

Årsredovisning 2006

1	2006 i korthet
2	VD har ordet
4	Affärsidé
5	Vision och mål
6	En marknad i tillväxt
8	Affärsområde Finans
10	Affärsområde Juridik
12	Affärsområde Inkasso
14	En kompetent organisation
17	Förvaltningsberättelse
19	Resultaträkningar
20	Balansräkningar
22	Kassaflödesanalyser
23	Noter
30	Revisionsberättelse
31	Styrelse
32	Ledning

En uppstickare på finansmarknaden

Collector Finance & Law är ett snabbväxande finansiellt tjänsteföretag som erbjuder medelstora och stora företag tjänster som förbättrar kassaflödet och likviditeten, minimerar kreditförluster, skapar säkrare affärsprocesser och ökar försäljningen.

Collector Finance & Law har kontor i Stockholm, Göteborg, Malmö och Kalmar.

2006 i korthet

Ett stärkt kunderbjudande Efter förvärven av Svefo och Electra Finans under 2005 präglades det interna arbetet under det gångna året i hög utsträckning av konsolidering samt upprättande av gemensamma strukturer, rutiner och processer. Arbetet har gått bra och resulterat i ett stärkt och breddat kunderbjudande samt stora interna skalfördelar.

Starkt framåt inom affärsområde Finans Samtliga affärsområden fortsatte utvecklas positivt under 2006. Starkast var dock tillväxten inom Finans, där efterfrågan på säljfinansiering till konsument ökade kraftigt. Under året tecknades även flera nya strategiska partnersamarbeten inom området som ytterligare stärker Collectors erbjudande och marknadsposition.

Riktad emission Under 2006 genomfördes en riktad nyemission som tecknades av Ernströmgruppen, Future Securities (Rolf Lundström), Näsudden (Inger Savén), Muirfield Invest (Claes Kinell), Jan Kvarnström samt delar av Collectors medarbetare. Genom emissionen möjliggörs en fortsatt hög expansionstakt samtidigt som omfattande kompetens inom finans och analys tillförs.

Contact center i Kalmar För att öka kundservicen och samtidigt hantera den höga tillväxten inom bland annat säljfinansiering, renodlades verksamheten i Kalmar under året till att nu omfatta all kontakt med slutkunder inom säljfinansiering. Genom fokuseringen möjliggörs en ökad tillgänglighet, hantering av fler ärenden och därigenom bättre service.

Förberedelser inför Basel II Ett stort arbete lades under året ner på att säkerställa övergången till den nya lag kring kapitaltäckning (Basel II) som trädde i kraft från 1 februari 2007. Den nya lagen ställer stora krav på fungerande riskhanteringssystem, bland annat kring kreditrisker.

Förenklad koncernstruktur För att tydliggöra koncernens verksamhet, underlätta analys och minska intern administration genomfördes under året en rensning i koncernstrukturen. Två bolag, Collector Kundkredit och Collector Likviditet, fusionerades med Collector Credit. Därmed är all finansiering, utlåning och inlåning koncentrerad till kreditmarknadsbolaget, Collector Credit. Två bolag utan verksamhet i Svefokoncernen avyttrades till tidigare ägare. Avancerad inkasso, juridiktjänster och upplysningstjänster är därmed koncentrerade till Svefo Sverige.

Nya lokaler I februari 2006 flyttade Svefo och Collector till helt nyproducerade, gemensamma lokaler på Östra Hamngatan 24, mitt i Göteborg.

Affärsvolym	2006	2005
Finans		
Volym köpta fakturor, Mkr	369	302
Kreditstock privatlån per 31 december, Mkr	39,8	26,3
Nykontraktering säljfinans och privatlån, Mkr	381	—
Inkasso		
Volym hanterade inkassoupdrag, Mkr	372	348
Kundintäkter förfallna reverser, Mkr	35	31
Juridik		
Antal processer	510	500
Omsättning/jurist, Mkr	2,1	2,2

Nyckeltal	2006	2005
Soliditet, % ¹⁾	24,6	13,5
Balansomslutning, Mkr	558	462
Rörelseresultat, Mkr ²⁾	31	20
Vinstmarginal, % ³⁾	29	22
Kreditförlustnivå, % ⁴⁾	1,2	1,3
Avkastning Eget kapital, % ⁵⁾	27,7	36,6
Avkastning Totalt kapital, % ⁶⁾	6,8	4,9
Räntetäkningsgrad ⁷⁾	2,1	3,2

Definitioner

1. Eget kapital beräknas inkl förlagslån från ägare
2. Resultat efter finansnetto före avskrivningar
3. Rörelseresultat före avskrivningar i relation till omsättningen
4. Kreditförluster i procent av koncernens totala utlåning
5. Resultat före avskrivningar i procent av eget kapital
6. Resultat före avskrivningar i procent av totalt kapital
7. Rörelseresultat i relation till finansiella kostnader

Nu bygger vi vidare

Det är nu två år sedan vi förvärvade Svefo och ett år sedan förvärvet av Electra Finans. Genom affärerna breddade vi vårt kunderbjudande, fördubblade antalet medarbetare och etablerade oss på fyra orter. En stor del av det interna arbetet under det senaste året har därför kretsat kring integration och samordning av verksamheterna.

Med lite perspektiv kan vi konstatera att vi uppnått de effekter vi ville med förvärven. Vi har stärkt vårt erbjudande och etablerat oss som en nytänkande uppstickare på finansarenan. Omsättnings- och resultatmässigt fortsatte samtliga affärsområden under det gångna året att utvecklas positivt. Starkast var dock utvecklingen inom Finans, där det står allt klarare att vi hittat en egen nisch mellan bankernas finansbolag och våra direkta branschkollegor. Efterfrågan och intresset för våra finansieringslösningar var under 2006 fortsatt mycket hög. Till de främsta drivkrafterna hör en tydlig trend mot en ökad grad av outsourcing av hela betal- och kredithanteringprocessen. Därtill skall läggas ett förändrat konsumtionsmönster med en högre andel köp på faktura eller kredit.

Även verksamheterna inom Inkasso och Juridik utvecklades väl. Att vi trots en mycket stark konjunktur ändå ökar våra volymer inom inkassoverksamheten ser jag som ett tecken på styrkan i vårt erbjudande. När vi nu växer är det även en stor fördel av ha tillgång till juridisk spetskompetens, som utöver att bistå externa klienter även bidrar i det interna arbetet kring avtal och legala upplägg.

Styrkan i partnerskap

Tillväxten under de senaste åren har varit markant. Vi har gått från att vara ett mindre företag till att bli ett lite större. Ambi-

tionen framåt är likafullt densamma; vi skall fortsätta växa under god lönsamhet, organiskt och genom förvärv.

Att förvärva verksamheter som kompletterar eller stärker erbjudandet är en viktig del i vår strategi. Förvärv och fusioner tar dock tid att genomföra och man skall inte underskatta tiden det tar innan man uppnår fulla effekter. När vi tittar framåt vill vi därför fortsätta att teckna samarbetsavtal eller ingå partnerskap med företag där vi tillsammans kan erbjuda en smartare och kraftfullare tjänst eller lösning.

”Fortsatt tillväxt under lönsamhet”

Under 2006 ingick vi tre viktiga partnerskap som alla utvecklats väl. Tillsammans med Extenda Financial Solutions, marknadsledande när det gäller IT-system för handel och finans, kan vi nu erbjuda marknadens bästa lösning för säljfinansiering till konsument. För att möta

den ökade efterfrågan på mindre blacolån inledde vi under sommaren ett samarbete med det snabbväxande kreditbolaget Folkia. Vårt erbjudande inom micro mezzaninefinansiering har framgångsrikt anpassats för fastighetsprojekt, främst ombyggnation och omvandling till bostadsrätter, tillsammans med ALM Equity.

Gemensamt för våra tre samarbetspartners är att vi delar synen på affärer. Vi är alla uppstickare på våra respektive marknader, tänker i nya banor och ser stora möjligheter att skapa



värde för våra kunder. Genom att samarbeta stärker vi våra erbjudanden ytterligare. Fler samarbeten och partnerskap är därför något som står högt på vår agenda framåt och en viktig del av vår tillväxtstrategi.

Från konsolidering till volymtillväxt

Under de senaste två åren har vi i hög utsträckning fokuserat på konsolidering och samordning. Under 2007 kommer vi åter att fokusera fullt ut på volymtillväxt. De senaste årens arbete har medfört att vi nu har system, rutiner och processer som gör det möjligt för oss att hantera avsevärt större volymer. Det gör att vi kan spänna bågen ännu hårdare. Hittills har vi huvudsakligen fokuserat på Sverige och Norden. Under det kommande året kommer vi att intensifiera vår satsning på Finland och dessutom starta verksamhet i Tyskland.

Den tyska marknaden är gigantisk. Vi kommer att närma oss den med respekt och höga förväntningar, tillsammans med ett par av våra viktiga kunder. När det gäller betalningssystem och finansieringslösningar för konsument innebär den tyska marknaden än så länge relativt obruten mark. Sett till mognad ligger marknaden på flera punkter fortfarande efter övriga Europa. Utvecklingen går dock snabbt och vi ser en stor möjlighet till affärer. Som på alla marknader krävs dock lokal förankring. Det är därför mycket glädjande att Jan Kvarnström, tidigare VD och medlem i ledningen för Dresdner Bank AG, tackat ja till posten som ordförande i Collectors styrelse.

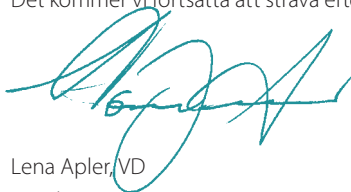
Nya ägare

Vår verksamhet är till naturen kapitalkrävande. För att växa krävs finansiella muskler, uthållighet och långsiktighet. Den riktade emission vi genomförde under det gångna året har ökat vårt finansiella handlingsutrymme avsevärt. Större delen av emissionen tecknades av Ernströmgruppen, Future Securities (Rolf Lundström), Näsudden (Inger Savén), Muirfield Invest (Claes Kinell) och Jan Kvarnström. Utöver kapital tillförs därigenom även omfattande kompetens inom flera för oss viktiga områden.

I emissionen fick samtliga medarbetare möjlighet att teckna aktier. Det är mycket glädjande att en stor del valde att utnyttja möjligheten. Min förhoppning är att delägarskapet ökar känslan av delaktighet och arbetsglädje.

