	89 000
Erik Fjellborg, ledamot	89 000	0	0	0	0	89 000
Arne Karlsson, ledamot	89 000	0	0	0	0	89 000
Leif Johansson, ledamot	89 000	0	0	0	0	89 000
Jens Collskog, Verkställande Direktör	897 561	284 913	0	359 096	0	1 541 570
Karin Korpe, Vice VD	762 172	153 414	0	213 829	0	1 129 415
	2 282 733	438 327	0	572 925	0	3 293 985

2012	Grundlön/ Arvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnader	Övriga ersättningar	Totalt
Christer Nilsson, styrelsens ordförande	88 000	0	0	0	0	88 000
Jan Pyrell, ledamot	44 000	0	0	0	0	44 000
Donald Sällqvist, ledamot	44 000	0	0	0	0	44 000
Olof Hallrup, ledamot	44 000	0	0	0	0	44 000
Erik Fjellborg, ledamot	44 000	0	0	0	0	44 000
Jens Collskog, Verkställande Direktör	808 702	194 000	0	233 790	0	1 236 492
Karin Korpe, Vice VD	705 543	108 000	0	175 854	0	989 397
	1 778 245	302 000	0	409 644	0	2 489 889

NOT 3 Avskrivningar

Anläggningstillgångar skrivs av enligt plan över den förväntade nyttjande-perioden med hänsyn till väsentligt restvärde. Följande avskrivningsprocent tillämpas:

Immateriella anläggningstillgångar

Balanserade utgifter	20 %
Goodwill	20 %

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier	20 %
-------------	------

NOT 4 Årets Skatt

	2013-12-31	2012-12-31
Skatt på årets resultat	-2 651 949	-2 149 236
Ändrat värde av förlustavdrag på grund av ändrad skattesats	0	-1 073 073
Summa skattekostnad	-2 651 949	-3 222 309

NOT 5 Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten

belopp i kronor	2013-12-31	2012-12-31
Ingående anskaffningsvärden	8 446 180	6 817 180
Inköp	2 905 987	1 629 000
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	11 352 167	8 446 180
Ingående avskrivningar	-4 664 914	-3 488 522
Årets avskrivningar	-1 064 262	-1 176 392
Utgående ackumulerade avskrivningar	- 5 729 176	- 4 664 914
Utgående redovisat värde	5 622 991	3 781 266

NOT 6 Goodwill

belopp i kronor	2013-12-31	2012-12-31
Ingående anskaffningsvärden	3 000 000	3 000 000
Inköp	0	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	3 000 000	3 000 000
Ingående avskrivningar	-800 000	-200 000
Årets avskrivningar	-600 000	-600 000
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 400 000	-800 000
Utgående redovisat värde	1 600 000	2 200 000

NOT 7 Inventarier

belopp i kronor	2013-12-31	2012-12-31
Ingående anskaffningsvärden	1 433 133	1 358 698
Inköp	557 122	74 435
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 990 255	1 433 133
Ingående avskrivningar	-1 025 928	-877 847
Årets avskrivningar	-211 067	-148 081
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 236 995	-1 025 928
Utgående redovisat värde	753 260	407 205

NOT 8 Andelar i koncernföretag

	2013-12-31	2012-12-31
Ingående anskaffningsvärden	87 900	0
Inköp	0	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	87 900	0

NOT 8 Andelar i koncernföretag (fortsättning)

Namn	Kapitalandel	Rösträtts-andel	Antal andelar	Bokfört värde
Nox Finans AB	87,9%	87,9%	879	87 900
Summa				87 900
	Org.nr	Säte	Eget kapital	Resultat
Nox Finans AB	556949-9824	Stockholm	100 000	0
Summa				0

NOT 9 Uppskjuten skattefordran

belopp i kronor	2013-12-31	2012-12-31
Uppskjuten skattefordran	2 838 194	5 490 143
	2 838 194	5 490 143

Uppskjuten skattefordran avser värdet av skattemässiga underskott.

NOT 10 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

belopp i kronor	2013-12-31	2012-12-31
Upplupna intäkter	5 327 679	5 253 879
Förutbetalda kostnader	777 814	1 234 142
	6 105 493	6 488 021

NOT 11 Förändring av eget kapital

Antal aktier: 58 417 259

belopp i kronor	Aktiekapital	Överkurs-fond	Balanserat resultat	Årets Resultat
Belopp vid årets ingång	1 168 345	47 019 310	-16 462 060	4 676 563
Disposition enligt beslut av årets årsstämma:			4 676 563	-4 676 563
Utdelning			-5 841 726	
Årets resultat				9 205 751
Belopp vid årets utgång	1 168 345	47 019 310	-17 627 223	9 205 751

NOT 12 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

belopp i kronor	2013-12-31	2012-12-31
Upplupna personalkostnader	3 219 323	2 271 225
Övriga upplupna kostnader	2 381 746	2 347 167
	5 601 069	4 618 392

NOT 13 Justering för poster som inte ingår i kassaflödet

belopp i kronor	2012-12-31	2011-12-31
Avskrivningar	1 875 329	1 924 473
	1 875 329	1 924 473

Växjö den 6 februari 2014

REVISORSPÅTECKNING

Vår revisionsberättelse har lämnats den 8 februari 2014.


 Christer Nilsson
 Ordförande


 Jens Collskog
 Verkställande direktör

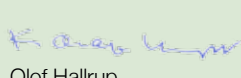

 Arne Karlsson


 Leif Johansson


 Victoria Rodin
 Auktoriserad revisor


 Åke Andersson
 Auktoriserad revisor


 Erik Fjellborg


 Olof Hallrup


 Donald Sällqvist

REVISIONSBERÄTTELSE

Till årsstämman i Fortnox Aktiebolag (publ), org.nr 556469-6291

Rapport om årsredovisningen

Vi har utfört en revision av årsredovisningen för Fortnox Aktiebolag (publ) för räkenskapsåret 2013-01-01 - 2013-12-31. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 26-34.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen

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

Revisorns ansvar

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

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

Uttalanden

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av Fortnox Aktiebolag (publ)s finansiella ställning per den 31 december 2013 och av dess finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar. Vi tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Utöver vår revision av årsredovisningen har vi även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Fortnox Aktiebolag (publ) för 2013-01-01 - 2013-12-31.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

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

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala oss om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat styrelsens motiverade yttrande samt ett urval av underlagen för detta för att kunna bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi utöver vår revision av årsredovisningen granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

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

Växjö den 8 februari 2014



Åke Andersson
Auktoriserad revisor



Victoria Rodin
Auktoriserad revisor



Fortnox AB (publ)

Box 427, 351 06 Växjö
Telefon: 0470-78 50 00
Telefax: 0470-78 50 01
E-post: info@fortnox.se
Hemsida: www.fortnox.se
Organisationsnummer: 556469-6291

Facebook: www.facebook.com/Fortnoxab
Twitter: twitter.com/fortnoxab
Youtube: www.youtube.com/user/FortnoxAB
Forum: forum.fortnox.se

Auktoriserade revisorer:

Revisionsbyrån Andersson & co i Växjö AB

Nygatan 19B, 352 31 Växjö
Telefon: 0470-72 30 00
Telefax: 0470-72 30 29

Ernst & Young AB

Box 512, 351 06 Växjö
Telefon: 0470-75 58 00
Telefax: 0470-75 58 49