

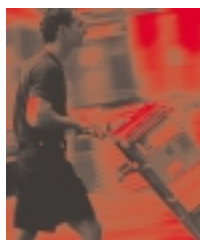
Vår styrka är förmågan att anpassa oss på en snabbt föränderlig marknad. Genom en betydande satsning på e-handel och genom en snabb utveckling av sortimentet av produkter och tjänster inom IT-infrastruktur, som den nya tidens arbetsformer kräver.

Scribona skapar en effektiv handel för IT-produkter i Norden. Det gör vi på en marknad som förändras snabbt. Vi levererar IT-lösningar, vi vidareutvecklar vår logistik, vi bygger starka varumärken för IT-produkter. Över en fjärdedel av vår omsättning kommer från e-handel. Under 1999 förändrade vi vår organisation för att tydligare visa vad vi är och vad vi vill. Scribona lade även fast nya mål för fortsatt tillväxt och ökad lönsamhet.

**Scribona Solutions** skall vara en ledande nordisk aktör inom värdeaddande distribution av IT-infrastruktur.

**Scribona Distribution** skall vara en ledande nordisk datadistributör, med fokus på att skapa effektiv handel med IT-produkter.

**Scribona Brand Alliance** skall som exklusiv agent i Norden ansvara för att ledande varumärken tillvaratas, hanteras och utvecklas optimalt.



**Marknad och trender**  
Marknaden för IT-produkter förändras snabbt. Kraven på högre effektivitet, nya arbetsformer och en ökad mobilitet ställer allt högre krav på en fungerande IT-infrastruktur.

*Sid 6*



**Verksamhet**  
Scribona har under året vidareutvecklat sin organisation och etablerat tre nya affärsområden. Den nya fokuserade koncernstrukturen möjliggör på ett bättre sätt än tidigare, en lönsam tillväxt.

*Sid 10*



**Scribona Business Innovation, E-services och IT**  
IT-utvecklingen går i allt snabbare takt och branschen befinner sig i en ständig förändring. För att lyckas måste man vara delaktig i det som sker och förstå vad som kan leda till bra affärer och bli lönsamt.

*Sid 26*



**Miljö**  
Miljöarbetet blir, i takt med att kunden ställer allt högre miljökrav, ett viktigt konkurrensmedel. Inom Scribona prioriteras miljöarbetet högt.

*Sid 28*

1999 I SAMMANDRAG .....	1
KORT OM SCRIBONA .....	3
VD:S KOMMENTAR .....	4
MARKNAD OCH TRENDER .....	6
VERKSAMHETEN .....	10
SCRIBONA SOLUTIONS .....	13
SCRIBONA DISTRIBUTION .....	16
SCRIBONA BRAND ALLIANCE .....	20
SCRIBONA BUSINESS INNOVATION .....	26
SCRIBONA E-SERVICES .....	26
SCRIBONA IT .....	26
MILJÖ .....	28
SCRIBONA-AKTIEN .....	30
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE .....	32

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION .....	34
RESULTATRÄKNING .....	35
BALANSRÄKNING .....	36
KASSAFLÖDESANALYS .....	38
REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER .....	39
BOKSLUTSKOMMENTARER .....	40
REVISIONSBERÄTTELSE .....	44
FEM ÅR I SAMMANDRAG .....	45
DEFINITIONER .....	45
STYRELSE OCH REVISORER .....	46
LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE .....	48
ADRESSER .....	49
BOLAGSSTÄMMA .....	49



## Scribona 1999

---

1999 blev i många avseenden ett mellanår, främst beroende på en avvaktande hållning på marknaden inför millennieskiftet och en svagare försäljning i Sverige som en följd av persondator-boomen under 1998.

Under året har Scribona etablerat en ny koncernstruktur som en plattform för ökad konkurrenskraft och tillväxt. Scribona har också lagt fast nya, kompletterande finansiella mål för verksamheten.

### Försäljning och resultat

---

- n Försäljningen uppgick till 8.278 Mkr (8.880), vilket är en minskning med 7 procent.
- n Rörelseresultatet, före jämförelsestörande poster, uppgick till 100 Mkr (147).
- n Resultatet före skatt uppgick till 76 Mkr (324). Årets resultat har belastats med kostnader för avyttringar och avveckling av verksamheter på 34 Mkr, medan föregående års resultat innehåller ett positivt resultat av avyttringar på 155 Mkr.

### Nyckeltal

---

- n Eget kapital per aktie uppgick till 21,04 kr (24,94).
- n Soliditeten uppgick till 25,7 procent (27,6).
- n Vinst per aktie efter full skatt uppgick till 1,16 kr (8,32).
- n Räntabiliteten på eget kapital efter skatt uppgick till 5,3 procent (32,0).

### Utdelning

---

- n Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman en oförändrad ordinarie utdelning om kronor 1,50 per aktie.

### Viktiga händelser

---

- n Nya finansiella mål fastställdes.
- n Ny organisation med tre affärsområden etablerades.
- n Tre förvärv genomfördes under året inom Scribona Solutions.
- n I februari 2000 tecknade Scribona Distribution ett avtal att överta produktförsörjningen för Alfaskop.
- n Vd-skifte i anslutning till bolagsstämman i maj 2000.



Scribonas affärsidé är att skapa effektiv handel med IT-produkter.

## Kort om Scribona

- n Omsättning cirka 8 miljarder kronor, varav över 25 procent genom e-handel.
- n Starkt nät av återförsäljare, över 6 000 i Norden.
- n Exklusiv agent för ledande varumärken; Toshiba och Ricoh

## Nya kompletterande finansiella mål

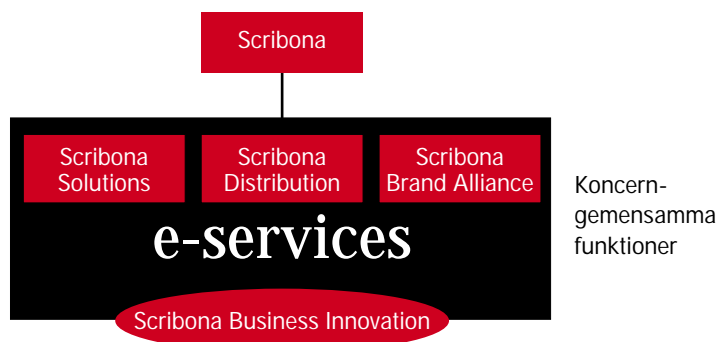
- n Årlig försäljningstillväxt om cirka 15 procent.
- n Rörelsemarginal mellan 2,5 och 3,0 procent inom tre år.
- n Årlig tillväxt i vinst per aktie om minst 25 procent.

*De tidigare fastlagda finansiella målen om räntabilitet på eget kapital, soliditet och utdelningspolitik ligger fast:*

- n Räntabilitet på eget kapital efter skatt skall långsiktigt uppgå till 15 procent.
- n Soliditeten skall inte varaktigt understiga 25 procent.
- n Utdelningen över tiden skall motsvara cirka en tredjedel av koncernens resultat efter skatt.

1999 var ett mellanår för Scribona både när det gäller försäljning och lönsamhet. I ett strategiskt perspektiv var det emellertid ett händelserikt år då genomgripande förändringar i Scribonas sätt att arbeta implementerades samtidigt som ett antal viktiga förvärv genomfördes för att stärka koncernens position för framtiden.

Scribona har under 1999 vidareutvecklat sin organisation för att möta nya affärsmöjligheter. Tre affärsområden verkar nu fokuserat mot väldefinierade marknadssegment. Affärsområdena är uppbyggda kring de specifika kompetenser som i allt större utsträckning kommer att krävas för att kunna inta och bibehålla marknadsledande positioner inom respektive marknadsområde.





Efter den goda utvecklingen för Scribona under 1998, med en framgångsrik renodling av verksamheten och förbättrat resultat, blev 1999 ett mellanår. Det gäller främst verksamheten inom Scribona Distribution, som fått vidkännas både minskande försäljning och fallande resultat.

Det finns flera orsaker till att 1999 blev ett mellanår efter det framgångsrika 1998. Efterfrågan på persondatorer har under 1999 påverkats negativt av en tilltagande försiktighet på marknaden inför millennieskiftet avseende investeringar i ny IT-utrustning. Vidare följde på personalköpsboomen under 1998 en kraftig nedgång i efterfrågan på persondatorer i Sverige under 1999, vilken även bidrog till en betydligt svagare efterfrågan på periferutrustning och tillbehör till persondatorer. Antalet levererade PC i Sverige var nästan 30 procent lägre än föregående år.

Men det finns också andra orsaker till den negativa resultatutvecklingen för affärsområdet Scribona Distribution under 1999. Omstruktureringen av Scribona Distributions verksamhet i Finland under hösten har belastat årets resultat i väsentlig grad. Vidare har den fortsatt svaga marknaden i Baltikum lett till betydande förluster på denna marknad. Beslut har därför tagits att avveckla Scribonas engagemang på denna marknad. Finland och Baltikum svarar tillsammans för en förlust på 63 Mkr, inklusive avsättningar för avveckling i Baltikum. Positivt är att den svenska verksamheten inom Scribona Distribution åter haft ett bra år och kunnat förbättra sitt rörelseresultat ytterligare, trots avmattningen i marknadsefterfrågan.

Millennieskiftesproblematiken har också haft viss inverkan på efterfrågan inom Scribonas båda övriga affärsområden. Trots detta har försäljningen kunnat ökas och rörelseresultatet nått nära föregående års nivå inom både Scribona Solutions och Scribona Brand Alliance.

Men 1999 har också varit ett satsningsår för Scribona, efter den renodling av verksamheten som skedde under 1998. Satsningen innebär en ny koncernstruktur, nya finansiella mål och nya strategier för att nå dessa.

#### Förändrade marknadsbetingelser

Den allt snabbare tekniska utvecklingen fortsätter. Detta leder till att produktutvecklingen accelererar, vilket skapar en ökande ström av nya produkter och nya applikationer. Det som framför allt kommer att revolu-

tionera det administrativa arbetet i företag och förvaltningar är trådlös kommunikation. Denna utveckling kommer att kraftigt förändra de sortiment och de tjänster som Scribona erbjuder marknaden.

En annan trend är den accelererande utvecklingen mot e-handel, särskilt inom business to business. Denna utveckling drivs av flera faktorer. Ledtiderna mellan produktion och leverans till kund måste kortas avsevärt. Detta kräver en helt annan struktur på de system som hanterar order- och leveransflödena i distributionskanalen. Vidare leder den hårda marginalpressen i branschen till behov av att effektivisera och rationalisera arbetet i kanalen. Även här är e-handel ett mycket effektivt instrument. Även kundernas behov av att on-line förfoga över komplett och relevant information ökar. Det gäller till exempel vilka produkter och tjänster som erbjuds, till vilka villkor och med vilken tillgänglighet.

Kraven på ökad rationalitet i distributionskanalen leder också till förändrade roller. Under senare tid har ett flertal samarbetsavtal träffats där återförsäljare överför hela produkthanteringen på distributörer. Detta leder till eliminering av dubbelarbete, snabbare hantering av kundorder och ett effektivare utnyttjande av resurserna i kanalen. Scribonas nyligen träffade femåriga samarbetsavtal med Alfaskop utgör en betydande del i denna kanalförändring.

### Nya affärsmöjligheter

Teknikutvecklingen och utvecklingen inom e-handel leder till nya köpmönster och förändrade roller i distributionskanalen. Detta skapar nya affärsmöjligheter för Scribona. Den nya koncernstrukturen som introducerades i slutet av förra året, med en etablering av tre nya affärsområden, vart och ett fokuserat på sitt marknadssegment och uppbyggt kring sina specifika kompetenskrav, syftar till att skapa optimala förutsättningar att kunna tillvarata dessa möjligheter.