Fortsatt nytänkande

Att tänka nytt och samtidigt ha en tydligt uttalad tillväxtambition förpliktigar, internt och externt. Med den grund vi lagt under de senaste åren har vi dock all anledning att se ljus på framtiden. Vår vision är att stå för ett nytänkande inom finansbranschen. Det kommer vi fortsätta att sträva efter även under 2007.



Lena Apler, VD
Göteborg i mars 2007



Kalina Katzarska, rådgivare Inkasso

Affärsidé

Collector Finance & Laws affärsidé är att erbjuda **smarta, kundanpassade och effektiva affärsprocesser** som **förbättrar kassaflödet, lönsamheten och tillväxtförmågan** för transaktionsintensiva företag som vill växa.

Smarta och kundanpassade lösningar innebär att kundens behov och affär sätts i fokus. Målet är att leverera en lösning som på bästa sätt bidrar till att uppfylla kundens affärs mål.

Med **effektiva affärsprocesser** avses snabba, enkla och säkra lösningar inom områdena finans, juridik och inkasso.

Det övergripande syftet med Collectors tjänster är att förbättra kundernas **kassaflöde, lönsamhet och tillväxtmöjligheter**.

Vision

Collector Finance & Laws vision är att vara uppstickaren som står för ett nytänkande inom finansbranschen och uppfattas som den ledande nischaktören i norra Europa inom affärsområdena Finans, Juridik och Inkasso.

Uppstickarstämpeln

Collector skall stå för någonting nytt på finansmarknaden; ett nytt sätt att tänka, ett nytt sätt att jobba, ett nytt sätt att paketera finansiella tjänster och ett nytt sätt att ta betalt. Verksamheten skall präglas av affärsmässighet, hög etik och transparens.

Nytänkande

Utvecklingen inom de flesta branscher går idag snabbare än någonsin. De företag som snabbast kan anpassa sig och utnyttja de möjligheter som utvecklingen för med sig är morgondagens vinnare. Collector vill vara med och bidra till deras framgång. För att lyckas krävs ett ständigt ifrågasättande av gällande konventioner och en ständig benägenhet till nytänkande.

Ledande nischaktör

Med nischaktör avses en fokusering på ett antal identifierade branscher. Kunderna skall erbjudas tjänster specifikt anpassade just för dem och deras behov. Därigenom skapas värde och växtkraft åt både kunderna och Collector.

Mål

Övergripande mål

- En av de fem största aktörerna i Sverige (sett till omsättning) inom tre år.
- Leverantör av marknadens största kundnytta.
- Ett av tre namn som marknad och potentiella kunder associerar till när de tänker på finansiella tjänsteföretag.

Finansiella mål

- Tillväxt om minst 20 procent per år. Halva tillväxten skall ske organiskt.
- En uthållig vinstnivå på mer än 50 Mkr inom två år.

Fokus under 2007

- Skapa partnerskap med finansiella aktörer.
- Vidareutveckla verksamheten i Norden.
- Etablera verksamhet i Tyskland.
- Aktiv marknadskommunikation mot kunder inom samtliga affärsområden.
- Förstärka och bredda relationerna till befintliga kunder.
- Aktivt söka förvävsobjekt.

En marknad i tillväxt

Marknaden för finansiella tjänster fortsatte att växa även under 2006. Den främsta drivkraften bakom utvecklingen utgörs av en ökad grad av outsourcing av hela eller delar av betal- och kredit-hantering. För Collector Finance & Laws del innebär detta ökad efterfrågan på tjänster inom såväl finansiering och juridik som inkasso.

Marknaden för tjänster inom Collectors verksamhetsområden, finansiella tjänster, affärsjuridisk rådgivning samt inkasso-verksamhet har under de senaste åren vuxit kraftigt. Till de främsta drivkrafterna bakom utvecklingen hör en ökande trend mot outsourcing av hela eller delar av betalningsprocessen, från finansieringslösningar i samband med köp på faktura eller avbetalning, till fakturering och hantering av förfallna krediter.

För många företag har utkontraktering av betal- och kredit-hantering blivit ett sätt att med en slimmad organisation och bibehållen likviditet möjliggöra snabbare tillväxt och ökad försäljning. Utvecklingen är till stora delar en följd av att antalet köp på avbetalning eller faktura ökat kraftigt under senare år. Att kunna erbjuda möjlighet till köp på kredit har blivit en nödvändighet i kampen om kunderna.

Allt högre skuldsättning

De förändrade konsumtionsmönstrena märks även i statistiken över skuldsättningen bland såväl företag som privatpersoner. Ökningstakten för hushållens skuldsättning har under senare år legat på höga nivåer. Bolån står för den största delen av ök-

ningen, men även lån till typiska konsumtionsartiklar, bilar, elektronik och resor, har ökat avsevärt. Goda möjligheter till lånefinansiering av bostäder är här en av drivkrafterna, ökat utbud och större tillgång till konsumentkrediter en annan.

Under 2006 dämpades dock takten för nya lån något, vilket delvis kan förklaras av de sex räntehöjningar som Riksbanken genomförde. I slutet av året uppgick den totala utlåningen till allmänheten till 1 764 miljarder kronor (www.scb.se), en ökning med 12 procent jämfört med föregående år.

Fortsatt stor marknadspotential

Trots den höga marknadstillväxten under senare år hanteras fortfarande majoriteten av alla kredit- och kundfordringar internt av företagets ekonomiavdelningar. Marknadspenetrationen är således ännu relativt låg, vilket skapar utrymme för en hög och stadig tillväxt även framöver. Därtill kommer även nya hårdare regler kring redovisningen av kreditrelaterade risker (Basel II), vilket väntas öka efterfrågan av kvalificerade kredit-hanteringstjänster ytterligare.

Förebyggande juridik
Upprättande av avtal, biträde vid förhandling, allmän affärsjuridik m m.

Micro Mezzanine
Lån till mindre och medelstora företag på ca 2–20 Mkr.

Säljfinansiering till detalj- och distanshandel
Outsourcing av billing- och kreditförsäljning.

Faktura
Olika former av fakturaköp och belåning.

Inkasso
Tjänster för att minimera kredittider och kreditförluster.

Tvistemål
Juridiskt biträde vid dispyter, tvistemål och domstolsförhandling.

JURIDIK

FINANS

INKASSO

JURIDIK



Inlåning
Attraktivt sparande för både privatpersoner och företag.

Utlåning
Privatlån upp till 30 000 kronor utan säkerhet.

Kreditprövning
Lättillgänglig, aktuell kreditinformation.

Fakturan förfaller

Påminnelse
Vid förfallna och obetalda fakturor.

Långtidsbevakning och köp av fordringar
Hantering av förfallna och avskrivna krediter samt köp av förfallna fordringsstockar.

Pågående konsolidering

Den konsolidering inom kredithanteringsbranschen som pågått under de senaste åren fortsatte under det gångna året. Effektiva IT-lösningar, ett ökande behov av att kunna hantera fordringar över gränserna och det faktum att stora fakturavolymer gynnas av volymhantering hör således här till de främsta drivkrafterna.

Trots den pågående konsolideringen är marknaden fortfarande tämligen fragmenterad med ett stort antal aktörer av olika storlek och med olika inriktningar. Traditionellt har banken stått för finansieringslösningen, advokatbyrå för bistånd i samband med upprättande av avtal och tvister och inkassoföretaget för indrivning av förfallna fakturor. Den allt tydligare trenden mot outsourcing av betal- och kreditprocessen har delvis luckrat upp denna rågång. Kundernas ökade krav på flexibilitet, effektivitet och nytänkande har ökat efterfrågan på leverantörer och samarbetspartners som kan erbjuda helhetslösningar inom hela eller stora delar av kedjan.

Ökade marknadsföringsinsatser under 2006

Som ett led i strävan att synas mer intensifierades marknadsföringen av Collectors varumärke och tjänster under det gångna året. Collector genomförde bland annat annorlunda och mycket uppskattade kundevenemang, samt satsade på publicitet i flera olika media, bland annat i press och på internet.



Collector Finance & Law annonserade under året i flera olika media, bland annat publik- och fackpress.

Med Collector Finance & Law genom hela ta-betalt-kedjan

Med smarta lösningar, ett utpräglat kundfokus och en effektiv organisation utgör Collector ett alternativ till traditionella banker, advokatbyråer och inkassoföretag.

I takt med att outsourcing av hela betal- och faktureringsprocessen blir allt vanligare ställs även högre krav på såväl effektivitet och tempo som juridisk och finansiell kompetens. I Collector förenas ett starkt fokus på kunden och dennes behov med kunskap inom områdena finans, inkasso och juridik. Tjänsterna omfattar hela

transaktionskedjan, från den förebyggande juridiken via finansieringslösningar och fakturahantering till bistånd vid tvister. Verksamheterna kompletterar varandra och innebär även att följderna av en nedgång inom ett av områdena minskar.

Jämfört med traditionella banker, advokatbyråer och inkassoföretag erbjuds lösningar som är smartare, flexiblar och mer anpassade. Ett väl utvecklat strukturkapital i kombination med kompetenta IT-system möjliggör dessutom en hög kostnadseffektivitet.

Effektiva finansieringslösningar

Affärsområde Finans erbjuder attraktiva och effektiva finansieringslösningar som gör det möjligt för företag att växa snabbare, öka merförsäljningen, förbättra likviditeten och få administrativ avlastning.

Collector är en av de ledande svenska aktörerna när det gäller finansieringslösningar för medelstora och stora företag. Bakom utvecklingen ligger smarta lösningar med en direkt påvisbar kundnytta och en hög kunskap inom detalj- och distanshandel. Väl upparbetade rutiner och effektiva IT-system gör det möjligt att hålla konkurrenskraftiga priser.

Säljfinansiering – möjliggör tillväxt

Allt fler företag erbjuder idag sina kunder möjlighet att handla på kredit och/eller att dela upp betalningen på två eller flera tillfällen. Företagen möter därigenom konsumenternas köpbeteende och stärker samtidigt möjligheten till merförsäljning. För konsumenterna innebär möjligheten en trygghet genom att betalningen sker först efter att varan faktiskt levererats.

