

Kära aktieägare,

Även jag vill hälsa er varmt välkomna till denna bolagsstämma som också är min första som VD för Orc Software. För er som inte har träffat mig tidigare så heter jag Jonas Lindström och jag har varit VD för Orc sedan 1 december, 2004.

Det har varit en intensiv period sedan jag tillträdde som VD för Orc. Jag har ägnat mig åt att sätta mig in i verksamheten på olika sätt. Bland annat genom att träffa så många medarbetare som möjligt, från så många av våra 14 kontor som möjligt. Och bilden är entydig – Orc är ett unikt företag på många sätt. Kulturen präglas av hög kreativitet, entusiasm och ett starkt entreprenörskap. Detta blandat med en ständig vilja att ligga i framkant med den senaste teknologin.

Men det handlar ju inte bara om oss – utan det handlar om den värld vi lever i. Vi finns på en starkt fragmenterad marknad med kunder som ställer allt högre krav på oss som partner. Våra kunder kräver att det vi levererar är förstklassigt och som leverantör ska inte heller vi nöja oss med mindre än så. Vi ska alltid göra vårt yttersta för att leva upp till våra kunders förväntningar och leverera förstklassiga produkter och support. Kunderna ska alltid kunna känna sig trygga när de väljer Orc som partner.

Orc Software är en av marknadsledarna när det gäller utveckling av teknologi för avancerad handel med värdepapper – inte minst om vi ser till de antal börser som vi idag erbjuder handel på. Idag kan vi med stolthet erbjuda våra kunder handel på mer än 90 marknadsplatser runt om i världen, det är en oerhört stark position. Arbetet med att öka närvaron på världens finansmarknader fortsätter med oförminskad beslutsamhet. Vi har ökat nettoinflödet av kunder fyra kvartal i rad – vilket tyder på att vi har ett starkt erbjudande. Dessvärre tappar vi även en del kunder och detta är något vi arbetar hårt med att minimera.

Vi måste fortsätta arbetet med att förädla, utveckla och stärka det bolag som vi har i dag. Vår ambition måste vara att bli "nummer ett" och kundernas självklara val – på denna krävande och konkurrensutsatta marknad.

Kraven på oss är större än någonsin. Konkurrenterna ökar samtidigt som kunderna kräver mer avancerade lösningar för att kunna handla olika typer av värdepapper på flera olika marknader samtidigt.

Just nu håller vi på att se över den framtida strategi som ska ta Orc till nästa nivå och göra bolaget till en ännu starkare aktör. För att lyckas med det – måste vi fortsätta arbetet med att förbättra lönsamheten. Även om de ökade kostnaderna under 2004 var en medveten satsning för att bredda produktportföljen, stärka support- och säljorganisationen och samtidigt komma närmare våra kunder geografiskt, så måste vi komma tillbaka till en tillfredsställande lönsamhet. Annars kan vi aldrig få den frihet och det spelrum vi behöver för att kunna utvecklas och nå dit vi vill. Vi måste ställa höga ekonomiska krav på oss själva, och vi måste också kunna uppfylla de krav som ni aktieägare har på oss.

Fjärde kvartalet var det starkaste någonsin om vi ser till nyförsäljningen, tyvärr minskades den positiva effekten till stor del av erhållna uppsägningar samt dollarförsvagningen. Positivt är dock att den amerikanska dollarn har stabiliserats. I fjol drabbades vi hårt av den försvagade dollarkursen. Våra valutasäkringar förföll successivt under året, och detta slog hårt mot resultatet. När vi gick in i 2004 hade vi en dollarkurs på 9,99 kronor – året avslutades med en kurs på 6,77 kronor, en försvagning med över 30 procent. Den dollarkurs som vi i dagsläget använder oss av är i stort den som råder i marknaden.

För att förbättra lönsamheten behöver vi bli mer effektiva i vårt sätt att arbeta både internt, men även mot våra kunder. Det är viktigt att vi fokuserar på vår kärnverksamhet, men parallellt med

detta ska vi också utvärdera nya möjligheter för att distribuera våra produkter och serva våra kunder på ett effektivare sätt. Ett annat sätt att höja effektiviteten är att ytterligare fokusera på de regioner där vi ser att aktiviteten är som störst – eller där vi har störst potential till tillväxt framöver.

Aktiviteten är fortsatt hög i samtliga regioner, även om det är olika drivkrafter beroende på vilken region man tittar på. Genom en ökad lönsamhet ökar vi också möjligheterna till att knyta nya intressanta samarbeten. Samarbeten som ytterligare kan effektivisera verksamheten.

Den exakta planen för att nå en ökad lönsamhet 2005 arbetar vi för närvarande med. Den nya styrelsen kommer också att bidra till detta arbete. Vi återkommer med mer information så snart det går.

Den elektroniska handeln tar över allt mer på bekostnad av traditionell golvhandel, framförallt på den amerikanska marknaden. Utvecklingen gynnar oss och innebär att banker, mäklarhus, hedgefonder, men även börser behöver investera i ny teknologi eller uppgradera den gamla.

I övriga marknader märker vi ett ökat intresse för våra produkter, men säljcyklerna är fortsatt långa. Speciellt har efterfrågan ökat inom området för automatisk handel. Ett område som vi adresserar med produkten Orc Liquidator. Två nordiska kunder tecknade avtal avseende Liquidator under det fjärde kvartalet ifjol. Ytterligare ett kontrakt tecknades på den europeiska marknaden i slutet av december, och ännu en europeisk kund tecknade avtal under första kvartalet i år. Det är mycket glädjande att se den höga efterfrågan på Liquidator. När det gäller Liquidator så kommer affärsmodellen att ändras så att den mer liknar vår traditionella modell där vi licensierar ut produkten kvartalsvis istället för höga initiala betalningar. Detta innebär ökade affärsmöjligheter och ett jämnare intäktstillflöde.

Jag vill också i detta sammanhang nämna vårt samarbete med Reuters som under året utvecklats sig väl. Vi underskattade den tid det tog att hitta formerna för samarbetet samt att utbilda sälj och support personal. I dag har vi 16 kunder som knutits upp via Reuters samarbetet och vi ser även där en fortsatt positiv utveckling.

Jag skulle vilja avsluta detta anförande med att titta framåt. Jag ser ljus på framtiden och det finns stora möjligheter på marknaden, inte minst med tanke på att den elektroniska handeln stadigt ökar. Året har börjat bra, men det krävs fortsatt hårt arbete och en bibehållen fortsatt positiv utveckling av marknaden för att nå tillfredsställande lönsamhet.

Det är därför med stor entusiasm som jag tar mig an uppgiften att vidareutveckla Orc till att bli det självklara valet när det gäller avancerad elektronisk handel.

Tack för ordet!