Scribona är redan idag ledande i branschen när det gäller e-handel. Cirka 25 procent av verksamheten hanteras idag i denna form. Scribona vill bygga ut

denna verksamhet ytterligare, bland annat med hjälp av den kompetens som finns i den delägda danska internetkonsulten Proventum.

Den snabbt ökande internetanvändningen och utvecklingen av e-handel leder också till ett ökande behov av utrustning och tjänster inom IT-infrastruktur. Detta är marknaden för det affärsområde inom Scribona, som skall växa snabbast, Scribona Solutions. Denna tillväxt skall till betydande del vara förvärvsledd. Under slutet av förra året har tre förvärv gjorts, som alla inordnats i Scribona Solutions och fler finns i pipeline. Målet för detta affärsområde är att bli den ledande distributören av utrustning och tjänster inom IT-infrastruktur i Norden.

### Gynnsamma utsikter för Scribona

Ett behov av ny- och ersättningsinvesteringar i IT-produkter efter förra årets avmattning, en snabbt växande marknad för IT-infrastruktur, Scribonas ställning som ledande inom e-handel samt förändrade roller i distributionskanalen för IT-produkter gynnar Scribona.

Det finns alltså goda skäl att se med optimism på Scribonas framtid, när jag i anslutning till bolagsstämman i maj, efter åtta år som VD, lämnar över till ny chef. Efter de senaste årens renodling och fokusering har en ny framtidsinriktad struktur och organisation utvecklats för Scribona. Tidpunkten är därför väl vald för en ny VD att ta över.

Det är min bedömning att de gynnsammare marknadsbetingelserna i år, den nya koncernstrukturen och de förvärv som gjorts under senare tid skall bidra till en god tillväxt och leda till ett förbättrat resultat för Scribona under år 2000.

Solna i mars 2000



Örjan Håkanson



Vår styrka är förmågan att anpassa oss på en snabbt föränderlig marknad. Genom en betydande satsning på e-handel och genom



en snabb utveckling av sortimentet av produkter och tjänster inom IT-infrastruktur, som den nya tidens arbetsformer kräver.



Marknaden för IT-produkter förändras snabbt. För de aktörer som kan identifiera och utveckla rätt kompetens och samtidigt skapa och bibehålla en flexibilitet i organisation och arbetsformer finns stora affärsmöjligheter. Scribona ser sig som en drivande kraft på en marknad i förändring.

Grunden för branschens utveckling ligger i en fortsatt snabb tillväxt. Kraven på högre effektivitet inom organisationer och företag ökar, samtidigt som nya arbetsformer och ökad mobilitet i näringsliv och förvaltning ställer högre krav på en väl fungerande IT-infrastruktur.

Sammantaget leder detta till ökande efterfrågan på rationella IT-lösningar. En allt snabbare teknikutveckling leder också till en ökande takt i lanseringen av nya produkter och nya tjänster. Även köpmönstren förändras i takt med den snabba utvecklingen av internetbaserad e-handel.

### Nya produkter

Det finns flera faktorer som påverkar efterfrågan på IT-produkter och därmed förutsättningarna för Scribonas verksamhet. Marknaden för IT-produkter växer i snabb takt och teknikutvecklingen och globaliseringen driver fram alltmer komplexa produkter. Den enskilt viktigaste parametern inom PC-industrin är den höga utvecklingstakten av

microprocessorer. En ny microprocessor som är både snabbare och har högre lagringsförmåga lanseras var tredje månad.

Det pågår en ständig produktutveckling och nya produkter såsom palms och bärbara datorer i A5-format efterfrågas alltmer. Scribona Brand Alliance har som exklusiv agent för ledande varumärkesleverantörer en klar fördel när det gäller att kunna erbjuda kunderna det senaste i teknikväg. Ett av varumärkena är Toshiba som ligger i framkant vad gäller bärbara datorer och annan digital utrustning som till exempel digitala kameror.

Den tekniska utvecklingen avseende prestanda och minneskapacitet öppnar också upp för nya användningsområden för IT-produkter. Det har skett en snabb tillväxt av internetanvändningen och efterfrågan på produkter som kopplar samman datorfunktioner och telefoni ökar. Detta skapar ständigt nya produkter och förfining av befintliga produkter. Även den ökade penetrationen av datorer i hemmen leder till en större efterfrågan på mjukvaror i form av program och datortillbehör. Den ökade datormog- naden som detta för med sig skapar också en ökad efterfrågan på mer avancerade lösningar. För Scribonas del är detta positivt, då man med sin kombination av en stark marknadsposition, god logistik och starka varumärken är väl rustad att vara en del av utvecklingen.

Samtidigt som komplexiteten ökar, innebär den växande PC-penetrationen att utbytestakten, dvs hur ofta användarna byter utrustning, ökar. Det är rimligt att anta att utbytestakten under de närmaste åren ökar, från en genomsnittlig inköpscykel om

tre år ned till två år på den nordiska marknaden.

De nya affärsmodeller som växer fram i dagens ekonomi driver också fram behovet av produkter med bättre prestanda inom exempelvis serverområdet.

### Nya köpmönster

Den nordiska marknaden har den största andelen internetanvändare i Europa och behovet av IT-produkter och IT-infrastrukturlösningar ökar drastiskt. För närvarande sker snabba förändringar i hur företag genomför sina affärer och e-handel genomsyrar alla strategiska affärsplaner idag. De så kallade personalköpen, det





vill säga skattesubventionerade persondatorer för hemmabruk, har fört med sig en ökad datormognad och därmed ett större genomslag för Internet. Man kan som en följd av detta se en förändring i människors köpmönster i och med att Internet får en alltmer betydande roll.

### Effektivitet och IT-infrastruktur

Den snabba utvecklingstakten ställer höga krav på distributören och dess logistiksystem. Scribona Distribution har som mål att erbjuda marknadens bästa e-handelsstruktur för att på så sätt skapa en effektiv orderhantering. E-handeln ger också ökad kundnytta i form av ökad tillgänglighet och en möjlighet för återförsäljarna att öka servicenivån till slutkunden.

Samtidigt som teknikutvecklingen drivs framåt i snabb takt, ökar komplexiteten i och integrationen med andra system. Detta medför att behovet av systemkunskande, installation, utbildning och service ökar. Scribona Solutions är en ledande aktör på den nordiska marknaden och erbjuder sina kunder ett starkt sortiment inom utvalda produktgrupper inom IT-infrastruktur.

Den ökade digitaliseringen i samhället för med sig höga krav på IT-infrastruktur. Sättet att arbeta förändras och tekniken möjliggör en ökad mobilitet och flexibilitet. Den nya tekniken ger även möjlighet till nya anställningsmönster och därmed nya affärsmöjligheter, distansarbete och mobila kontor. Mycket tyder på att utvecklingen fortsätter, inte minst på grund av att nätverksföretagandet ökar. Detta påverkar försäljningen av IT-produkter av mobil karaktär positivt men ger också en ökad efterfrågan på olika nätverkslösningar.

Den snabba utvecklingen inom IT-området som beskrivits ovan ställer stora krav på inblandade aktörer att utveckla nya innovationer och idéer, och därmed skapa framtida affärsmöjligheter. Scribona har därför skapat Scribona Business Innovation som är en virtuell organisation som ska fånga upp och prospektera idéer och affärskoncept i och utanför koncernen. Scribona

Business Innovations uppgift är också att skapa effektivitet i distributionskanalerna för att en ständig utveckling ska ske.

### Den förändrade distributionskanalen

Distributionskanalerna för IT-produkter befinner sig i ständig förändring med globalisering, internationalisering, ökad prispress, kortare ledtider och ett allt mer komplext utbud som främsta drivkrafter. Marknadens krav på både kompetens och effektivitet har förändrat distributörsrollen. Skalfördelar i inköp och IT-investeringar driver på en internationell konsolidering i kanalen. Det gäller att ständigt skapa ett mervärde i varje led i kanalen.

Återförsäljarna fokuserar i ökande utsträckning på tjänster och att erbjuda kompletta lösningar på kundens problem. Distributörernas roll har i stor utsträckning förändrats mot att ta en allt större del av arbetet i kanalen mellan tillverkare och slutkund. Direktförsäljningen har ökat under de senaste åren och detta kommer i första hand att påverka återförsäljarledet.

Även distributörsrollen förändras vilket leder till en ökad satsning på värdeadderande distribution. Scribona ser därför ett ökat behov av infrastrukturkompetens i nära samarbete mellan distributören och leverantörer, återförsäljare och slutkund. Detta ger Scribona stora möjligheter då man kan erbjuda både effektiv volymdistribution, med ett brett sortiment och e-handel, och kompetens i form av värdeadderande distribution med spjutspetskompetens.



"Den snabba utvecklingen inom IT-området ställer stora krav på Scribona. Kunder, leverantörer och partners ska uppleva det som enkelt att göra affärer med oss. För att affärsprocesserna ska förbättras arbetar vi med ständig vidareutveckling av våra system."

**Tom Ekevall Larsen, IT**



Scribona har under året vidareutvecklat sin organisation och struktur för att möta nya marknads- och affärs-möjligheter. Tre nya affärsområden har



etablerats - vart och ett fokuserat på sitt marknadssegment och uppbyggt kring sina specifika kompetenskrav.

Det finns idag ett omfattande behov av ny- och ersättningsinvesteringar av IT-produkter. Därtill kommer de möjligheter som ges av ny teknik, nya produkter och nya köpmönster. Förutom denna tillväxtpotential ges dessutom nya affärsmöjligheter av de förändrade roller i distributionskanalen som följer av att återförsäljarens, distributörens och agentens ansvar och fokus ändras.

Kraven på ökad rationalitet i distributionskanalen leder också till förändrade roller. Under senare tid har ett flertal samarbetsavtal träffats där återförsäljare överför hela produkthanteringen på distributörer.

Scribona har därför under året vidareutvecklat sin organisation och struktur för att möta dessa nya marknads- och affärsmöjligheter. Tre nya affärsområden har etablerats – vart och ett fokuserat på sitt marknadssegment och uppbyggt kring sina specifika kompetenskrav. Den nya fokuserade koncernstrukturen möjliggör, på ett bättre sätt än tidigare, en lönsam tillväxt.

#### Vårt erbjudande

- Spetskunskap om kundernas behov och hur våra produkter tillfredsställer dessa.
- Branschens ledande e-handelsbaserade infrastruktur.
- Optimal tillgänglighet för produkterna.
- Ett brett program av kompletterande tjänster.

#### Vår organisation

Scribonas verksamhet är organiserad i tre affärsområden. Därutöver finns koncerngemensamma staber, en gemensam plattform för e-handel samt Scribona Business Innovation – ett center för fortsatt affärsutveckling.

#### Vår personal

Kompetensutveckling och att aktivt verka för att behålla nyckelpersoner är högt prioriterat inom Scribona. Av den anledningen lägger Scribona nu allt större vikt vid att öka kunskapsnivån hos sina medarbetare, exempel på detta är program för att höja IT-kompetensen. Inom de olika divisionerna finns goda utvecklingsmöjligheter för medarbetarna. Dessutom finns det ett koncernövergripande vinstdelningssystem samt i alla divisioner bonusprogram. Personalomsättningen har traditionellt varit låg inom Scribona men har ökat något under senare år, bland annat som en följd av den snabba

tillväxten inom IT-branschen. Vid 1999 års utgång hade Scribona 1.386 medarbetare. Andelen kvinnor var cirka 30 procent, beräknat på medelantal anställda under året.