Säljfinansiering är en tjänst som erbjuder slutkunden att handla på avbetalning och på så sätt ökar Collectors kunder sin försäljning. Collector är idag en av de ledande aktörerna inom säljfinansiering i butik och distanshandel i Sverige. Bland de största kunderna återfinns bland annat fackhandelskedjan AUDIO VIDEO med 100 butiker, Aircall, FotoQuick, ByggMax, TVINS TV-

shop samt ett antal distanshandelsföretag. Fokus har legat på den svenska marknaden, men expansionen utomlands fortsatte under året. All expansion på nya marknader sker i samarbete med befintliga kunder. Målet för 2007 är att expandera även i Tyskland.

Till de främsta drivkrafterna bakom den ökade efterfrågan på finansieringslösningar hör en kraftigt ökad e-handel och en ökad andel köp på avbetalning. Administrationen av krediterna och avbetalningarna tar dock kraft från kärnverksamheten och allt fler företag väljer därför att lägga ut administrationen på extern part.

Micro Mezzanine

Efterfrågan på mindre Mezzaninelån ökade kraftigt under det gångna året. Lånen, i storleksordningen 2–20 Mkr ges till mindre och medelstora aktiebolag som står inför exempelvis strategiska uppköp, generationsskifte eller som alternativ till ägarspridning. Mezzaninelånet har som namnet antyder en mellanställning, d v s mellan banklån och eget kapital.

Utvecklingen under året

Affärsområde Finans utvecklades under 2006 mycket starkt. Utvecklingen var god inom samtliga områden men extra stark inom Säljfinansiering och Fakturaköp. Omsättningen för helåret ökade till 83 Mkr (37). Totalt sysselsattes under året cirka 30 medarbetare.

Affärsområdesansvarig

Claes Paulsson, tel 08-545 129 73
eller claes.paulsson@collector.se



Erik Krig och Emma Nilsson, Kundtjänst

Samarbets- avtal med Extenda

Fakturaköp

För många företag under tillväxt kan långa betalningstider eller en säsongsmässig variation i orderingången innebära tillfälliga likviditetsproblem. För dessa företag erbjuds tjänsten Fakturaköp, vilket innebär att Collector köper kundernas kundfordringar. Lösningen gör det möjligt för kunderna att fortsätta växa – genom att förbättra kassaflödet och öka likviditeten – utan att öka skuldsättningen. Dessutom elimineras risken för obetalda fakturor. Förutom effektiv tillförsel av rörelsekapital är det en tjänst som sparar administrativa resurser. Företaget slipper kreditkontroll, kreditbevakning, påminnelsehantering och hela den jobbiga eftermarknaden.

Kreditinformation

Ett viktigt steg för att förebygga kreditförluster är möjligheten till snabb och rättvisande kreditbedömning. Collector tillhandahåller lättillgänglig och aktuell kreditinformation om såväl svenska som utländska bolag samt om privatpersoner i Sverige. Informationen finns tillgänglig genom portalen Collector Online. Vid alla kreditupplysningsärenden ges vägledning till kreditbeslut genom rating och en rekommenderad kreditlimit.

Marknadens mest attraktiva sparalternativ

Verksamheten inom affärsområde Finans finansieras delvis genom inlåning från allmänheten. Sedan våren 2005 erbjuds attraktiva sparalternativ för både privatpersoner och företag. Räntan varierar för närvarande mellan 3,25 och 5 procent, beroende på bindningstid och insatt belopp. Sparformen omfattas av den statliga insättningsgarantin.

Mindre lån utan säkerhet

Collector erbjuder även mindre lån för privatpersoner. Lånen ges utan säkerhet och sträcker sig upp till 30 000 kronor. Utlåningsverksamheten ökade kraftigt under hela 2006.

Köp på avbetalning eller faktura blir allt vanligare. Möjligheten till säljfinansiering skapar utrymme för merförsäljning och stärker samtidigt kundlojaliteten. För att lyckas ställs dock stora krav på butikernas handelssystem. Extenda och dotterbolaget Extenda Financial Solutions är marknadsledande i Norden när det gäller utveckling av effektiva butiks- och kredithanteringssystem.

Bland kunderna återfinns bland annat H&M, KappAhl, ICA, Axfood, Stadium och ByggMax. Totalt finns cirka 19 000 kassainstallationer i över 4 500 butiker i 24 länder. Omsättningen för 2006 uppgick till cirka 150 Mkr och antalet anställda till cirka 140 personer.

–Vårt stora genombrott kom 1998, då ICA valde vår kassalösning för samtliga sina butiker. Med ICA följde flera andra stora uppdrag. 2001 inledde vi till exempel ett samarbete med H&M som innebar att vi installerade vårt IT-system i deras butiker, världen över, säger Juha Duvaldt, VD på Extenda Financial Solutions.

Under 2006 inleddes ett samarbete mellan Collector och Extenda Financial Solutions. Collector erbjuder säljfinansiering till Extendas detaljhandelskunder.

–För både kassapersonal och konsument är det viktigt att hela transaktionen går så smidigt som möjligt. Vi erbjuder en lösning där vi i ett och samma handelssystem helt integrerar alla steg, från kreditprövning till fakturering. För säljaren i butiken tar det bara några sekunder att handlägga ansökan och kunden får besked direkt om krediten beviljats, säger Claes Paulsson, ansvarig för affärsområde Finans inom Collector.

Extenda är idag marknadsledande i Norden. Siktet framåt är dock att forstätta växa.

–Målet är att etablera och stärka varumärket i Europa och Nordamerika. Vår vision är att etablera Extenda som ett ledande, internationellt IT-företag med världens modernaste retailsystem för handel, bank och finans, säger Juha Duvaldt.

Juridik med ett mervärde

Med hög juridisk kompetens, ett strukturerat arbetssätt, en unik prissättningsmodell och ett stort kundengagemang utgör Collector Juridik ett alternativ till dagens traditionella advokatbyråer.

Verksamheten inom affärsområde Juridik består av två delar; dels att bistå externa kunder i affärsjuridiska uppdrag, dels att hantera tvistemål relaterade till den egna inkassoverksamheten. De externa tjänsterna omfattar hela transaktionskedjan, från förebyggande juridik vid avtalstecknande till biträde vid tvistemål. Målet är att alltid bidra till en snabb och kreativ problemlösning.

Ett alternativ till traditionella advokatbyråer

Storleken på verksamheten gör det möjligt att erbjuda kunderna en hög tillgänglighet och goda personliga kontakter. I kombination med hög juridisk kompetens, väl strukturerade processer och möjlighet till full kontroll över kostnaderna är målet för Juridik att uppfattas som ett alternativ till dagens traditionella advokatbyråer.

Unik prissättningsmodell ger full kostnadskontroll

Utöver hög juridisk kompetens utgörs en av de stora konkurrensfördelarna av sättet att ta betalt. För att möjliggöra full kontroll över kostnaderna erbjuds fast- eller takprissättning på

samtliga juridiska tjänster. I motsats till traditionella advokatbyråer finns även möjlighet till så kallad "success fee", vilket innebär att risken i tvistemålsärenden delas mellan kunden och Collector.

Nytt servicecenter för internationell offentlig upphandling

Under 2006 lanserades Collectors nya servicecenter, *International Procurement Support*, för företag som vill växa internationellt och erhålla offentliga upphandlingskontrakt, till exempel FN- och EU-kontrakt. Syftet med enheten är att erbjuda såväl praktisk information som rådgivning under hela processen, från analys till fullgjord leverans av ett kontrakt. Genom samordnade insatser för flera kunder och en verktygslåda med mallar och rutiner kan kostnaden hållas nere.

Utvecklingen under året

Till följd av den starka utvecklingen inom affärsområde Finans ökade under året de interna uppdragen kraftigt. Även de externa uppdragen ökade, med flera nya kunder. Totalt sysselsattes sju jurister och omsättningen uppgick i slutet av året till cirka 10 Mkr (10). Målet för det kommande året är att fortsätta expandera verksamheten. Bland annat skall jurister rekryteras till kontoret i Malmö.

Affärsområdesansvarig

Lars Jansson, tel 031-750 21 05
eller lars.jansson@collector.se



Jonas Wagermark, säljare



FAKTA

**Ann Kristensson,
Biträdande chefsjurist. Född 1961**

Specialistområde: Processrätt och allmän affärsjuridik.

Ansvarig för International Procurement Support, Collector Finance & Laws nya enhet för internationella offentliga upphandlingar.

Tidigare erfarenheter: Advokat på Mannheimer Swartling, Stadsjurist vid Stadskansliet i Göteborg. Flitigt anlitad föreläsare om offentlig upphandling.

ann.kristensson@collector.se

Rådgivning kring internationell offentlig upphandling

International Procurement Support

Svenska företag är alldeles för dåliga på att utnyttja möjligheten att delta i internationella offentliga upphandlingar. Enbart FN köper varje år varor och tjänster för cirka 50 miljarder kronor. Endast en bråkdel av beställningarna, motsvarande cirka 200 Mkr, går till svenska företag. Danska företag däremot levererar för betydligt mer, cirka 1,2 miljarder kronor per år. "En förbisedd marknad", tycker Ann Kristensson, som sedan maj 2006 ansvarar för Collector Finance & Laws enhet för offentlig internationell upphandling.

Varför är svenska företag så dåliga på att delta vid offentliga internationella upphandlingar?

–Dels tror jag många företag inte är medvetna om möjligheten, dels tror jag att många har uppfattningen att offentlig upphandling i allmänhet och internationell offentlig upphandling i synnerhet, är lite krångligt. Det är hur som helst synd för det är stora ordervärden vi går miste om.

Hur stor är marknaden?

–Det är svårt att ge en exakt siffra, men den är helt klart stor. Värdet på offentliga upphandlingskontrakt inom EU motsvarar cirka 16 procent av gemenskapens sammanlagda bruttonationalprodukt. FN köper varje år varor och tjänster till ett värde av cirka 50 miljarder. Jag har svårt att se varför svenska företag inte skulle kunna leverera för minst lika mycket som de danska.

Vilka är de största fallgroparna? Vad skall man tänka på?

–Som med all offentlig upphandling är det förenat med ett visst mått av byråkrati. Det tar tid och kräver engagemang. Man måste sätta sig in i hur processen går till, upprätthålla en kontakt med inköpsorganisationerna samt hela tiden bevaka sin ansökan/registrering och vara beredd att svara på förfrågningar. Svarar man inte åker man ut. Dessutom är det en hel del formalia som måste klaras av; årsredovisningar som skall skickas in och blanketter som skall fyllas i.

Vad kan Collector Finance & Law bidra med?

–Vi kan hjälpa till med hela processen, både med praktiska saker och juridisk rådgivning. Till en början med en presentation av företaget hos inköpsorganisationen och att registrera företaget som potentiell leverantör. Under resans gång med att bevaka eventuella intresseförfrågningar och granska förfrågningsunderlag. Därefter med att formulera anbud och se till att all formalia uppfylls, och slutligen med att ge stöd vid genomförandet av kontraktet. Dessutom har vi inom Collector möjlighet att erbjuda finansieringslösningar då betalning för kontraktet inte sker förrän efter till exempel det att kontraktet fullgjorts. Att anlita konsulter i samband med upphandlingar är ofta relativt dyrt. Vår idé är att genom samordnade insatser för flera kunder och en verktygslåda med mallar och rutiner kunna hålla rådgivningskostnaden nere. Förhoppningen är att fler svenska företag skall se möjligheterna och våga delta.

Inkassotjänster som ger resultat

För att lyckas i inkassoarbetet krävs erfarenhet och ett väl strukturerat arbetssätt. Collector Finance & Laws tjänster inom inkassoområdet grundas på hög ekonomisk och juridisk kompetens, högt tempo i handläggningen samt kundanpassade lösningar.

Sett ur ett internationellt perspektiv är betalningsmoralen i Sverige och Norden relativt hög. Trots detta betalas 25 procent av alla fakturor för sent; från någon enstaka dag till att betalning aldrig sker. Att med framgång driva inkassoprocesser tar tid och kräver erfarenhet. I princip samtliga större och medelstora företag väljer därför att lägga ut hanteringen av förfallna fordringar på extern part.

Fyra områden

Verksamheten inom affärsområdet inkasso kan delas in i fyra områden; Avancerad inkasso, Konsumentinkasso, Förfallna krediter samt Delgivning. Samtliga tjänster kan följas direkt på webben.

Avancerad inkasso

När det gäller stora och mer komplexa fordringar är de bakomliggande processerna och erfarenheten avgörande. Med marknadens mest effektiva metod för att inkassera utestående fordringar, medverkar tjänsten Avancerad inkasso till att minimera såväl kreditförluster som kredittider. I motsats till traditionell volyminkasso, vilken ofta innebär att alla fordringar – oavsett storlek – behandlas

och inkasseras på samma sätt, anpassas här hela processen utifrån fordrans beskaffenhet och storlek. Varje enskild inkassoprocess skräddarsys därigenom för att passa den specifika kunden. Den höga graden av kundanpassning skapar förutsättningar för en mycket hög lyckandegrad, inte sällan mer än 90 procent.

Effektiv hyresinkasso Flera av Collectors inkassokunder återfinns inom fastighets- och hyresbranschen. Collector har för närvarande cirka 70 procent av de börsnoterade fastighetsbolagen som kunder. För att hantera den komplexa lagstiftningen inom hyressektorn har ett antal specialanpassade produkter och processer för inkassering av kommersiella hyresfordringar och fordringar mot kvarboende och avflyttade bostadshyresgäster tagits fram. Utöver själva inkassotjänsterna innefattar detta även standardiserade juridiska tjänster i samband med bland annat otillåten andrahandsuthyrning och upprepade betalningsförsummelse.

Med kunderna ut i världen Collector inkasserar även fordringar i utlandet. I norra Europa sköts kontakterna med gäldenärerna vanligtvis genom den egna organisationen. I övriga delar av

Utvecklingen under året

Trots fortsatt högkonjunktur ökade omsättningen för Inkasso under 2006 till totalt 58 Mkr (55). Till de områden som växte snabbast hör bland annat Konsumentinkasso, som under året växte med 100 procent. Totalt består affärsområdet Inkasso av cirka 35 medarbetare, varav de flesta är jurister eller ekonomer.

Affärsområdesansvarig

Alexander Todoric, tel 031-750 21 11
eller alexander.todoric@collector.se

Andrea Berg, rådgivare Inkasso



Europa, USA och Asien, genom ett etablerat nätverk av ombud som är väl insatta i Collectors processer och produkter. I mer avlägsna länder anlitas handplockade ombud. I varje uppdrag görs en analys av gäldenärens betalningsvilja och betalningsförmåga som kompletteras med en tillhörande rekommendation.

Konsumentinkasso

Konsumentinkasso är ett av de områden som växer snabbast. Denna del av inkassoverksamheten omfattar i regel stora volymer av små fordringar som uppkommer inom ramen för affärsområde Finans. Även här bedrivs inkassoverksamheten genom specialanpassade processer utifrån fordrans beskaffenhet.

Förvärv av förfallna krediter och fordringar

De flesta kundreskontror innehåller någon form av avskrivna kundfordringar, så kallade bevakningsfordringar, vilka i boksluten oftast är värderade till noll kronor. Collector arbetar aktivt med att omvandla avskrivna fordringar till reda pengar. Viktiga delar i detta arbete är att dels bevaka fordringar mot privatpersoner och juridiska personer där det finns ett bakomliggande personligt betalningsansvar, dels motverka att fordran preskriberas. Målet är att kunna inkassera fordran den dag kredittagaren har återfått betalningsförmågan.

Utöver att för kunders räkning omvandla fordringar till pengar och på så sätt frigöra likviditet, förvärvas även hela portföljer med förfallna krediter från bank- och finanssystemet.

Rikstäckande delgivningverksamhet

För att nå snabba resultat inom inkassoverksamheten krävs en effektiv delgivningprocess. Ett viktigt komplement till inkassoverksamheten är därför den rikstäckande delgivningverksamheten. Genom ett eget nätverk av cirka 80 delgivningsmän erbjuds flera olika delgivningstjänster, beroende på hur brådskande delgivningen är. Tjänsterna kan även specialanpassas för branscher med särskilda krav, till exempel energi- och fastighetssektorerna.

God inkassosed

All inkassoverksamhet inom Collector bedrivs i enlighet med gällande praxis och lagstiftning under iakttagande av god inkassosed. Verksamheten bedrivs även under Datainspektionens tillsyn avseende inkasso och under Finansinspektionens tillsyn avseende fordringsförvärv.

Schenker AB valde Collector Finance & Law

Sedan Gottfried Schenker grundade företaget i Wien 1872 har Schenkerkoncernen utvecklats till en av världens ledande leverantörer inom integrerade logistiklösningar. Idag erbjuds transport- och logistiklösningar över hela världen. Möjligheten att kombinera bil, båt, flyg och tåg skapar stor flexibilitet i nätet och gör det möjligt att hantera alla typer av gods. Med kontor på 1 500 platser säkerställs dessutom den lokala närheten.

Collectors samarbete med den svenska delen av Schenkerkoncernen, Schenker AB, inleddes 2002 och omfattar idag såväl volyminkasso som mer avancerade inkassotjänster. Av en omsättning på 12 miljarder kronor går varje år obetalda fakturor till ett värde av cirka 50 Mkr till inkasso. I en bransch där marginalerna är pressade gör framgången i inkassoarbetet stor skillnad på sista raden i resultaträkningen.

2006 var ett rekordår sett till förmågan att begränsa kreditförlusterna. De samlade kreditförlusterna uppgick till 2 Mkr, vilket innebär en minskning med 65 procent jämfört med föregående år. Anpassade processer baserade på fordrans beskaffenhet och storlek hör till en av de främsta framgångsfaktorerna.

–För vår del är det ett ansenligt antal ärenden, cirka 6 000 per år, som går till inkasso. Collector har sedan samarbetet inleddes varit duktiga på att nå en bra lyckandegrad i inkassoärendena. Bakom framgångarna under 2006 ligger ett kontinuerligt arbete med att anpassa processerna efter vilken typ av faktura det gäller, säger Carl Johan Göransson, kreditchef på Schenker AB.

–Det som är extra roligt i samarbetet med Schenker är deras öppenhet för att löpande utveckla och testa nya grepp i vårt samarbete. Tillsammans har vi effektiviserat modellerna och därigenom successivt nått ökad framgång, säger Peter Borgkvist, kundansvarig och försäljningschef på Collector Finance & Law.

Läs mer om Schenker på www.schenker.se

En kompetent organisation

Collector Finance & Laws organisatoriska styrka ligger i kombinationen av medarbetare med olika bakgrunder och ett stort strukturkapital i form av tydliga processer och effektiva system.

Collector har under senare år vuxit kraftigt såväl organiskt som genom förvärven av Svefo AB och Electra Finans. Antalet medarbetare uppgick i slutet av 2006 till 75 personer, varav merparten med en bakgrund inom bank, finans eller juridik. Det stora flertalet har även erfarenheter från tidigare anställningar i företag och organisationer med olika inriktningar och verksamheter.

Kombinationen av medarbetare med bakgrund från olika branscher är en av Collectors främsta tillgångar. Erfarenheterna gör det möjligt att snabbt sätta sig in i specifika problem och hitta effektiva lösningar som passar just den specifika kunden.

Skalbara system att växa i

Collectors målsättning är att under god lönsamhet fortsätta växa, organiskt och genom förvärv. Medarbetarna utgör det ena benet i tillväxtstrategin. Det andra utgörs av ett väl uppbyggt strukturkapital i form av skalbara processer, rutiner och IT-system. Skalbarheten och flexibiliteten i systemen underlättar vid etablering på nya marknader och gör det även möjligt att snabbt anpassa verksamheten efter nya behov.

Alltid på jakt efter nya talanger

Tillväxtambitionen kommer att innebära ett fortlöpande rekryteringsbehov av såväl personer med specialistkompetens som nyexaminerade. Kompetens och erfarenhet är viktigt, personkemi och inställning likaså. Collector tror att en blandning av kompetenser, åldrar och kön ger bäst förutsättningar för att dels lyckas i arbetet med kunderna, dels skapa en rolig och stimulerande arbetsplats.



Sebastian Vithal

Säljare med kundansvar

Anställd på Collector sedan december 2006.

Tidigare erfarenhet från bland annat SEB Merchant Banking och SEB International Client Service.

Vad krävs för att bli en bra säljare?

–Man måste ha en passion för affärer. Man måste verkligen brinna för att hitta den bästa lösningen för just den kund man pratar med. För att lyckas som säljare krävs därför att man verkligen förstår kundens affär och vad som driver den. Det handlar om att se möjligheter, en bra lösning kan alltid bli bättre. Levererar man inget värde får man inte komma tillbaka. Analysen innan är därför väldigt viktig.

Du jobbade tidigare på bank. Vad skiljer Collector från storbanken SEB?