Under det gångna året har det skett utbildning inom arbetsmiljö och arbetsledarskap. Även annan anpassad affärsrelaterad utbildning har genomförts i Norden. Dessa har omfattat situationsanpassat ledarskap och personalsamtalsutbildning.

Under året har även ett stort arbete utförts i Norden inom ramen för projektet "Produktivare Organisation". Med hjälp av djupintervjuer av personalen har ett kartläggnings- och analysarbete av samtliga enheter inom koncernen genomförts, med målet att identifiera förbättringspotentialer.

Fortbildningsaktiviteter som är planerade för år 2000 omfattar bland annat ekonomi för icke-ekonomer. Arbetet att vidareutveckla jämställdhetsarbetet fortlöper.

Inom Carl Lamm har ytterligare kompetensutvecklande insatser gjorts för att befästa verksamheten mot funktions- och helhetslösningar. Carl Lamm Akademiens utbildningsutbud har stärkts.

#### Våra finansiella mål

- Årlig försäljningstillväxt om cirka 15 procent.
- Rörelsemarginal mellan 2,5 och 3,0 procent inom tre år.
- Årlig tillväxt i vinst per aktie om minst 25 procent.
- Soliditeten ska inte varaktigt understiga 25 procent.
- Räntabilitet på eget kapital efter skatt ska långsiktigt uppgå till 15 procent.
- Utdelningen skall genomsnittligt över tiden motsvara cirka en tredjedel av koncernens resultat efter skatt. Vid beslut om utdelning kommer Scribonas expansomöjligheter, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt att beaktas.









## SCRIBONA SOLUTIONS

Scribona Solutions är en ledande nordisk aktör inom värdeadderande distribution av IT-infrastruktur. Affärsområdet omsatte cirka 1,2 miljarder kronor under 1999 och är Scribonas snabbaste växande verksamhet.

Affärsområdet har cirka 900 återförsäljare i Norden.

Scribona Solutions skall vara en ledande aktör inom värdeadderande distribution av IT-infrastruktur. Kunderna erbjuds tillgänglighet till ledande sortiment av framförallt servrar, operativsystem, nätverksprodukter och datalagringsprodukter samt spjutspetskompetens vad gäller produkterna och hur de skapar en önskad kundfunktionalitet.

Affärsområdet marknadsför och distribuerar serverprodukter från bland annat IBM, HP och Compaq, operativsystem från bland annat Microsoft och Novell, produkter för datalagring från t ex IBM, HP och EMC samt nätverk- och kommunikationsprodukter från Nortel, 3Com och Cisco. Scribona Solutions är Nordens största värdeadderande distributör av IBM:s AS400, NT/NetFinity och Unix/RS6000.

Scribona Solutions är det snabbast växande affärsområdet inom Scribona med såväl organisk tillväxt som tillväxt genom förvärv. Affärsområdets bas utgörs av de under 1998 förvärvade verksamheterna Instru Data Oy i Finland och Routers A/S i Norge till vilka lagts värdeadderande distribution i Sverige och Danmark.

Under slutet av 1999 genomfördes tre förvärv som sammantaget tillför en beräknad omsättning på cirka 350 Mkr på årsbasis och kommer att bidra till en väsentligt förbättrad lönsamhet för affärsområdet.



I Norge förvärvades WM-datas distributionsverksamhet avseende IBM Unix/RS6000 och IBM Storage. Detta förvärv fördubblar Scribona Solutions försäljning i Norge från MNOK 100 till MNOK 200.

I Sverige har Scribona Solutions övertagit Intentias nordiska hårdvaruverksamhet med en omsättning på cirka 200 Mkr med en rörelsemarginal efter avskrivningar på goodwill om minst 6 procent. Förvärvet förstärker affärsområdets marknadsposition när det gäller IBM:s tunga serversortiment, AS400, NT/NetFinity och Unix/RS6000.

I Finland har Scribona Solutions förvärvat Hardgroup Oy med inriktning på trådlös kommunikation inom nätverksområdet. Försäljningsvolymen beräknas under 2000 uppgå till MFIM 20.

### Kunder

Affärsområdets cirka 900 kunder omfattar återförsäljare som fokuserar på infrastrukturlösningar. Exempel på kunder är WM-data, Umeå Datakonsulter, Merkantildata och IBS i Sverige, Informatikk-nett, Merkantildata, Computerland i Norge och TietoEnator, Opetusministeriö/Undervisningsministeriet samt Aldata Solution i Finland.

### Marknad och konkurrens

Marknaden för IT-infrastruktur omfattar huvudsakligen fyra produktområden: servrar, operativsystem, nätverk och produkter för datalagring. Det är framförallt en ökad digitalisering i samhället och därmed förändrade affärsmodeller mot ökad andel e-handel som driver produktutvecklingen. Marknadens storlek bedömdes till cirka 40 miljarder kronor i Norden 1999.

Marknaden är fragmenterad, med många aktörer som verkar inom en avgränsad del av marknaden. Här återfinns stora aktörer som IBM, Compaq, HP, Microsoft, Intel och Cisco men också aktörer såsom EMC och OnStream. Produkternas väg till slutkund sker idag på flera olika sätt. Leverantörer/tillverkare med produkter med låg volym eller produkter av nischkaraktär säljer ofta direkt. Andra mer etablerade produkter säljs endera via återförsäljare till slutkund eller via distributör och återförsäljare till slutkund. En tydlig trend är att fler och fler IT-infrastrukturprodukter hanteras av distributörer.

Även återförsäljarledet präglas av ett stort antal aktörer, ofta med en nischad verksamhet. Återförsäljar-

na har blivit alltmer konsultinriktade och konkurrerar således med både lokal närvaro och specialistkunskap. Det är återförsäljarna som i stor utsträckning väljer plattform åt slutkunden.

I likhet med den generella PC-marknaden, har marknaden för IT-infrastruktur upplevt en något svagare tillväxt under 1999 än tidigare år. Den svaga försäljningen har bland annat sin förklaring i år 2000-problematiken och en generell avvaktan när det gäller datainvesteringar. Den stora tillväxtfaktorn vad gäller servrar är den nya ekonomin med nya affärsmodeller baserade på e-handel. En annan viktig faktor för tillväxt är den ständigt ökande datamängden i samhället. Nätverksmarknaden styrs av teknikutvecklingen vad gäller bredband och trådlös kommunikation. Datalagring är i många fall eftersatt hos slutkunden, vilket ger en stark tillväxtpotential.

### Utvecklingen under 1999

Scribona Solutions försäljning uppgick under 1999 till 1 148 Mkr. För jämförbara enheter var försäljningen under verksamhetsåret på oförändrad nivå i jämförelse med föregående år. Försäljningen påverkades av en tilltagande försiktighet inför millennieskiftet. Bäst försäljningsutveckling uppvisade Sverige.

Affärsområdets rörelseresultatet uppgick till 25 Mkr (31). Minskningen är hänförlig till Finland och Norge, som både fått vidkännas resultatnedgångar beroende på visst försäljningstapp i samband med sortimentsförändringar.

### Nya finansiella mål

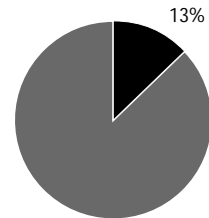
Målet för Scribona Solutions är att uppnå en årlig organisk tillväxt om minst 15 procent och att därutöver växa genom förvärv med mellan 20 och 30 procent årligen. Affärsområdet skall uppnå en rörelsemarginal om minst 4 procent före goodwillavskrivningar.

### Utblick

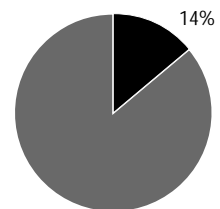
Scribona Solutions ska fokusera på en snabb tillväxt genom att växa både organiskt och genom förvärv och målet är att ha en ledande position inom alla fyra produktområden, i alla fyra nordiska länder. Genom förvärv och organisk tillväxt förväntas Scribona Solutions nå en försäljningsökning på cirka 40 procent under år 2000.

Nyckeltal	1999	1998
Försäljning, Mkr	1 148	889
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	25	31
Rörelsemarginal, %	2,2	3,5
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	168	120
Räntabilitet på sysselsatt kapital före skatt, %	14,8	25,8
Kapitalomsättningshastighet	6,8	7,4
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	9	5
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	80	53
Kassaflöde, Mkr	6	- 100
Antal anställda per 31 december	190	165

Verksamheten blev väsentlig först i samband med förvärvet av Instru Data Oy och Routers AS under 1998. Verksamheten dessförinnan ingår i affärsområdet Distribution.



Andel av koncernens försäljning



Andel av koncernens personal



"Den snabba teknikutvecklingen ökar komplexiteten och ställer krav på en integration mellan system. Vi på Scribona Solutions kan erbjuda våra kunder ett systemkunnande, utbildning och service och ett starkt sortiment inom utvalda produktgrupper."

*Göran Norén, chef affärsenheten Nätverk, Scribona Solutions*

SCRIBONA DISTRIBUTION

Scribona Distribution är inriktat på effektiv volymdistribution av IT-produkter. Affärsområdet omsatte cirka 5,3 miljarder kronor under 1999, varav 30 procent genom e-handel. Affärsområdet har cirka 6 000 återförsäljare i Norden.

Scribona Distribution ska vara en ledande nordisk distributör, med fokus på att skapa effektiv handel med IT-produkter. Scribona Distribution ska erbjuda bästa tillgänglighet av ledande sortiment av PC-servrar, PC, så kallade handheld devices, skrivare, programvara, data-tillbehör och förbrukningsartiklar från ledande leverantörer såsom Microsoft, IBM, Compaq, HP, Toshiba och Fujitsu/Siemens. Scribona Distribution erbjuder marknaden ledande e-handelsbaserad infrastruktur för produktinformation, orderhantering och konfigureringsverktyg.

Den strategiska grundbulten för Scribona Distribution är att erbjuda marknadens bästa e-handelsstruktur. I en hårt konkurrensutsatt marknad krävs effektiv orderhantering och logistik, samtidigt som e-handeln ger ökad kundnytta i form av ökad tillgänglighet och möjlighet för återförsäljarna att öka servicenivån till slutkunden.

Redan idag sker över 30 procent av affärsområdets försäljning i e-handelslösningar.

Kunder

I Norden har affärsområdet cirka 6 000 återförsäljare och i varje land ledande landstäckande kedjor som kunder. Bland kunderna återfinns Office Data och Alfaskop i Sverige samt WM-data (Faci), Dava och Data-Info i Finland. Bland kunderna i Danmark återfinns System Forum och Merkantidata och i Norge Merkantidata, Office och Computerland.

Marknad och konkurrens

Marknaden för PC och PC-relaterade produkter förändras snabbt. Dagens storsäljare är stationära multimedieutrustade persondatorer med stor processkraft, stor minneskapacitet, snabb grafik och surroundljud. När det gäller bärbara datorer utgörs utbudet av kraftfulla datorer med samma prestanda som de stationära datorerna,







## SCRIBONA DISTRIBUTION

mellanklassmodeller samt ultratunna och lätta datorer för resebruk. Nya produkter omfattar datorer i fickformat, t ex telefoner med viss PC-funktionalitet (WAP), palms, och bärbara datorer i A5-format. Storleken på den nordiska marknaden för PC-produkter bedöms uppgå till 60 miljarder kronor 1999.