–Just storleken är en avgörande skillnad. Vi är en mindre organisation men kompetenta nog att hantera stora affärer. Här är beslutsvägarna kortare, vilket är en stor fördel. Det gör att vi snabbt kan ta beslut och komma till avslut. Jag upplever även att man får ett annat stöd och support från medarbetare och chefer. Vi är ett team som skall upp nå någonting tillsammans. Det tycker jag är fantastiskt roligt.

Vilka erfarenheter från SEB tar du med dig?

–Jag tar med mig ett strukturerat sätt att analysera såväl marknader som risker. Mitt jobb idag handlar om att vara kreativ och se möjligheter för de företag jag jobbar med. Då måste jag förstå förutsättningarna för deras verksamhet och marknaden de verkar på. I det arbetet har jag stor nytta av åren på banken och de analysmodeller jag lärde mig där.

Marcus Fagerlund

Försäljningschef Säljfinansiering

Anställd på Collector sedan augusti 2006.

Gedigen erfarenhet inom Finans, med erfarenheter från bland annat Wasa Kredit och Svea Ekonomi.

Vilka erfarenheter tar du med dig från tidigare arbetsplatser?

–Jag har hållit på med säljstödande finansieringslösningar hela mitt yrkesverksamma liv. Först 5 år på Wasa Kredit där jag fick god insyn i ett större finansbolags alla delar. Jag var bland annat med om att etablera en ny avdelning inom konsumentfinansiering. Sedan på Svea Ekonomi där jag var med och byggde upp verksamheten inom säljfinansiering. Jag tar alltså med mig erfarenheter från både affärs- och konceptutveckling till ren försäljning.

Hur är marknaden för säljfinansiering?

–Det är en marknad i tillväxt. Nu köper man inte längre bara bil, kök eller andra större varor på kredit, utan även rena kapitalvaror – mycket hemelektronik. Allt fler vill därför kunna erbjuda sina kunder köp på avbetalning eller olika former av räntefria lösningar. Det har blivit en viktig konkurrensfördel och ett sätt att öka merförsäljningen.

Vad är Collectors främsta styrkor?

–Vi förenar det stora företagets fördelar i form av struktur, ordning och reda med det lilla företagets möjligheter till flexibilitet. Genom att skapa lösningar som till stora delar är automatiserade och anpassade efter den specifika kundens behov, kan vi leverera en bättre produkt till samma pris. Vårt mål framåt är växa samt driva produktutvecklingen inom vår nisch och etablera oss som en av de större aktörerna inom området.



Marie Petersson

Kreditansvarig och Teamledare Frontoffice i Kalmar

Anställd på Electra Finans sedan september 2004 (förvärvat av Collector under 2005). Tidigare erfarenhet från bland annat kundtjänst på Nordea.

Hur ser en typisk dag ut?

–Eftersom jag är både kreditansvarig och teamledare för vår kundtjänst är dagarna ganska varierade. Vår kundtjänst sköter både återförsäljare och slutkunder och målet är att ge de 600–700 personer som ringer oss varje dag bästa möjliga service. Under det senaste året har vi gjort ett antal nya rekryteringar och då är det mitt ansvar att se till att de får den utbildning som behövs på våra tjänster och system. Eftersom jag även är kreditansvarig tar jag också många beslut kring privat- och företagskrediter. Som kreditansvarig är jag också med och påverkar våra kreditmallar som anger regler för vår kreditgivning. En viktig del här är att utveckla rutiner för nya tjänster och säkerställa att vi följer gällande regler.

Hur är en bra teamledare?

–En bra teamledare måste kunna skapa förtroende inom gruppen. Man måste också kunna motivera och engagera sina medarbetare. Det är viktigt att man som teamleader har sakkunskap och är bra på att ge svar, samtidigt som man måste vara lyhörd. Ofta handlar det om att snabbt hitta ett sätt att lösa uppkomna problem.

Har det blivit någon skillnad sedan Collector förvärvade Electra Finans?

–En av de stora skillnaderna är att vi är avsevärt större idag. Det märks på flera sätt. Vi är många fler och tempot är högre. Det känns verkligen att vi är ett företag i rörelse. I och med våra affärsområden juridik, inkasso och finans kan vi agera på ett större område.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Collector AB får härmed avge årsredovisning för räkenskapsåret 1 januari till och med 31 december 2006, bolagets nionde räkenskapsår.

Koncernens verksamhet och koncernstruktur

Verksamheten består av inlåning, utlåning, finansieringstjänster, inkasso och affärsjuridik. Verksamheten är indelad i tre affärsområden:

Affärsområde Finans omfattar inlåning, utlåning och finansieringstjänster.

Affärsområde Inkasso omfattar uppdragsinkasso B2B, konsumentinkasso samt köpta kreditstockar.

Affärsområde Juridik omfattar alla externa juristtjänster.

Legalt bedrivs verksamheten inom affärsområde Finans i Collector Credit AB, ett helägt dotterbolag som är kreditmarknadsbolag under Finansinspektionens tillsyn, samt dess dotterbolag Collector Finans AB (före detta Electra Finans AB). Verksamheten inom affärsområde Inkasso bedrivs huvudsakligen i det helägda dotterbolaget Svefo Sverige AB, förutom köpta kreditstockar som förvärfas och hanteras i Collector Credit AB.

Allmänt om verksamheten

Verksamheten har sedan slutet av december 2005 utökats genom förvärvet av Collector Finans AB, före detta Electra Finans AB i Kalmar. Detta bolag ägdes tidigare av Electragruppen, en frivillig fackhandelskedja och grossistverksamhet inom ljud och bild. Collector Finans AB har Audio Video-kedjan som största kund, men skall bli navet i all Collectors finansiering av konsument- och detaljhandelskunder och därmed täcka alla branscher där finansiering av varuinköp förekommer.

Under året har mycket kraft lagts på att integrera IT-system, processer och personal. Med befintlig plattform har vi lagt grunden till en fortsatt expansion inom samtliga affärsområden.

Verksamheten bedrivs från fyra kontor i Göteborg, Stockholm, Malmö och Kalmar.

Väsentliga händelser under året

För att möjliggöra fortsatt expansion i den takt vi önskar beslutades under året om nyemissioner på 78 Mkr. Emissionerna genomfördes som företrädesemissioner med möjlighet för ett par nya delägare att investera. Intresset för emissionerna var stort och hade möjliggjort en väsentlig utökning av emissionsbeloppet om bolaget så hade önskat.

Bolaget har lagt ner ett omfattande arbete inför tillämpningen av Basel II-reglerna från och med 2007. Beräkningar utvisar att bolaget efter nyemission har kapacitet att utöka kreditvolymerna kraftfullt.

Under året har en omstrukturering av bolag skett inom koncernen. Tidigare dotterbolag Collector Kundkredit AB, Collector Finans AB och Collector Likviditet AB har sålts till ett av koncernen helägt dotterbolag Collector Credit AB. Omstruktureringen har skett för att renodla verksamheten och minska administrationen. Av samma anledning har Svefo Europa AB, Svefo Norden AB och Svefo Stockholm AB sålts till tidigare ägare, Periskopet Finans AB.

Kontoret i Göteborg flyttade i slutet av februari in i nya lokaler på Östra Hamngatan 24, vilket innebär att all verksamhet bedrivs i gemensamma lokaler med märkbart ökad effektivitet och en mycket god arbetsmiljö.

Integration och utveckling av IT-system har medfört ökad säkerhet och stabilitet.

Driften av hela IT-miljön har flyttats ut till extern part, för att ytterligare öka säkerhet och minimera risken för driftsstörningar.

Kontoret i Kalmar, där före detta Electra Finans AB bedrev sin verksamhet, har konverterats till ett Contact Center för Collectors alla privatkunder.

Koncernens resultat

Koncernens resultat före skatt uppgår till 16 378 tkr. Resultatet har belastats med avskrivning på goodwill hänförlig till förvärv av Svefokoncernen samt Electra Finans med 6 415 tkr.

Resultatet är i nivå med förväntan, då mycket resurser har lagts på integration av de förvärfade bolagen.

Ägande

Koncernen ägs av CI Förvaltning AB (62 procent), Ernströmgruppen (20 procent), övriga investerare (15 procent) och personalen (3 procent).

Personal

Under året har personalen i koncernen fått möjlighet att teckna aktier i Collector AB.

Utsikter för 2007

Verksamheten kommer att expandera inom samtliga affärsområden med tonvikt på finansieringstjänster.

Nya tjänster inom avancerad inkasso B2B anpassade för stora företag kommer att lanseras.

Vårt samarbete med en applikationsleverantör har resulterat i finanstjänster för konsument och företag, främst inom varuinköp hos detaljistkedjor.

Micro Mezzanine kommer att vidareutvecklas som tjänst anpassad för såväl företagsöverlåtelser, specifika projektinvesteringar som alternativ till ägarspridning och kapitaltillskott.

Kreditrisker samt kreditförluster

Riskkrediter och förfallna krediter

Inom detta segment består risken i värderingen av köpta kreditstockar samt det pris som betalas för varje enskild stock i förhållande till framtida utfall vid återbetalning och avveckling av krediterna.

Av inlutna kundlikvider skrivs viss del av mot köpeskillingen löpande. Beroende på förvärvade portföljers ålder och kvalitet varierar löptiden mellan 5–20 år.

Utlåning blacolån

Denna verksamhet består av blacolån på mellan 5 000–30 000 kronor till privatpersoner. Genom effektiva kreditscoringmallar

och stort statistiskt material kan förlustrisken med stor sannolikhet beräknas i förväg. Avsättningar för befarade förluster görs löpande.

Säljfinans konsument

Denna verksamhet omfattar alla typer av handelsrelaterade krediter till konsument, såsom avbetalning, delfinansiering, konton och fakturor. Kreditscoringmallar tas fram för varje bransch och målgrupp. Ett mycket stort antal små krediter gör att kreditförlusterna hålls på en sammantaget låg nivå.

Factoring

Kreditrisken består främst i att bedöma förvärvade fakturor, slutkundens betalningsförmåga, men också risken för invändningar och tvister mot leverantören. Värderings- och kreditmodeller har utarbetats som på ett tidigt stadium ska utvisa framtida risker.

Moderbolaget

Moderbolagets verksamhet består främst av rådgivningsuppdrag samt tjänster till dotterbolagen i koncernen. Verkställande ledning finns samlad i moderbolaget.

Förslag till disposition beträffande bolagets vinst

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till förfogande stående vinstmedel, kronor 23 025 514, disponeras enligt följande:

Utdelas till aktieägarna	8 532 280
Balanseras i ny räkning	14 493 234
Summa	23 025 514

Vad beträffar företagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande bokslutskommentarer.

Resultaträkningar

Belopp i tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2006-01-01 –2006-12-31	2005-01-01 –2005-12-31	2006-01-01 –2006-12-31	2005-01-01 –2005-12-31
Nettoomsättning	1	175 340	99 233	—	—
Övriga rörelseintäkter	2	3 091	4 174	7 922	4 174
		178 431	103 407	7 922	4 174
Rörelsens kostnader					
Anskaffningsvärde avvecklade krediter		– 34 046	– 16 797	—	—
Övriga externa kostnader	3	– 20 041	– 34 312	– 5 583	– 7 087
Personalkostnader	4	– 42 404	– 28 729	– 4 185	– 4 666
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	5	– 21 582	– 9 677	– 420	– 486
Övriga rörelsekostnader		– 29 704	– 761	—	—
Rörelseresultat		30 654	13 131	– 2 266	– 8 065
<i>Resultat från finansiella poster</i>					
Ränteintäkter och liknande resultatposter	6	909	3 833	—	154
Räntekostnader och liknande resultatposter	7	– 15 185	– 6 805	– 1 584	– 1 162
Resultat efter finansiella poster		16 378	10 159	– 3 850	– 9 073
<i>Bokslutsdispositioner</i>					
Bokslutsdispositioner, övriga		—	—	– 4 396	—
Resultat före skatt		16 378	10 159	– 8 246	– 9 073
Skatt på årets resultat	8	– 5 417	– 6 674	3 311	2 235
Årets resultat		10 961	3 485	– 4 935	– 6 838

Balansräkningar

Belopp i tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande	9	3 870	1 812	1 562	512
Goodwill	10	39 341	46 681	—	—
		43 211	48 493	1 562	512
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Inventarier	11	31 404	31 573	92	236
		31 404	31 573	92	236
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	12	—	—	119 010	80 239
Fordringar hos moderföretag		3 471	18 000	—	—
Fordringar hos koncernföretag		—	—	3 471	46 130
Andra långfristiga fordringar	13	210 776	153 052	—	—
		214 247	171 052	122 481	126 369
Summa anläggningstillgångar		288 862	251 118	124 135	127 117
Omsättningstillgångar					
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar		211 685	155 578	103	45
Fordringar hos koncernföretag		—	—	25 013	—
Övriga fordringar		3 399	12 959	3 214	332
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	14	22 694	18 424	323	319
		237 778	186 961	28 653	696
<i>Kortfristiga placeringar</i>	15	682	1 600	682	1 600
Kassa och bank		31 127	22 739	310	256
Summa omsättningstillgångar		269 587	211 300	29 645	2 552
SUMMA TILLGÅNGAR		558 449	462 418	153 780	129 669

Belopp i tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	16				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital (1 591 970 aktier)		1 592	1 194	1 592	1 194
Nyemission under registrering		—	—	65 754	5 600
Övriga bundna reserver		—	—	21 471	13 738
Bundna reserver		113 487	40 433	—	—
		115 079	41 627	88 817	20 532
<i>Fritt eget kapital</i>					
Överkursfond		—	—	9 869	—
Balanserad vinst		—	—	18 092	8 631
Fria reserver		11 126	4 649	—	—
Årets resultat		10 961	3 485	- 4 935	- 6 838
		22 087	8 134	23 026	1 793
		137 166	49 761	111 843	22 325
<i>Avsättningar</i>					
Avsättningar för uppskjuten skatt	17	16 922	19 013	—	—
		16 922	19 013	—	—
<i>Obeskattade reserver</i>					
Periodiseringsfonder		—	—	4 396	—
		—	—	4 396	—
<i>Långfristiga skulder</i>					
Förlagslån från moderbolag		—	12 400	—	—
Förlagslån		—	—	—	12 400
Övriga skulder till kreditinstitut	18, 20	191 707	98 541	12 125	—
Inlåning från allmänheten	19	3 886	—	—	—
Övriga skulder		—	2 000	—	—
		195 593	112 941	12 125	12 400
<i>Kortfristiga skulder</i>					
Skulder till kreditinstitut	18, 20	24 873	131 949	—	—
Inlåning från allmänheten	19	146 519	100 590	—	—
Leverantörsskulder		3 664	3 014	769	699
Skulder till koncernföretag		—	—	19 736	69 513
Skatteskulder		8 199	6 806	3 531	639
Övriga skulder		17 052	29 630	498	23 234
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	21	8 461	8 714	882	859
		208 768	280 703	25 416	94 944
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		558 449	462 418	153 780	129 669
STÄLLDA SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER					
Ställda säkerheter					
<i>För egna skulder och avsättningar</i>					
Företagsinteckningar		125 000	125 000	—	—
Kontraktfordringar för egna skulder		225 575	144 439	—	—
Aktier i Collector Kundkredit AB		—	14 071	—	10 400
Aktier i Collector Credit AB		57 115	30 654	8 813	9 300
Nettotillgångar i Collector Credit AB		12 536	—	—	—
Summa ställda säkerheter		363 111	314 164	8 813	19 700
Ansvarsförbindelser					
Borgensförbindelser till förmån för Collector Credit AB		—	—	10 000	10 000
		—	—	10 000	10 000

Generell obegränsad borgen för Collector Credit AB.

Kassaflödesanalys

Belopp i tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2006-01-01 -2006-12-31	2005-01-01 -2005-12-31	2006-01-01 -2006-12-31	2005-01-01 -2005-12-31
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster		16 378	10 159	- 3 850	- 9 073
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m.m.		—	—	420	1 172
– Avskrivningar		21 582	9 677	—	—
– Nedskrivningar		1 041	701	—	—
– Realisationsresultat		- 605	—	—	—
		38 396	20 537	- 3 430	- 7 901
Betald skatt		- 3 219	- 1 969	1 807	- 105
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		35 177	18 568	- 1 623	- 8 006
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>					
Ökning(-)/Minskning(+) av rörelsefordringar		- 51 824	8 052	- 3 952	21 532
Ökning(+)/Minskning(-) av rörelseskulder		- 11 920	21 217	- 72 420	63 579
Kassaflöde från den löpande verksamheten		- 28 567	47 837	- 77 995	77 105
Investeringsverksamheten					
Förvärv av dotterföretag		—	- 28 468	—	—
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		- 4 086	- 1 749	- 1 369	- 439
Förvärv av materiella anläggningstillgångar, netto		- 13 298	—	—	- 156
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		—	—	43	—
Investeringar i finansiella tillgångar		—	—	3 206	- 80 142
Avyttring/minskning av finansiella tillgångar		—	17 750	—	—
Förvärv av finansiella tillgångar		- 43 318	- 85 007	—	—
Kassaflöde från investeringsverksamheten		- 60 702	- 97 474	1 880	- 80 737
Finansieringsverksamheten					
Nyemission		76 152	94	78 154	—
Upptagna lån		21 505	70 672	—	3 831
Amortering av låneskulder		—	—	- 275	—
Utbetald utdelning		—	—	- 1 710	—
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		97 657	70 766	76 169	3 831
Årets kassaflöde		8 388	21 129	54	199
Likvida medel vid årets början		22 739	1 610	256	57
Likvida medel vid årets slut		31 127	22 739	310	256

Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer

Belopp i tkr om inget annat anges

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd.

Värderingsprinciper med mera

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

Immateriella tillgångar

Immateriella tillgångar som förvärvats av företaget är redovisade till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Utgifter för internt genererad goodwill och varumärken redovisas i resultaträkningen som kostnad då de uppkommer.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter för en immateriell tillgång läggs till anskaffningsvärdet endast om de ökar de framtida ekonomiska fördelarna som överstiger den ursprungliga bedömningen och utgifterna kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra utgifter kostnadsförs när de uppkommer.

Avskrivningar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärdet minskat med eventuella restvärden. Avskrivningarna sker linjärt över tillgångens nyttjandeperiod och redovisas som kostnad i resultaträkningen.

Följande avskrivningstider tillämpas	Nyttjandeperiod	
	Koncernen	Moderbolaget
Balanserade utgifter för utveckling och liknande arbeten	5 år	5 år
Goodwill	10 år	

Den tioåriga avskrivningstiden på goodwill motiveras av den förväntade intjäningsförmågan i verksamheten.

Materiella tillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas som tillgång i balansräkningen när de på basis av tillgänglig information är sannolikt att den framtida ekonomiska nyttan som är förknippad med innehavet tillfaller koncernen/företaget och att anskaffningsvärdet för tillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter läggs till anskaffningsvärdet till den del tillgångens prestanda förbättras i förhållande till den nivå som gällde då den ursprungligen anskaffades. Alla andra tillkommande utgifter redovisas som kostnad i den period de uppkommer.

Avskrivningsprinciper för materiella anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärdet minskat med beräknat restvärde. Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod.

	Koncernen	Moderbolaget
Inventarier	2–5 år	2–5 år

Fordringar

Fordringar är redovisade till anskaffningsvärde minskat med eventuellt nedskrivning.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagens kurs. Kursdifferenser på rörelsefordringar och rörelseskulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster.

Skatt

Företaget och koncernen tillämpar Bokföringsnämndens allmänna råd om redovisning av inkomstskatter, BFNAR 2001:1. Total skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Skatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital. Aktuell skatt är skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år. Hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder. Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Beloppen beräknas baserade på hur de temporära skillnaderna förväntas bli utjämnade och med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen. I juridisk person redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld. I koncernredovisningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital. Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att medföra lägre skatteutbetalningar i framtiden.

Redovisning av intäkter

Intäktsredovisningen sker i enlighet med BFNAR 2003:3 intäkter.

Kassaflödet av mezzaninelån bruttoredo visas i resultaträkningen enligt samma modell som tidigare år. Nettoeffekten mellan inbetalningar reducerat med ränteintäkter och anskaffningsvärde är noll.

Leasing – leasetagare

Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2000:4 om redovisning av leasingavtal tillämpas. Samtliga leasingavtal redovisas som operationella i enlighet med dessa regler.