Konkurrensen är hård och omfattar alla aspekter av kunderbudandet – från pris och prestanda, funktionalitet och design, till nya affärsmodeller. Det är många olika aktörer som konkurrerar om marknadsandelarna. Distributörer konkurrerar huvudsakligen med faktorer som pris, tillgänglighet, sortiment, leveransuppfyllelse, konfigurering samt användarvänlig orderhantering främst via e-handel. Återförsäljare konkurrerar främst med lokal närvaro, lösningskunnande, pris samt olika tjänster som utbildning, installation och service.

Affärsmöjligheterna för distributörerna ökar genom att återförsäljarnas affärsmodeller förändras. Detta har under 1999 medfört att några stora svenska återförsäljare beslutat att överlåta hårdvaruhanteringen till distributören. Detta har inneburit positiva effekter för distributören, vilken har flyttat fram sina positioner och kommit närmare slutkunden, med ökat mervärde och ökade marginaler som följd. Scribona Distribution tecknade i början av år 2000 ett avtal med Alfaskop vilket innebär att Alfaskop överlåter hela sin produktförsörjning till Scribona. Avtalet kommer på årsbasis att medföra ett volymtillskott på cirka 1 miljard svenska kronor.

1999 var ett mellanår när det gäller försäljning av PC och PC-tillbehör främst på den svenska marknaden, vilket pressade aktörernas lönsamhet. Antalet sålda PC i Norden, inklusive PC-serverar, sjönk från cirka 3,1 miljoner till cirka 2,9 miljoner enheter. Variationerna i tillväxt var betydande med ett tapp i försäljning i Sverige på 27 procent, medan Danmark och Finland växte med 12 respektive 15 procent. Norge växte med 20 procent, främst på grund av personalköp.

Den huvudsakliga orsaken till försäljningsnedgången i Sverige i jämförelse med tidigare år är det stora antalet personalköp som genomfördes under 1998. Försäljningen uppgick till över en halv miljon enheter. En annan förklaring till försäljningsnedgången är att vissa IT-investeringar skjutits fram i tiden på grund av millennieskiftet.

## Utvecklingen under 1999

Utvecklingen under 1999 har till stor del präglats av nedgången i marknadsefterfrågan. Försäljningen uppgick till 5 308 Mkr (6 302). En del av försäljningsnedgången beror på den sortimentsrationalisering som genomfördes i samband med introduktionen av det nya affärskonceptet förra hösten, merparten cirka 90 procent är dock hänförlig till personalköp. Bäst försäljningsutveckling uppvisar verksamheten i Sverige, trots den kraftiga nedgången i PC-efterfrågan. Scribona Distribution har under året stärkt sin ställning som ledande distributör på denna marknad.

Rörelseresultatet uppgick till 0 (42). Orsaken till resultatnedgången är främst förluster i verksamheten i Finland, vilka sammantaget uppgår till 29 Mkr. Denna verksamhet ger från och med fjärde kvartalet 1999 ett överskott. Vidare har den svaga marknaden i Baltikum lett till betydande förluster och beslut har tagits att avveckla denna verksamhet. Den svenska delen av verksamheten har kunnat förbättra sitt rörelseresultat och har uppnått god lönsamhet.

Under 1999 har stora insatser gjorts för att ytterligare förbättra affärsområdets e-handelssystem. Scribona anses redan idag erbjuda marknadens bästa system för e-handel men det till trots krävs ständigt ökad funktionalitet. Under året har två nya PC-märken adderats till sortimentet, Acer och Fujitsu/Siemens.

## Nya finansiella mål

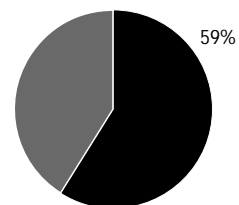
Målet för Scribona Distribution är en organisk tillväxt på cirka 10 procent, det vill säga i paritet med marknaden och med en rörelsemarginal på 1,2 till 1,5 procent.

## Utblick

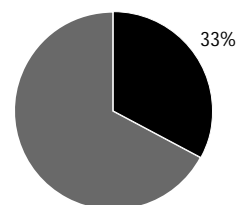
Scribona Distribution ska stärka sin marknadsposition genom att kontinuerligt utveckla sortimentet. Målet är också att fokusera på effektivisering av verksamheten genom e-handelslösningar. Scribona Distribution förväntar en tydlig förbättring av efterfrågan år 2000, bland annat beroende på Microsofts lansering av det nya Windows 2000 under februari 2000. En annan viktig tillväxtfaktor är det stora antalet e-handelsprojekt som ska lanseras. Vi ser även med god tillförsikt på de positiva effekter som avtalet med Alfaskop kommer att tillföra.



Nyckeltal	1999	1998	1997	1996	1995
Försäljning, Mkr	5 308	6 302	5 408	4 078	3 516
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	0	42	39	35	67
Rörelsemarginal, %	0,0	0,7	0,7	0,9	1,9
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	528	587	503	401	261
Räntabilitet på sysselsatt kapital före skatt, %	0,0	7,2	7,7	8,7	25,7
Kapitalomsättningshastighet	10,1	10,7	10,8	10,2	13,5
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	6	42	26	34	14
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	1	1	0	4	0
Kassaflöde, Mkr	93	- 11	8	- 167	11
Antal anställda per 31 december	463	515	515	467	423



Andel av koncernens försäljning



Andel av koncernens personal



"Det känns bra att vi på Scribona kan erbjuda kunderna de produkter som de efterfrågar och med vår effektiva orderhantering har vi en stor konkurrensfördel gentemot andra aktörer."

*Håkan Krefte, Logistik, Scribona Distribution*



## SCRIBONA BRAND ALLIANCE

Scribona Brand Alliance verkar som exklusiv agent för ledande varumärkesleverantörer. Det innebär att utveckla och marknadsföra varumärkena, att bygga upp en effektiv distributionsstruktur för respektive leverantörs sortiment, att skapa slutkundsefterfrågan och att tillhandahålla erforderlig produkt- och teknisk support. Toshiba och Ricoh är de ledande varumärkena inom Scribona Brand Alliance. Under 1999 omsatte affärsområdet 2,5 miljarder kronor.

Verksamheten inom Scribona Brand Alliance skiljer sig i väsentliga delar från Scribonas två övriga affärsområden. En distributör eller återförsäljare har primärt fokus på marknads och kundens behov och bygger upp sin verksamhet för att i första hand tillfredsställa dessa. I agentens roll ingår att ha fokus på leverantörens behov av att få just dennes produkter och tjänster marknadsförda och distribuerade på ett optimalt sätt. En förutsättning för att kunna ta ett komplett marknadsföringsansvar är att agenturen är exklusiv.

Scribona Brand Alliance arbetar uteslutande med starka och marknadsledande varumärken. Detta ger förutsättningar för att nå den volym på verksamheten som är nödvändig för att kunna åstadkomma en effektiv bearbetning av marknaden och skapa en erforderlig marknadsefterfrågan. Närheten till slutkunden och kunskap om dennes behov är av stor vikt i denna verksamhet.







## SCRIBONA BRAND ALLIANCE

För att kunna bygga upp en effektiv distributionsstruktur och attrahera de bästa återförsäljarna är det av stor betydelse att kunna erbjuda erforderlig support både när det gäller produktkunnande och kunskap om teknik, drift, service etc.

Verksamheten inom affärsområdet Scribona Brand Alliance bedrivs inom tre divisioner,

- Toshiba Digital Media
- Toshiba Document Solutions
- Carl Lamm

De båda Toshiba-divisionerna är nordiska medan Carl Lamm arbetar på den svenska marknaden. Alla tre divisionerna har marknadsledande positioner på sina respektive marknader.

### *TOSHIBA DIGITAL MEDIA*

Toshiba Digital Media är generalagent för Toshiba's bärbara datorer på den nordiska marknaden. Huvuduppgifterna är att marknadsföra och driva varunamnet, bygga upp effektiva försäljningskanaler och att ansvara för eftermarknaden. Produkterna säljs genom stora distributörer som Scribona Distribution och via ett brett nät av återförsäljare och stormarknader. Divisionen fokuserar på bärbara datorer och tillbehör och annan digital utrustning som till exempel digitala kameror. Under år 2000 kommer Toshiba Digital Media att hantera ytterligare digitala produkter från Toshiba inklusive stationära datorer och servrar. Toshiba's bärbara datorer erbjuder fem olika produktserier med tillbehör, som samtliga tjänar ett generellt syfte – att till bästa pris erbjuda så hög mobil prestanda som möjligt. Fokus ligger på marknaden för bärbara produkter som har en mycket bra tillväxt. Toshiba Digital Media har en egen service- och supportorganisation som erbjuder teknisk support och servicetjänster i alla nordiska huvudstäder och via samarbetspartners runt om i Norden.

### *Kunder*

Bland Toshiba Digital Medias större slutanvändare kan nämnas Ericsson, PricewaterhouseCoopers, Nokia, SAS samt statliga myndigheter och organisationer runt om i Norden.

### *Marknad och konkurrens*

Med det fokus som idag finns på den nordiska marknaden när det gäller mobil IT och trådlös kommunikation finns det en stor potential i de bärbara PC-produkterna. Efterfrågan på bärbara produkter förväntas därför att bli större än för stationära produkter. Det är allt fler företag som har bärbara datorer och flexibla kontor

som standard. Flera skolor använder bärbara datorer som verktyg i sin undervisning.

Toshiba är världens största leverantör av bärbara datorer med marknadsledande position i Norge och tredje största leverantör på den nordiska marknaden i sin helhet efter IBM och Compaq.

Toshiba Digital Media har en egen e-handels- och kommunikationsplats – Toshiba E-commerce Network (TEN) – vilken är utvecklad av Toshiba Digital Media. Sedan 1996 har Toshiba Digital Media som strategi att all kommunikation till kunder och partners ska ske via internet.

### *TOSHIBA DOCUMENT SOLUTIONS*

Toshiba Document Solutions affärsidé är att med värdeadderande kompetens och effektiv logistik marknadsföra och distribuera utskriftsprodukter med starka varumärken via utvalda samarbetspartners till företag och organisationer på den nordiska marknaden.

Toshiba Document Solutions är nordisk generalagent för Toshiba's kopiatorer, skrivare, faxprodukter och data/videoprojektorer. Sortimentet kompletteras med produkter från andra leverantörer inom området dokumenthantering. Produkterna säljs genom ett nät av exklusiva återförsäljare – i Sverige den rikstäckande kedjan Office Document. De fem största filialerna är helägda och övriga 27 enheter drivs av externa parter med återförsäljaravtal. Även i Norge säljs produkterna via Office Document, där två filialer är helägda. I Danmark finns egen filial i Köpenhamn, och i Finland i Helsingfors och Åbo.

Toshiba Document Solutions sortiment består huvudsakligen av digitala utskriftsprodukter för både svartvit och färg såsom kopiatorer, skrivare och faxutrustning från Toshiba. Under 1999 har andelen digitala nätverkskopplade kopiatorer och multifunktionella produkter ökat kraftigt. En produktgrupp som är på stark frammarsch är dataprojektorer från Toshiba.

Utöver detta kompletteras sortimentet av produkter från andra tillverkare som HP, Oki och Panasonic.

### *Kunder*

Toshiba Document Solutions vänder sig till alla typer av slutanvändare såsom företag, myndigheter och organisationer.

### *Marknad och konkurrens*

Inom utskriftsprodukter sker en kraftig förskjutning från analoga till digitala, nätverkskopplade utrustningar. 1999 har karaktäriserats av genombrottet för det





## SCRIBONA BRAND ALLIANCE

digitala sortimentet samt av den snabbt växande försäljningen av Toshiba projektorer, som utgör ett bra komplement till övriga produkter. Projektorerna står för en alltmer ökande andel av försäljningen.