Finansiella instrument - derivat och säkringsredovisning

Derivatinstrument utgörs bland annat av terminskontrakt, optioner och swappar som utnyttjas för att täcka risker för valutakursförändringar och för exponering av ränterisker. Bolaget redovisar sina derivatinstrument enligt anskaffningsvärdemetoden. Nedan anges de aktuella derivatens marknadsvärde.

Poster utanför koncernens balansräkning (tkr)

Derivattyp	Marknadsvärde	Förfallodag
Stagningsbar swap	- 656	2010-03-15
Arrear Swap	- 2	2007-06-30
Ränteswap	- 274	2010-03-15
Summa	- 932	

Koncernredovisning

Koncernredovisningen är upprättad enligt förvärvsmetoden. Förvärvsmetoden innebär att ett förvärv av dotterföretag betraktas som en transaktion varigenom moderbolaget indirekt förvärvar dotterföretagets tillgångar och skulder. Från och med förvärvstidpunkten inkluderas i koncernredovisningen det förvärvade dotterföretagets resultat, tillgångar och skulder liksom eventuell uppkommen goodwill (eller negativ goodwill). Dotterföretag är företag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 procent av röstetalet eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande över den driftsmässiga och finansiella styrningen.

Goodwill

Koncernmässig goodwill uppkommer när anskaffningsvärdet vid förvärv av andelar i dotterföretag överstiger det verkliga värdet på det förvärvade företagets identifierbara nettotillgångar. Goodwill redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuell nedskrivning.

Eliminering av transaktioner mellan koncernföretag

Koncerninterna fordringar och skulder samt transaktioner mellan företag i koncernen liksom därmed sammanhängande orealiserade vinster elimineras i sin helhet. Orealiserade förluster elimineras på samma sätt som orealiserade vinster såvida det inte föreligger ett nedskrivningsbehov.

Koncernbidrag och aktieägartillskott

Koncernbidrag redovisas, tillsammans med tillhörande aktuell skatt, i eget kapital bland balanserade vinstmedel, i enlighet med URA 7.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalys har upprättats med vägledning hämtad ur Redovisningsrådets rekommendation RR 7.

Koncernuppgifter

Av moderbolagets totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 0 procent av inköpen och 0,3 procent av försäljningen andra företag inom hela den företagsgrupp som företaget tillhör.

Not 1 Intäkternas fördelning

	2006-01-01 -2006-12-31	2005-01-01 -2005-12-31
Koncernen		
<i>Intäkter per väsentligt intäktslag</i>		
Kundintäkter	144 615	89 650
Leasingintäkter	16 031	—
Provisionsintäkter	8 110	5 784
Återvinning inkasso	1 013	1 302
Övrigt	5 571	2 496
	175 340	99 233

Not 2 Övriga rörelseintäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-01-01 -2006-12-31	2005-01-01 -2005-12-31	2006-01-01 -2006-12-31	2005-01-01 -2005-12-31
Koncernen				
Realisationsresultat avyttring dotterbolag			4 692	—
Övrigt	3 091	4 174	3 230	4 174
	3 091	4 174	7 922	4 174

Not 3 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-01-01 -2006-12-31	2005-01-01 -2005-12-31	2006-01-01 -2006-12-31	2005-01-01 -2005-12-31
<i>KPMG</i>				
Revisionsuppdrag	659	240	150	150
Andra uppdrag	100	300	70	120
<i>Acrevi Revision KB</i>				
Revisionsuppdrag	—	105	—	—
Andra uppdrag	—	19	—	—

Not 4 Anställda och personalkostnad

Medelantalet anställda	2006-01-01	varav	2005-01-01	varav
	–2006-12-31	män, %	–2005-12-31	män, %
Moderbolaget				
Sverige	3	33	5	50
Totalt i moderbolaget	3	33	5	50
Dotterföretag				
Sverige	71	38	74	27
Totalt i dotterföretag	71	38	74	27
Koncernen totalt	74	36	79	29

Könsfördelning i företagsledningen	2006-12-31	2005-12-31
	Andel kvinnor, %	Andel kvinnor, %
Moderbolaget		
Styrelsen	29	20
Övriga ledande befattningshavare	25	20
Koncernen totalt		
Styrelsen	29	25
Övriga ledande befattningshavare	25	25

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader	2006-01-01 – 2006-12-31		2005-01-01 – 2005-12-31	
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Löner och ersättningar	Sociala kostnader
Moderbolaget	2 602	1 425	2 942	1 496
(varav pensionskostnad)	¹⁾	(543)	¹⁾	(566)
Dotterföretag	24 815	10 723	22 218	9 164
(varav pensionskostnad)		(1 950)		(1 529)
Koncernen totalt	27 417	12 148	25 160	10 660
(varav pensionskostnad)	²⁾	(2 493)	²⁾	(2 095)

1. Av moderbolagets pensionskostnader avser 534 (f.å. 419) gruppen styrelse och VD.
2. Av koncernens pensionskostnader avser 731 (f.å. 631) gruppen styrelse och VD.

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m fl och övriga anställda	2006-01-01 – 2006-12-31		2005-01-01 – 2005-12-31	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige	2 070	532	2 296	646
Moderbolaget totalt	2 070	532	2 296	646
Dotterföretag				
i Sverige	—	24 815	—	22 218
Dotterföretag totalt	—	24 815	—	22 218
Koncernen totalt	2 070	25 347	2 296	22 864

Med verkställande direktören har avtal träffats om uppsägningstid uppgående till tolv månader med full lön.

Not 5 Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-01-01 –2006-12-31	2005-01-01 –2005-12-31	2006-01-01 –2006-12-31	2005-01-01 –2005-12-31
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande	– 931	– 681	– 319	– 311
Goodwill	– 4 372	– 6 969	—	—
Leasingobjekt	– 11 871	—	—	—
Övervärde fordringar	– 2 153	—	—	—
Inventarier	– 2 255	– 2 027	– 101	– 175
	– 21 582	– 9 677	– 420	– 486

Not 6 Ränteintäkter och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-01-01 –2006-12-31	2005-01-01 –2005-12-31	2006-01-01 –2006-12-31	2005-01-01 –2005-12-31
Utlåning till allmänheten	909	1 922	—	—
Övrigt	—	1 911	—	154
	909	3 833		154

Not 7 Räntekostnader och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-01-01 –2006-12-31	2005-01-01 –2005-12-31	2006-01-01 –2006-12-31	2005-01-01 –2005-12-31
Räntekostnader till kreditinstitut	– 8 939	– 5 834	– 338	– 319
Räntekostnader, koncernbolag	—	—	– 139	– 152
Nedskrivning av kapitalplacersaktier	– 1 041	– 686	– 1 041	– 686
Räntekostnader Inlåning	– 5 038	—	—	—
Övrigt	– 167	– 285	—	—
Övriga räntekostnader	—	—	– 66	– 5
	– 15 185	– 6 805	– 1 584	– 1 162

Not 8 Skatt på årets resultat

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-01-01 –2006-12-31	2005-01-01 –2005-12-31	2006-01-01 –2006-12-31	2005-01-01 –2005-12-31
Aktuell skatt hänförlig till koncernbidrag	—	—	7 003	3 080
Aktuell skatt	– 5 619	– 5 273	– 3 692	– 845
Uppskjuten skatt	202	– 1 401	—	—
	– 5 417	– 6 674	3 311	2 235

Not 9 Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början	3 410	1 884	1 556	1 116
Nyanskaffningar	2 989	1 526	1 369	440
	6 399	3 410	2 925	1 556
Akkumulerade avskrivningar enligt plan				
Vid årets början	– 1 598	– 917	– 1 044	– 733
Årets avskrivning enligt plan	– 931	– 681	– 319	– 311
	– 2 529	– 1 598	– 1 363	– 1 044
Redovisat värde vid periodens slut	3 870	1 812	1 562	512

Not 10 Goodwill

	Koncernen	
	2006-12-31	2005-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	56 750	56 524
Förvärv av dotterföretag	42 615	—
Avyttringar och nedläggning av verksamhet	– 56 750	—
Omklassificeringar	1 097	226
	43 712	56 750
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	– 10 069	– 3 100
Avyttringar och nedläggning av verksamhet	10 069	—
Årets avskrivning enligt plan	– 4 372	– 6 969
	– 4 372	– 10 069
Redovisat värde vid periodens slut	39 341	46 681

Not 11 Inventarier

	Koncernen	Moderbolaget
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	50 444	1 306
Nyanskaffningar	23 944	—
Avyttringar och utrangeringar	- 20 439	- 43
	53 949	1 263
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	- 19 078	- 1 070
Avyttringar och utrangeringar	10 659	—
Årets avskrivning enligt plan på anskaffningsvärden	- 14 126	- 101
	- 22 545	- 1 171
Redovisat värde vid periodens slut	31 404	92

Not 12 Andelar i koncernföretag

	2006-12-31	2005-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	80 239	36 813
Ovillkorade aktieägartillskott	1 900	10 200
Inbetalda emissioner	50 000	—
Tillkommande utgifter avseende tidigare förvärv	389	226
Årets förvärv	57 000	33 000
Försäljning	- 70 518	—
Redovisat värde vid periodens slut	119 010	80 239

Specifikation av moderbolagets och koncernens innehav av andelar i koncernföretag

Dotterföretag	Org nr	Säte	Antal andelar	Andel i %	Redovisat värde
Collector Credit AB	556597-0513	Göteborg	354 220	100,0	61 200
Collector Securities AB	556336-1764	Göteborg	100 000	100,0	710
Collector Capital AB	556642-9204	Göteborg	100 000	100,0	100
Svefo Sverige AB	556527-5418	Göteborg	1 000	100,0	57 000
					119 010

Kommanditbolag www.invest Sweden, org nr 969692-3280, vilande.