Toshiba Document Solutions marknadsandel för kopiatorer i Norden har ökat något till 13 procent, vilket gör Toshiba Document Solutions till den tredje största leverantören i Norden.

En av Toshiba Document Solutions styrkor är det starka varumärke som Toshiba utgör. Detta ger tillsammans med en effektiv och konkurrenskraftig logistik inom Norden en stabil grund för fortsatt expansion. Det ställs dock allt högre krav på ökad och förändrad teknisk kompetens bland såväl egen personal som återförsäljare, vilket gör utbildning till en mycket viktig faktor.

*CARL LAMM*

Carl Lamm är exklusiv agent i Sverige för Ricohs produkter för dokumenthantering. Carl Lamm erbjuder företag och organisationer i Sverige effektiva och kostnadsbesparande lösningar för dokumenthantering. Under 1999 stärktes Carl Lamms produktbjudande när det gäller kompletta funktioner och helhetslösningar och lönsamheten är fortsatt stark. Carl Lamm finns representerat på ett 45-tal orter, vilket innebär att man är rikstäckande. Förutom 26 egna filialer ingår även ett antal fristående återförsäljare – Carl Lamm Partner. Samtliga enheter inom Carl Lamm AB är kvalitets- och miljöcertifierade enligt ISO.

Carl Lamm marknadsför kopiatorer, skrivare, nätverksskrivare, skannrar och faxar från Ricoh. I sortimentet ingår även skrivare från Lexmark, produkter för posthantering från Francotyp-Postalias samt Philips produkter för diktering/talhantering. Produktsupport ges på rikstäckande basis.

*Kunder*

Carl Lamm vänder sig till alla typer av företag, myndigheter och organisationer. En stor del av omsättningen härrör från stora kunder.

*Marknad och konkurrens*

De största konkurrerande aktörerna på marknaden är Canon, Xerox och Toshiba. Genom Carl Lamms inträde på skrivarmarknaden är även HP en betydande konkurrent.

Kopiering/skrivare svarar för den största delen av Carl Lamms verksamhet. Carl Lamm förstärkte sin position och har en marknadsandel på över 13 procent. Ricoh är det tredje största märket i Sverige och har cirka 19 procent av den digitala marknaden.

Carl Lamms strategi för år 2000 är att bredda utbudet av tjänster inom bland annat utbildningar. Vidare kommer Carl Lamm att lansera ett antal programvaror som på olika sätt förenklar dokumenthanteringen, t ex arkiverings- och återsökningssystem lämpat för arbetsgrupper.

## Utvecklingen under 1999

Verksamheten inom Scribona Brand Alliance har utvecklats tillfredsställande under året. Efterfrågan på bärbara datorer har varit klart bättre än för stationära, vilket har gynnat Toshiba Digital Media. Även Ricohs dokumenthanteringsprodukter har utvecklats väl. Sortimentet av Toshiba digitala produkter inom dokumenthantering blev komplett först mot mitten av året, vilket påverkade försäljningen inom Toshiba Document Solutions negativt under första halvåret.

Affärsområdets försäljning ökade till 2 467 Mkr (2 365).

Affärsområdets rörelseresultat uppgick till 92 Mkr (105). Nedgången mot föregående år är hänförlig till Toshiba Document Solutions relativt svaga första halvår.

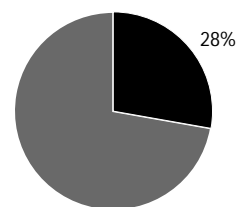
## Nya finansiella mål

För Scribona Brand Alliance är målet att nå en årlig organisk tillväxt om 15–20 procent och en rörelsemarginal om cirka 4 procent.

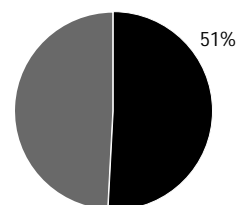
## Utblick

En breddning och utveckling av huvudleverantörernas sortiment förutses under de kommande åren. Detta möjliggör en god tillväxt för Scribona Brand Alliance. Sortimentet för dokumenthantering har under senare tid genomgått en snabb förändring mot digitala produkter. Marknaderna för mångfaldigande och utskrift integreras därmed mer och mer. Detta skapar nya möjligheter för Scribona Brand Alliance i och med att den stora skrivarmarknaden blir tillgänglig för Toshiba och Ricohs digitala produkter.

Nyckeltal	1999	1998	1997	1996	1995
Försäljning, Mkr	2 467	2 365	2 502	1 982	1 973
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	92	105	82	98	59
Rörelsemarginal, %	3,7	4,4	3,3	5,0	3,0
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	245	185	249	164	188
Räntabilitet på sysselsatt kapital före skatt, %	38	57	33	60	31
Kapitalomsättningshastighet	10,1	12,8	10,1	12,1	10,5
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	16	13	10	29	8
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	- 1	1	29	23	0
Kassaflöde, Mkr	97	68	117	50	47
Antal anställda per 31 december	701	716	692	661	597



Andel av koncernens försäljning



Andel av koncernens personal



"För oss är det lika viktigt att marknadsföra våra produkter som att ge våra kunder en trygg produkt- och teknisk support. Vi har därför valt att skapa ett brett service- och supportnät via samarbetspartners runt om i Norden."

*Bo Persson, ansvarig för teknisk support, Toshiba Document Solutions*

## SCRIBONA BUSINESS INNOVATION

Scribona Business Innovation är en virtuell organisation med uppgift att tillvarata och utveckla nya innovationer och idéer och därigenom skapa framtida affärsmöjligheter för Scribona. Bakgrunden är den allt snabbare utvecklingen inom IT-området. Scribona Business Innovation ska påverka, stimulera, fänga upp, driva,

paketera och prospektera idéer och affärskoncept i och utanför koncernen. Vidare ska Scribona Business Innovation bidra till att uppnå en ökad effektivitet i distributionskanalen och bidra med färdiga verktyg som kan leda till affärsutveckling hos kunderna.

## SCRIBONA E-SERVICES

Scribona bedriver e-handelsverksamhet inom samtliga tre affärsområden och mer än 25 procent av Scribonas volym hanteras idag elektroniskt. Det övergripande målet är ökad kostnadseffektivitet och förbättrad konkurrensförmåga via ökat mervärde.

Affärsområdet Scribona Distribution har den mest använda och utvecklade e-handelslösningen. E-handelsplatsen startade 1995 och har idag över 100 000 besökare per vecka. Platsen är uppbyggd som ett orderverktyg snarare än som ett informationsverktyg, vilket är en avgörande framgångsfaktor. E-handelsplatsen präglas av enkelhet, snabbhet samt hög driftssäkerhet. Förutom produktinformation i form av pris, prestanda, tillgänglighet och orderverktyg finns en konfigureringsmodul för att skraddarsya persondatorer. E-handelsplatsen är även konstruerad så att återförsäl-

jare kan använda den mot slutkunder. När Scribona Distribution år 2000 övertar Alfaskops slutkundshandling av produkter kommer e-handelsplatsen att vara avgörande för en hög kundtillfredsställelse.

Utvecklingen av e-handelsplatsen har skett i nära samarbete med den delägda internetkonsulten Proventum. Proventum har under 1999 mer än fördubblat sin verksamhet och är ett av de ledande internetbolagen i Danmark, med fokus på e-handel. Antalet anställda uppgår till cirka 50 och bolaget förväntas ha en fortsatt stark expansion. Scribonas ägarandel om 40 procent av aktierna samt konvertibler som kan ge ytterligare 9 procent är bokförda till 6 Mkr.

Toshiba Digital Media har under året lanserat en e-handels- och kommunikationsplats, Toshiba E-commerce Network – TEN. TEN understödjer även WAP-tjänster.

## SCRIBONA IT

Scribona IT är en koncerngemensam funktion med huvuduppgift att stötta Scribonas affärsprocesser. Detta innebär att sörja för stabil drift av ett antal affärskritiska interna system och externa e-handels-system.

För att uppfylla driftkraven arbetar man med driftavtal med externa partners och med ett internt övervakningssystem som via ett gemensamt nätverk täcker de nordiska länderna. Scribona IT har egen driftperso-

nal i Sverige, Danmark, Finland och Norge. Detta ger på ett kostnadseffektivt sätt en optimal driftsäkerhet för Scribonas enheter.

Utvecklingen inom IT sker i snabb takt. Kunder, leverantörer och partners skall uppleva det som enkelt att göra affärer med Scribona. För att förbättra dessa affärsprocesser arbetar Scribona IT kontinuerligt med projektorienterad vidareutveckling av systemen.





"Scribona Business Innovation ska påverka, stimulera, fånga upp, driva, paketera och prospektera idéer och affärskoncept i och utanför koncernen. Detta ska på så sätt i förlängningen skapa framtida affärsmöjligheter för Scribona."

*Anders Bley, Scribona Business Innovation*



## MILJÖ

Miljöarbetet är högt prioriterat inom Scribona. Koncernen har fastslagit en överordnad miljöpolicy som fungerar som riktlinje för divisionernas miljöarbete. Inom varje division finns en miljöpolicy och en miljöansvarig.

Decentralisering av miljöarbetet är en medveten strategi eftersom varje division bäst kan identifiera sina problem och möjligheter. Miljöarbetet blir, i takt med att kunden ställer allt högre miljökrav på sina leverantörer, ett viktigt konkurrensmedel.

En avgörande del i Scribona Distributions miljöarbete är att i dialog med tillverkarna finna miljövänliga alternativ. Bland annat är man distributör av Fujitsu Siemens uppmärksammande Svanen-märkta datorer.

Toshiba arbetar med långsiktiga globala och lokala miljöåtgärder. I Sverige är Toshiba-divisionerna, liksom Scribona i övrigt, anslutna till branschorganisationen IT-Företagen och deltar i dess miljöråd. Deltagandet i miljörådet, liksom arbetet med rådets miljödeklaration, är ett frivilligt åtagande och bygger på lagstadgade krav och kundkrav, liksom internationell standard och vedertagen praxis. Deklarationen är ett system för elektronikåtervinning i samarbete mellan IT-företagen och ett antal återvinningsföretag. Anslutna företag garanterar att inköpta produkter kan lämnas för transport till företag som fragmenterar och återvinner olika typer av elektronik, plaster, glas, metaller med mera.

Toshibas ambitioner och åtgärder föregår i god tid den kommande lagen om produktansvar för elektroniska produkter – en lag som kommer att förbjuda deponering, förbränning och fragmentering av uttjänta elektriska och elektroniska produkter som inte blivit godkända för fragmentering. Målet är att man ska använda sig av energisparande design och konstruktion, en ständigt högre grad av antalet återvinningsbara komponenter, minskade volymer av emballage, anpassning till rådande och kommande miljöcertifieringar. Ambitionerna är något som inte enbart gäller produkterna i sig utan givetvis hela produktionsprocessen.

Toshiba Digital Media i Sverige har anpassat företagets miljö för att skapa förutsättningarna för en mobil livsstil som är skonsam mot såväl den inre som yttre miljön. En mobil arbetsmiljö, ett så långt som det är möjligt papperslöst kontor och en begränsad användning av emballage (wellpapp) för våra datorer, är några exempel på vad som aktivt görs för att skona miljön.

Toshiba monterar sina datorer i fabriker som omfattas av EU:s miljöstyrnings- och miljörevisionsordning och man erbjuder även kostnadsfri upphämtning av uttjänta datorer. Det som en gång i tiden var datorns metallchassi, kretskort och kablar förvandlas på så vis till nya produkter av olika slag.

Sedan 1995 certifierar Toshiba Document Solutions sina kopiatorer enligt Svanen-kriterierna. Samtliga digitala modeller är Svanen-märkta. Detta betyder att produkterna uppfyller de högsta kraven på miljömässigt riktiga tillverkningsmetoder och rätt materialanvändning för att öka återvinningsgraden, vilket leder till minskad förbrukning av jordens resurser. Toshiba har även miljömärkt produkter enligt Blue Angel och Energy Star. Toshiba Document Solutions har lett arbetet för sin återförsäljarkedja Office Document med att certifiera deras miljöledningssystem. Certifikatet har erhållits i augusti 1999.

Carl Lamm är miljöcertifierat enligt ISO 14001 och kvalitetscertifierat enligt ISO 9002.

Certifikaten gäller för hela företaget och all verksamhet på huvudkontor, centrallager och på de 26 filialerna. Carl Lamms kvalitets- och miljöledningssystem samverkar för att uppnå bästa resultat. Bland annat sker leverantörs- och produktbedömningar i dessa system för att säkerställa produkternas kvalitet och miljöprestanda. Detta sker för att uppfylla kunders, myndigheters samt företagets krav.

Carl Lamm arbetar aktivt för att minimera miljöpåverkan och har under 1999 haft miljömål för att minska utsläppen från transporter, säkerställa hanteringen av uttjänta maskiner och användningen av kemikalier. Företaget gav ut sin första officiella miljörapport för 1998. Den kommer att följas upp med årliga rapporter om miljöarbetet.

Carl Lamm fick under året flera maskiner märkta med Svanen enligt de nya kriterierna. Carl Lamm/Ricoh miljömärker även med Energy Star och Blue Angel. Bland de 40 olika miljöpris som Ricoh mottog under året kan nämnas "Energy Star Office Products Partner of the Year" vilket man erhöll för fjärde året i rad samt vinnare av International Energy Agency's "Copier of the Future" för ett nytänkande inom energibesparande teknik.

#### Miljöarbete på koncernnivå

Parallellt med det miljöarbete som sker i divisionerna sker ett kontinuerligt arbete på koncernnivå. Den miljöpolicy som Scribona antagit är ett levande dokument som utvecklas med tiden. Scribona har slagit fast ett antal områden som är särskilt viktiga i det kommande miljöarbetet: fortlöpande utbildning av personalen, ett miljövänligt sortiment och minskade transporter.



### Börshandel

Scribona inregistrerades på Stockholm Fondbörs O-lista 1992-12-04. Mellan 1992-12-30 och 1995-07-02 var aktien noterad på OTC-listan och därefter är den noterad på A-listan.

Under 1999 omsattes totalt 2 483 074 A-aktier och 15 005 461 B-aktier vilket motsvarar en omsättningshastighet på 0,13 resp 0,99 gånger. Totalt antal omsatta aktier motsvarar ca 51 % av totalt antal utestående aktier. Storleken på en börspost är 500 aktier.

### Kursutveckling

1999 slutade kursen på Scribonas A-aktie på oförändrade 29,00 kr jämfört med föregående årsskifte. B-aktien har stigit från 29,30 kr till 30,30 kr. Stockholms Fondbörs generalindex steg under 1999 med 66 %. Högsta respektive lägsta notering under 1999 för A-aktien var 43,50 kr respektive 20,00 kr. Motsvarande för B-aktien var 43,90 kr respektive 20,30 kr. Börsvärdet, räknat på slutkursen för 1999 uppgår till 1,0 miljard kr.

### Aktiekapital

Aktiekapitalet uppgick per 1999-12-31 till 68,5 mkr fördelat på 34 239 628 aktier. Nominellt värde per aktie är 2 kr. Aktiekapitalet är fördelat på 2 aktieslag med olika röstvärde. 5 587 453 A-aktier som ger 5 röster och 28 652 175 B-aktier med 1 röst.

Under 1999 har innehavare av aktier med serie A omvandlat 13 496 930 av dessa till aktier av serie B.

### Aktieägare

Antalet aktieägare ökade under 1999 och uppgick vid årets slut till 12 257 (11 593). De tio största ägarna svarar för 71,7 % (68,9) av antalet aktier och 63,8 % (80,7) av antalet röster. Totalt beräknas institutionella ägare inneha 72,8 % (85,8) av antalet aktier och 65,7 % (88,6) av antalet röster. Utländska ägare har 11,0 % (13,3) av antalet aktier och 11,5 % (6,1) av antalet röster.

### Teckningsoptioner

Moderbolaget har utfärdat teckningsoptioner riktade till befattningshavare i Sverige och övriga länder. Teckningsoptionerna ger innehavaren rätt att teckna en aktie av serie B under perioden 1 juli 1999 – 30 juni 2000 till en kurs av 60 kronor per aktie och under perioden 1 juli 2000 – 30 juni 2004 till en kurs av 41 kronor per aktie. Om samtliga teckningsoptioner utnyttjas medför det en ökning av antalet aktier med 550 000. Utspädningseffekten vid fullt utnyttjande motsvarar cirka 1,6 % av det totala antalet aktier samt cirka 1,0 % av det totala antalet röster.

### Analytikerbevakning

En rad analytiker följer löpande Scribonas utveckling. Bland dessa kan nämnas: Gustaf von Essen, Carnegie, Stockholm; Charles Evans Lombe, Cazenove, London; Johan Sjö, Alfred Berg, Stockholm.

## Största aktieägare 1999-12-31

Aktieägare	Antal		% av AK	% av röster
	A-aktier	B-aktier		
Investment AB Bure	–	17 487 089	51,1%	30,9%
Fjärde AP-fonden	1 663 132	288 806	5,7%	15,2%
Försäkrings AB Skandia	136 896	1 609 768	5,1%	4,1%
Försäkringsbolaget SPP Ömsesidigt	400 690	266 074	1,9%	4,0%
Lloyds TSB Bank Securities Service	–	659 000	1,9%	1,2%
Odin	347 800	258 500	1,8%	3,5%
Chase Manhattan Bank	45 700	576 845	1,8%	1,4%
Goldman Sachs International Ltd	–	401 867	1,2%	0,7%
Gamla Livförsäkringsaktiebolaget	295 500	–	0,9%	2,6%
Boston Safe Deposit and Trust Co	–	126 300	0,4%	0,2%
<b>Total</b>	<b>2 889 718</b>	<b>21 674 249</b>	<b>71,7%</b>	<b>63,8%</b>
Utländska ägare	680 483	3 100 174	11,0%	11,5%

## Aktieägarstatistik 1999-12-31

Aktieinnehav	Antal ägare	%	Antal aktier	%
1 – 500	9 256	75,52	1 525 383	4,46
501 – 1 000	1 569	12,80	1 344 627	3,93
1 001 – 10 000	1 324	10,80	3 896 947	11,38
10 001 – 50 000	80	0,65	1 583 548	4,62
50 001 – 100 000	13	0,11	872 226	2,55
100 001 –	15	0,12	25 016 897	73,06
<b>Total</b>	<b>12 257</b>	<b>100,0</b>	<b>34 239 628</b>	<b>100,00</b>

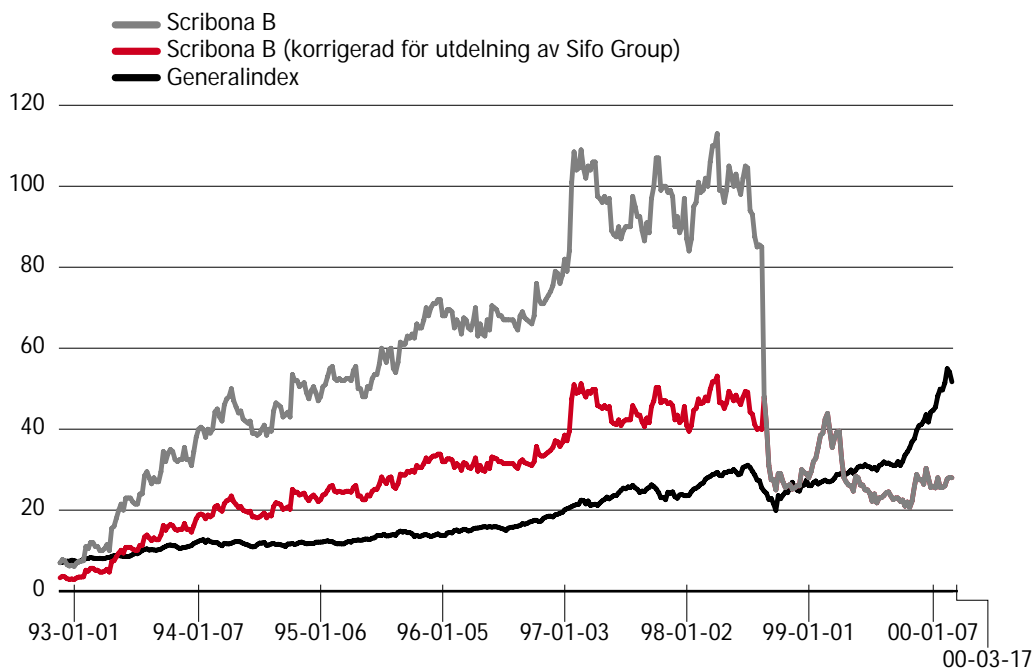
## Aktieslag 1999-12-31

Aktieslag	Antal aktier	%	Antal röster	%
Serie A	5 587 453	16,3	27 937 265	49,4
Serie B	28 652 175	83,7	28 652 175	50,6
<b>Total</b>	<b>34 239 628</b>	<b>100,0</b>	<b>56 589 440</b>	<b>100,0</b>

## Aktiedata per 31 december

	1999	1998	1997	1996	1995
Försäljning/aktie, kr	241,77	259,36	247,93	192,58	176,82
Vinst/aktie efter full skatt, kr	1,16	8,32	3,88	7,86	8,00
Dito, exklusive jämförelsestörande poster, kr	2,13	3,77	5,18	6,61	7,32
EK/aktie	21,04	24,94	34,43	36,55	34,69
Utdelning/aktie (föreslagen 1999), kr	1,50	1,50	3,00	3,00	3,00
Extra utdelning/aktie, kr	0	3,50	7,50	3,00	3,00
Börskurs vid årets slut, kr	30,30	29,30	88,50	76,50	71,00
Direktavkastning, %	5,0	17,1	11,9	7,8	8,5
P/e tal	26,12	3,52	22,81	9,73	8,88
P/s tal	0,13	0,11	0,36	0,40	0,40

Hänsyn till utspädningseffekt vid fullt utnyttjande av teckningsoptioner, motsvarande 1,6 % av det totala antalet aktier, ej beaktad ovan.





## Organisation

Marknaden för Scribonas produkter och tjänster genomgår stora förändringar. Nya produkter och köpmönster tillsammans med ökad efterfrågan på produkter och tjänster inom IT-infrastruktur leder till en fortsatt stark marknadstillväxt. Mot denna bakgrund införde Scribona under senare delen av 1999 en ny koncernstruktur som syftar till att:

- skapa lönsam tillväxt
- effektivare utveckla och använda koncernens infrastruktur
- ge en tydligare och mer transparent bild av Scribonas verksamheter
- förbättra förutsättningarna för god finansiell information

Den nya koncernstrukturen indelar Scribona i fem divisioner grupperade inom tre affärsområden:

Affärsområdet Scribona Solutions innefattar divisionen Solutions.