Not 13 Andra långfristiga fordringar

	Koncernen	
	2006-12-31	2005-12-31
Utlåning till allmänheten	132 867	73 880
Långfristiga kundfordringar	58 534	59 574
Koncernmässigt övervärde i förvärvade krediter	19 375	19 598
	210 776	153 052

Not 14 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen	Moderbolaget
Förutbetalda hyror	784	—
Upplupna inkomsträntor	249	—
Upplupna provisjonsintäkter	13 741	—
Upplupna intäkter	4 365	—
Övriga interimfordringar	3 555	323
	22 694	323

Not 15 Kortfristiga placeringar

	2006-12-31		2005-12-31	
Koncernen				
<i>Specifikation av värdepapper</i>	<i>Börsvärde eller motsv</i>	<i>Redovisat värde</i>	<i>Börsvärde eller motsv</i>	<i>Redovisat värde</i>
Noterade andelar	682	682	1 600	1 600
	682	682	1 600	1 600
Moderbolaget				
<i>Specifikation av värdepapper</i>	<i>Börsvärde eller motsv</i>	<i>Redovisat värde</i>	<i>Börsvärde eller motsv</i>	<i>Redovisat värde</i>
Noterade andelar	682	682	1 600	1 600
	682	682	1 600	1 600

Not 16 Eget kapital

	Aktie- kapital	Nyemission under registrering	Reserv- fond	Överkurs- fond	Fritt eget kapital
Koncernen					
Vid årets början	1 194	5 600	34 833	—	8 134
Registerad nyemission	267	- 5 600	7 733	—	—
Nyemission	131	—	—	9 869	—
Nyemission under registrering	—	65 754	—	—	—
Utdelning	—	—	—	—	- 1 710
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital	—	—	5 167	—	- 5 167
Årets resultat	—	—	—	—	10 961
Vid årets slut	1 592	65 754	47 733	9 869	12 218
Moderbolaget					
Vid årets början	1 194	5 600	13 738	—	1 793
Koncernbidrag	—	—	—	—	25 012
Skatteeffekt på koncernbidrag	—	—	—	—	- 7 003
Registerad nyemission	267	- 5 600	7 733	—	—
Nyemission	131	—	—	9 869	—
Nyemission under registrering	—	65 754	—	—	—
Utdelning	—	—	—	—	- 1 710
Årets resultat	—	—	—	—	- 4 935
Vid årets slut	1 592	65 754	21 471	9 869	13 157

Not 17 Avsättningar för uppskjuten skatt

	2006-12-31	2005-12-31
Koncernen		
Avsättning för uppskjuten skatt i obeskattade reserver	4 861	11 848
Avsättning för uppskjuten skatt hänförlig till övervärde	5 425	—
Avsättning för uppskjuten skatt hänförlig till uppskrivningsfond	6 636	7 165
	16 922	19 013

Not 18 Övriga skulder till kreditinstitut, långfristiga & kortfristiga

	2006-12-31	2005-12-31
Koncernen		
Beviljad kreditlimit	244 000	244 000
Outnyttjad del	27 420	13 510
Utnyttjat kreditbelopp	216 580	230 490
Förfallotidpunkt, 0–1 år från balansdagen	24 873	131 949
Förfallotidpunkt, 1–5 år från balansdagen	191 707	98 541
	216 580	230 490
Moderbolaget		
Förfallotidpunkt, 1–5 år från balansdagen	12 125	—
	12 125	—

Not 19 Inlåning från allmänheten

	2006-12-31	2005-12-31
Koncernen		
Förfallotidpunkt, 0–1 år från balansdagen	146 519	100 590
Förfallotidpunkt, 1–5 år från balansdagen	3 886	—
	150 405	100 590

Inlåning från allmänheten har skett till en räntesats varierande från 1–5 procent. Koncernens inlåning omfattas av statlig bankgaranti till belopp uppgående till 250 tkr.

Not 20 Ställda säkerheter för skulder till kreditinstitut

	Koncernen	Moderbolaget
Företagsinteckningar	125 000	—
Kontraktsfordringar för egna skulder	225 575	—
Aktier i dotterbolag	—	8 813
Nettotillgångar i dotterbolag	12 536	—
	363 111	8 813

Not 21 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Upplupna personalkostnader & sociala kostnader	3 169	2 494	255	494
Upplupna utgiftsräntor	1 332	3 756	—	—
Övrigt	3 960	2 464	627	365
	8 461	8 714	882	859

Göteborg 2007-03-13

Mats Ola Palm
Ordförande

Lena Apler
Verkställande direktör

Anne Gentzel

Rolf Lundström

Lars-Erik Jansson

Johan Möller

Vår revisionsberättelse har avgivits 2007

Ulf Pettersson
Auktoriserad revisor

Caisa Drefeldt
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Collector AB, Org nr 556560-0797

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Collector AB för år 2006. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionsd i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskaphandlingarna. 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 vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut,

åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig 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 vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

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

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

Göteborg 2007-03-16

Ulf Pettersson
Auktoriserad revisor

Caisa Drefeldt
Auktoriserad revisor

Styrelse



Mats Ola Palm

Född 1941
Ordförande
Styrelseordförande sedan 2005.
Övriga styrelseuppdrag:
bland annat Svolder AB,
Svedbergs i Dalstorp AB,
Åby Travsällskap (ordförande),
AB Trav och Galopp.

Lena Apler

Född 1951
VD Collector AB.
Styrelseledamot sedan 1999.
Övriga styrelseuppdrag:
Strategic Capital och
Skogssällskapet AB.

Johan Möller

Född 1949
Vice VD och kreditchef
Collector AB.
Styrelseledamot sedan 1999.

Rolf Lundström

Född 1936
Styrelseledamot sedan 2005.
Övriga styrelseuppdrag:
bland annat Svolder AB,
Feelgood AB,
Provobis Holding AB,
Hospitium AB (ordförande),
Göteborgs Auktionsverk AB,
Future Securities.
Nuvarande sysselsättning:
Ägare och VD, Provobis
Holding AB.

Anne Gentzel

Född 1949
Styrelseledamot sedan 2006.
Övriga styrelseuppdrag:
Platzer AB, Ernström Handel &
Industri AB, Armatec AB, Stigs
Kakel AB och Värmeprodukter
i Göteborg AB.
Nuvarande sysselsättning:
Vice VD i Ernströmgruppen AB.

Lars-Erik Jansson

Född 1945
Styrelseledamot sedan 2006.
Övriga styrelseuppdrag:
Fastighetsägarna Göteborg Första
Regionen (ordförande), Fastig-
hetsägarna Sverige (förste vice
ordförande) samt Svenska Hus.

Suppleant (ej på bild)

Alexander Todoric

Född 1965
Affärsområdeschef Inkasso
Collector Credit AB.
Suppleant i styrelsen
sedan 2005.

Förslag till ny styrelse

Huvudägarna i Collector AB
kommer att föreslå Årsstämman
den 23 mars 2007 nyval av Jan
Kvarnström som ordförande.
Claes Kinell och Christoffer
Lundström föreslås samtidigt
som nya ledamöter. Rolf
Lundström och Johan Möller
föreslås som suppleanter.

Jan Kvarnström

Född 1948
Tidigare befattningar: Execu-
tive Chairman i Linebrook Ltd,
medlem i ledningen för
Dresdner Bank AG och CEO
för bankens omstrukturerings-
enhet IRU, VD i Esselte AB
och Securum AB, ledande
befattningar inom Nordea
och Bonnierkoncernen.
Övriga styrelseuppdrag:
Styrelseordförande i
Castellum sedan 1994.

Claes Kinell

Född 1952
Entreprenör och delägare i
Collector genom det helägda
bolaget Muirfield Invest AB.
Övriga styrelseuppdrag:
Accome AB, Kungssundet
Fastighets AB, Pluggit GMBH
och PGA National m fl.

Christoffer Lundström

Född 1973
Delägare i Collector genom
Future Securities i Göteborg
AB. Övriga styrelseuppdrag:
Harrys Pubar AB, Hotel Invest
in Scandinavia AB m fl.
Nuvarande sysselsättning:
Affärsutvecklare Provobis
Holding AB Gruppen.

Ledning



Lena Apler

VD

Född 1951

Lena Apler är verkställande direktör i Collector AB, som hon startade 1998 tillsammans med Johan Möller. Lena har en gedigen bakgrund från bank- och finansbranschen och har bland annat varit VD för Securum Finans. Lena har även arbetat på Bank Société Générale, Den norske Creditbank och SEB.

Peter Borgkvist

Försäljningschef

Född 1968

Peter Borgkvist har mångårig erfarenhet av försäljning samt kund- och säljutveckling. Arbetade tidigare som försäljningschef på Svefo Sverige AB och dessförinnan som säljare inom finansbranschen.

Alexander Todoric

Affärsrådeschef Inkasso

Född 1965

Alexander Todoric har mångårig erfarenhet från bank- och finansbranschen. Innan Alexander var med och startade Collector AB arbetade han som projektledare på Securum Finans/Retriva Kredit samt på Venantius.

Claes Paulsson

Affärsrådeschef Finans

Född 1958

Claes Paulsson har lång erfarenhet från finansbranschen i Norden och har tidigare bl a varit VD för Telia Finans, Country Manager Telia Danmark, ekonomichef på Elektronunion samt revisor på Price Waterhouse.

Johan Möller

Vice VD och Kreditchef

Född 1949

Johan Möller var tillsammans med Lena Apler initiativtagare till Collector AB som sedermera förvärvade Svefo Sverige AB. Johan har sin bakgrund i bank- och finansbranschen, bland annat som projektledare på Securum Finans, Sparbanken och Den norske Creditbank.

Charlotta Oom

Marknadschef

Född 1974

Charlotta Oom har tidigare jobbat med försäljning och marknadsföring på TV4 samt ett antal år i ledande befattning inom mässbranschen.

Lars Jansson

Affärsrådeschef Juridik

Född 1953

Lars Jansson, tidigare chefsjurist på Svefo Sverige AB, har en jur kand-examen vid Uppsala universitet. Efter examen och genomförd notariemeritering har Lars tidigare arbetat bland annat på advokatbyrå och som bolagsjurist på börsnoterat fastighetsbolag.

Stefan Alexandersson

CFO och IT-chef

Född 1963

Stefan Alexandersson har gedigen erfarenhet från ett flertal branscher. Han har tidigare bland annat varit CFO på företagen Simonsen och Yves Rocher samt VD på Totalinkasso.

Adresser

Collector Finance & Law

Östra Hamngatan 24
Box 11914
404 39 Göteborg
Tel 031-750 21 00
Fax 031-750 21 01

Collector Finance & Law

Karlavägen 58
Box 5114
102 43 Stockholm
Tel 08-459 86 00
Fax 08-459 86 01

Collector Finance & Law

Kaggensgatan 7
Box 766
391 27 Kalmar
Tel 0480-42 92 90
Fax 0480-42 92 85

Collector Finance & Law

Baltzarsgatan 37
Box 4008
203 11 Malmö
Tel 040-661 23 00
Fax 040-661 23 01



collector

FINANCE & LAW

Box 11914 · Östra Hamngatan 24

404 39 Göteborg

Telefon 031-750 21 00

www.collector.se