Affärsområdet Scribona Distribution med divisionen Distribution.

Affärsområdet Scribona Brand Alliance med divisionerna Toshiba Digital Media, Toshiba Document Solutions och Carl Lamm.

Den legala organisationen består per 1999-12-31 av 24 rörelsedrivande dotterbolag med verksamhet i Sverige, Danmark, Finland, Norge, Estland, Lettland, Litauen och Ryssland.

## Ägarbild

Investment AB Bure beslutade under slutet av 1999 att stämpla om sina A-aktier till B-aktier. Detta innebär att Investment AB Bure vid utgången av 1999 har ett innehav i Scribona AB på 51,1 % av kapitalet och 30,9 % av rösterna (vid utgången av föregående år 50,4 % av kapitalet och 63,8 % av rösterna), varför Investment AB Bure ej längre konsoliderar Scribona AB som dotterbolag.

## Förvärv och avyttringar

Under slutet av 1999 har Scribona förvärvat verksamheter inom affärsområdet Scribona Solutions, i enlighet med koncernens uttalade tillväxtstrategi.

I december förvärvades samtliga aktier i det finska företaget Hardgroup Oy, ett företag som levererar lösningar baserade på trådlös kommunikation för logistikhantering inom handel och industri.

Vidare förvärvades i december från WM-data i Norge distributionsverksamheten avseende IBM RS6000 och IBM Storage.

Scribona förvärvade i december även Intentias nordiska hårdvaruverksamhet. Avtalet innebär att Scribona erhåller en femårig exklusivitet i produktförsörjningen till Intentias nordiska kunder.

I december avyttrades Scribonas två kvarstående fastigheter, vilket gav ett likviditetstillskott på 48 Mkr och en vinst på cirka 2 Mkr.

Scribonas styrelse har beslutat att avveckla Scribonas engagemang i de Baltiska staterna och Ryssland. Årets förlust på 12 Mkr samt erforderliga avsättningar för en avveckling på 22 Mkr har belastat 1999 års resultat och redovisas under jämförelsestörande poster.

## Försäljning och resultat

Koncernens totala intäkter uppgick till 8 278 Mkr (8 880), vilket innebär en minskning mot föregående år med 7 %. Rensat från förvärvade och avyttrade verksamheter samt förändrade kursrelationer mellan de nordiska valutorna är minskningen densamma.

Scribonas försäljning utanför Sverige blev 4 089 Mkr (4.075) motsvarande 49% (46) av den totala försäljningen.

Avsättning till personalens vinstandelar för år 1999 uppgår till 0 Mkr (7).

Scribona redovisar under rubriken jämförelsestörande poster Resultat av avyttringar av verksamheter uppgående till -34 Mkr. Dessa utgörs huvudsakligen av kostnader för den beslutade avvecklingen av engagemanget i Baltikum inklusive årets förlust på 12 Mkr.

Installationen av det nya affärssystemet har avslutats under 1999. Den avsättning på 25 Mkr för tillkommande implementeringskostnader, som gjordes i 1997 års bokslut har utnyttjats fullt ut. Under 1999 har ytterligare kostnader av samma karaktär på 18 Mkr redovisats för slutförande av implementeringen. Dessa redovisas som jämförelsestörande poster. Under denna rubrik redovisas även intäkter på sammanlagt 16 Mkr från tidigare momstivster.

Koncernens resultat efter finansiella intäkter och kostnader blev 76 Mkr (324).

Årets skattekostnad uppgår till 36 Mkr (39) och har påverkats av latent skatt om 10 Mkr (11). Årets höga skattekostnad, 48 %, beror främst på att redovisade förluster i Finland och Baltikum ger obalans i lönsamhet mellan de länder Scribona är verksam i. Scribona aktiverar ej latent skattefordran hänförlig till förlustavdrag utom i de fall dessa kan kvittas mot latent skatteskulder. Inom delar av koncernen kvarstår såväl förlustavdrag som skattemässigt avdragsgilla reserveringar att utnyttja i framtiden.

Enligt besked från SPP kommer Scribona att få återbäring av pensionsmedel på cirka 65 Mkr. I avvaktan på SPP:s nya villkor och regler har inte återbäringen tagits upp som tillgång i balansräkningen.

## Viktiga händelser efter räkenskapsårets utgång

Den 29 februari 2000 undertecknades ett avtal mellan Scribona och Alfaskop med innebörd att Alfaskop överläter hela sin produktförsörjning exklusivt under fem år till

Scribona. Försäljningen under femårsperioden beräknas uppgå till minst fem miljarder kronor.

Scribona erhöll, som delikvid vid försäljningen av verksamheten i den norska dataåterförsäljaren Scribona Partner AS i januari 1999, aktier i de norska noterade bolagen Super Office ASA samt Office Systems ASA. Dessa aktier har avyttrats i februari 2000 för en köpeskilling på 40 Mkr, vilket resulterat i en vinst på 33 Mkr.

I anslutning till bolagsstämman i maj 2000 lämnar nuvarande VD och koncernchef Örjan Håkanson sin befattning i Scribona. Han efterträds från denna tidpunkt som VD och koncernchef av Lennart Svantesson.

### Förväntad framtida utveckling

Scribonas nya fokuserade koncernstruktur möjliggör på ett bättre sätt än tidigare en lönsam tillväxt.

Tillsammans med de förvärv som genomförts under 1999 samt med förväntningar på en allmänt gynnsam marknadsefterfrågan skall Scribona under år 2000 uppnå en god tillväxt och ett förbättrat resultat.

### Finansiell översikt

Det finansiella nettokapitalet har under 1999 minskat med 112 Mkr (-170) till -111 Mkr (1) vid årets utgång.

Orsaken till minskningen är framförallt årets kontanta utdelning om 171 Mkr (360) samt under året genomförda förvärv. Det sysselsatta kapitalet minskade under året med 22 Mkr (1998 minskning med 157).

Det egna kapitalet har under året minskat med 133 Mkr, vilket påverkats av ovan nämnda utdelning.

Under året har soliditeten minskat till 26 % (28).

Kortfristiga finansiella tillgångar uppgick per 1999-12-31 till 207 Mkr (148) och förvaltas av moderbolaget. Kortfristiga finansiella skulder uppgick till 325 Mkr (141). För att undvika kreditrisker görs placeringar endast i mycket likvida instrument. Inga kortfristiga placeringar på den svenska penningmarknaden förelåg vid årets utgång (0).

All försäljning sker i lokal valuta i respektive nordiskt land. Av 1999 års varuinköp har cirka 82 % (81) skett i respektive dotterbolags lokala valuta. De viktigaste varuinköpen i utländsk valuta sker i USD med 6 % (9), EUR med 6 % (0), DEM med 3 % (6) samt NLG med 2 % (3) av den samlade inköpsvolymen. Koncernens policy är att inköp av utländsk valuta normalt görs löpande till avistakurser. Valutakurseffekter till följd av varuinköp i utländsk valuta redovisas i rörelseresultatet.

Moderbolagets finansiella fordringar och skulder gentemot utländska dotterbolag, vilka per 31 december 1999 uppgick till 339 Mkr (354), terminssäkras löpande. Detta innebär att moderbolaget inte står någon valutarisk för koncerninterna finansiella mellanhavanden.

Moderbolaget har tidigare kurssäkrat det egna kapitalet i utländska dotterbolag. Från och med 1999 tillämpas inte längre denna princip.

### Personal

Medelantal anställda, löner och ersättningar samt förmåner till ledande befattningshavare redovisas under not 2.

### Incitamentsprogram till anställda

Under 1999 erbjöds ledande befattningshavare i Scribona-koncernen att förvärva skuldebrev förenade med optionsrätter till nyteckning. Antalet optioner uppgår till 550.000. Optionerna kan utnyttjas för teckning till motsvarande antal B-aktier under perioden 1 juli 1999 – 30 juni 2000 till en kurs av 60 kronor per aktie och under perioden 1 juli 2000 – 30 juni 2004 till en kurs av 41 kronor per aktie. Premien för optionerna har baserats på en värdering enligt Black & Scholes-metoden.

### Moderbolaget

I moderbolaget Scribona AB ingår Koncernledning.

Moderbolagets försäljning består huvudsakligen av fakturering till koncernföretag avseende hyresintäkter och licensavgifter.

Försäljningen i moderbolaget uppgick till 134 Mkr (140) och resultat efter finansiella poster blev 87 Mkr (239).

Investeringar i anläggningstillgångar har gjorts med 0,3 Mkr (0) i moderbolaget under året och det finansiella nettokapitalet uppgick vid årets utgång till 321 Mkr (388).

### Styrelsen och dess arbetsformer

Scribona AB:s styrelse består av sex stämموvalda ledamöter samt två styrelseledamöter och en suppleant utsedd av de anställda. Verkställande direktören ingår i styrelsen.

Styrelsens arbetsordning innehåller bland annat uppgifter om arbetsfördelningen mellan styrelsen, ordföranden och verkställande direktören. Verkställande direktören har en arbetsinstruktion beslutad av styrelsen.

Styrelsens arbete följer en årlig mötesplan med en fast dagordning för varje styrelsemöte. Vid styrelsemöten deltar även andra tjänstemän i bolaget som föredragande och sekreterare. Minst fem styrelsemöten skall hållas årligen. Under verksamhetsåret 1999 hade styrelsen 10 sammanträden. Bolagets revisorer har för styrelsen redovisat sina iakttagelser från revisionen.

Styrelsen har tillsatt en ersättningskommitté, vars uppgift är att behandla och besluta i frågor om löner och övriga anställningsvillkor för VD samt personal som rapporterar direkt till VD.

Avsättning till bundet kapital i koncernen är inte erforderlig. Koncernens fria egna kapital uppgår till 424,3 Mkr inklusive årets vinst.

Styrelsen föreslår att till bolagsstämmans förfogande i moderbolaget stående

disponeras så att till aktieägarna utdelas 1,50 kronor per aktie*	51,4 Mkr
samt att återstoden får kvarstå som balanserade vinstmedel	350,0 Mkr
	<hr/> 401,4 Mkr

Balanserade vinstmedel	347,4 Mkr
Jämte årets redovisade resultat	54,0 Mkr
	<hr/> 401,4 Mkr

\*Antal aktier berättigade till utdelning uppgår till  
34.239.628

Solna den 21 mars 2000

Roger Holtback  
*Styrelsens ordförande*

Ulf Ivarsson

Håkan Larsson

Per-Olof Sjöberg

Lennart Svantesson

Per Dufva

Johan Hedström

Örjan Håkanson  
*Verkställande direktör*



# RESULTATRÄKNING

Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		1999	1998	1999	1998
Nettoomsättning		8 209,5	8 847,2	0,0	0,0
Övriga rörelseintäkter		68,5	33,2	134,0	140,4
<b>SUMMA INTÄKTER</b>	<b>1</b>	<b>8 278,0</b>	<b>8 880,4</b>	<b>134,0</b>	<b>140,4</b>
<b>RÖRELSENS KOSTNADER</b>					
Handelsvaror		- 7 099,6	- 7 688,2	- 1,2	- 1,4
Övriga externa kostnader		- 403,6	- 393,8	- 62,0	- 83,3
Personalkostnader	2	- 596,1	- 577,3	- 11,7	- 11,6
Avskrivningar	3	- 65,2	- 55,8	- 0,2	- 0,2
Övriga rörelsekostnader		- 13,2	- 18,2	0,0	0,0
Jämförelsesstörande poster	4	- 35,9	155,4	2,1	184,6
<b>RESULTAT FÖRE FINANSIELLA POSTER</b>	<b>1</b>	<b>64,4</b>	<b>302,5</b>	<b>61,0</b>	<b>228,5</b>
<b>RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR</b>					
Resultat från andelar i koncernföretag	5	-	-	9,2	8,4
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	6	37,8	32,3	33,2	18,0
Räntekostnader och liknande resultatposter	7	- 26,0	- 10,4	- 16,7	- 16,1
<b>RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER</b>		<b>76,2</b>	<b>324,4</b>	<b>86,7</b>	<b>238,8</b>
Bokslutsdispositioner	8	-	-	- 19,4	- 20,2
<b>RESULTAT FÖRE SKATT</b>		<b>76,2</b>	<b>324,4</b>	<b>67,3</b>	<b>218,6</b>
Skatt	9	- 36,4	- 39,3	- 13,3	- 3,8
Minoritet		0,0	- 0,3	0,0	0,0
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>39,8</b>	<b>284,8</b>	<b>54,0</b>	<b>214,8</b>

# BALANSRÄKNING

	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		991231	981231	991231	981231
TILLGÅNGAR, Mkr					
<b>RÖRELSETILLGÅNGAR</b>					
<b>Anläggningstillgångar</b>					
<b>Immateriella tillgångar</b>					
Patent, licenser, varumärken etc	10	6,5	1,1	0,0	0,0
Goodwill	11	140,5	87,3	0,0	0,0
		147,0	88,4	0,0	0,0
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>					
Byggnader och mark	12	0,0	37,7	0,0	0,0
Inventarier	13	138,6	120,5	0,3	0,2
		138,6	158,2	0,3	0,2
<b>Övriga anläggningstillgångar</b>					
Andelar i koncernföretag	14	–	–	278,8	265,0
Andra långfristiga fordringar		32,7	32,8	1,4	0,3
		32,7	32,8	280,2	265,3
<b>Omsättningstillgångar</b>					
<b>Varulager m. m.</b>					
Färdiga varor och handelsvaror		657,6	965,9	0,0	0,0
Förskott till leverantörer		0,0	1,9	0,0	0,0
		657,6	967,8	0,0	0,0
<b>Kortfristiga fordringar</b>					
Kundfordringar		1 379,7	1 462,9	3,1	0,6
Fordringar hos koncernföretag		–	–	23,9	67,5
Skattefordran		0,1	0,0	1,5	1,5
Övriga fordringar		131,6	117,5	0,5	4,3
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	15	95,0	111,5	17,6	17,6
		1 606,4	1 691,9	46,6	91,5
<b>Rörelsetillgångar totalt</b>		2 582,3	2 939,1	327,1	357,0
<b>FINANSIELLA TILLGÅNGAR</b>					
<b>Anläggningstillgångar</b>					
<b>Långfristiga fordringar</b>					
Fordringar hos koncernföretag		–	–	13,9	13,6
Andra långfristiga värdepappersinnehav	16	13,4	6,5	12,5	5,1
		13,4	6,5	26,4	18,7
<b>Omsättningstillgångar</b>					
<b>Kortfristiga fordringar</b>					
Fordringar hos koncernföretag		–	–	652,6	696,3
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		50,5	2,4	4,3	3,0
		50,5	2,4	656,9	699,3
<b>Kassa och bank</b>					
Kassa, bank	21	156,3	145,3	76,0	0,0
<b>Finansiella tillgångar totalt</b>		220,2	154,2	759,3	718,0
<b>Tillgångar totalt</b>		2 802,5	3 093,3	1 086,4	1 075,0
<b>Sysselsatt kapital</b>		831,8	853,4	267,8	283,4
<b>Finansiellt nettokapital</b>		– 111,0	0,9	320,9	388,3
<b>Ställda säkerheter</b>	19	69,3	71,7	10,0	10,0

EGET KAPITAL OCH SKULDER, Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		991231	981231	991231	981231
<b>EGET KAPITAL</b>					
<b>Bundet eget kapital</b>					
Aktiekapital	23	68,5	68,5	68,5	68,5
Bundna reserver	22, 23	227,7	175,2	14,4	13,7
		296,2	243,7	82,9	82,2
<b>Fritt eget kapital</b>					
Balanserad vinst	23	384,5	325,3	347,4	289,7
Årets resultat	23	39,8	284,8	54,0	214,8
		424,3	610,1	401,4	504,5
<b>Eget kapital totalt</b>					
		720,5	853,8	484,3	586,7
MINORITETSANDEL I EGET KAPITAL					
		0,3	0,5	-	-
OBESKATTADE RESERVER					
	8	-	-	104,4	85,0
RÖRELSESKULDER					
<b>Avsättningar</b>					
	17	67,5	62,6	9,2	18,4
<b>Långfristiga skulder</b>					
Övriga skulder		6,6	9,2	0,0	0,0
		6,6	9,2	0,0	0,0
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Leverantörsskulder		1 285,5	1 591,5	20,9	22,0
Skulder till koncernföretag		-	-	0,1	2,2
Skatteskulder		0,0	3,5	0,0	0,0
Övriga skulder		137,6	131,8	1,3	6,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	18	253,3	287,1	27,8	25,0
		1 676,4	2 013,9	50,1	55,2
<b>Rörelseskulder totalt</b>					
		1 750,5	2 085,7	59,3	73,6
FINANSIELLA SKULDER					
<b>Långfristiga skulder</b>					
Skulder till koncernföretag		-	-	6,5	4,0
Övriga skulder		6,3	12,7	0,0	0,0
		6,3	12,7	6,5	4,0
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Kortfristiga lån		322,0	116,0	321,4	152,2
Skulder koncernföretag		-	-	107,6	160,6
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		2,9	24,6	2,9	12,9
		324,9	140,6	431,9	325,7
<b>Finansiella skulder totalt</b>					
		331,2	153,3	438,4	329,7
<b>Eget kapital och skulder totalt</b>					
		2 802,5	3 093,3	1 086,4	1 075,0
<b>Ansvarsförbindelser</b>					
	20	65,2	73,7	664,6	750,2



# KASSAFLÖDESANALYS

Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		1999	1998	1999	1998
<b>DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN</b>					
Resultat efter finansiella poster		76,2	324,4	86,7	238,8
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m					
Avskrivningar		65,2	55,8	0,2	0,2
Reavinst vid avyttring av dotterföretag		0,0	- 167,9	0,0	- 184,6
Övrigt		- 3,1	0,0	0,0	0,0
		138,3	212,3	86,9	54,4
Betald skatt		- 29,4	- 13,6	- 13,3	9,1
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>		108,9	198,7	73,6	63,5
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Minskning av varulager		317,9	19,2	0,0	0,0
Minskning/ökning av fordringar		90,2	- 258,9	55,5	- 63,1
Minskning/ökning av skulder		- 355,5	75,9	- 25,0	- 25,1
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		161,5	34,9	104,1	- 24,7
<b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>					
Förvärv av verksamheter	24	- 92,0	- 86,8	- 13,8	- 35,5
Försäljning av dotterföretag	24	0,0	167,9	0,0	184,6
Förvärv av anläggningstillgångar		- 62,6	- 65,6	- 1,3	0,0
Försäljning av anläggningstillgångar		51,7	0,0	0,0	0,0
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		- 102,9	15,5	- 15,1	149,1
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>					
Erhållen optionspremie		0,7	0,0	0,7	0,0
Utbetald utdelning		- 171,2	- 359,5	- 171,2	- 359,5
Korrigerig avseende utdelning, Sifo Group		-	- 26,0	-	-
Koncernbidrag/aktieägartillskott		-	-	14,1	44,1
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		- 170,5	- 385,5	- 156,4	- 315,4
<b>Årets kassaflöde</b>		- 111,9	- 335,1	- 67,4	- 191,0
<b>Finansiellt nettokapital vid periodens början</b>		0,9	336,0	388,3	579,3
<b>Finansiellt nettokapital vid periodens slut</b>		- 111,0	0,9	320,9	388,3

Kassaflödesanalysen för koncernen för 1998 är proforma exklusive Sifo Group och Svanströms, eftersom dessa utdelats respektive avyttrats.

## Koncernredovisning

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation. Koncernredovisningen omfattar moderbolaget och de bolag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt äger mer än 50 procent av röstetalet.

Företag som avyttrats eller förvärvats under året ingår i koncernens resultaträkning med intäkter och kostnader för perioden fram till avyttringen respektive förvärvet.

Koncernredovisningen är upprättad enligt förvärvsmetoden. Detta innebär att moderbolagets anskaffningsvärden på aktier i dotterbolag eliminerats mot dotterbolagens justerade egna kapital vid förvärvstillfället. Med justerat eget kapital avses eget kapital och kapitalandel i obeskattade reserver. I koncernens egna kapital ingår således endast dotterbolagens resultat efter förvärvet.

Tillgångar och skulder i förvärvade företag intas i koncernen till marknadsvärde. Om skillnad föreligger mellan förvärvspris och nettot av marknadsvärdet på förvärvade tillgångar och skulder inklusive latent skatt redovisas denna skillnad som goodwill.

Övervärden och goodwill skrivs av i koncernens resultaträkning.

Vid omräkning av utländska dotterbolag har dagskursmetoden använts. De utländska dotterbolagens tillgångar och skulder i balansräkningen omräknas till valutakursen på balansdagen och samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. De härvid uppkomna kursdifferenserna har förts direkt till det egna kapitalet.

## Klassificering av balansräkningen

Tillgångar och skulder har delats upp i rörelsetillgångar/rörelseskulder och finansiella tillgångar/finansiella skulder. Räntebärande tillgångar/skulder har klassificerats som finansiella.

Tillgångar/skulder med en livslängd som överstiger ett år har betraktats som långfristiga.

## Värderingsprinciper

### *Fordringar och skulder i utländsk valuta*

Fordringar och skulder i utländsk valuta räknas om till balansdagens kurs eller till terminskurs i de fall termins-

säkring skett. Kursvinster och kursförluster på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster. Rörelserelaterade kursvinster och kursförluster redovisas i rörelseresultatet. Orealiserade kursvinster på långfristiga fordringar och långfristiga skulder i utländsk valuta avskattas t o m 1998 till en valutakursreserv som redovisas under obeskattade reserver i moderbolaget. Valutakursreserven upplöses från och med 1999 med en femtedel per år.

Moderbolagets finansiella fordringar och skulder gentemot utländska dotterbolag terminssäkras.

### *Varulager*

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningskostnad (enligt först-in-först-ut principen) och verkligt värde.

### *Anläggningstillgångar*

Avskrivningar enligt plan baseras på tillgångarnas ursprungliga anskaffningsvärden och beräknade ekonomiska livslängder.

Datorutrustning skrivs av på 3–5 år. Kontorsmaskiner och inventarier samt fordon skrivs av på 5 år. Det koncerngemensamma affärssystemet, skrivs av på 7 år. Investeringar i hyrda lokaler skrivs av på maximalt kontraktstidens längd. Avskrivningstiden för maskiner som hyrs ut är lika med första uthyrningsperiodens längd enligt hyresavtalet.

Kontorsbyggnader skrivs av på 50 år.

### *Goodwill*

Goodwill skrivs av enligt plan i resultaträkningen. Avskrivningstiden bestäms individuellt för varje förvärv mot bakgrund av bedömd ekonomisk livslängd. Avskrivningstiden varierar mellan 3 och 10 år.

### *Skatt*

Årets skattekostnad avser skatt att betala på årets beskattningsbara resultat samt latent skatt. Dessa skatter beräknas i enlighet med i varje land gällande skatteregler. Vid beräkning av latent skatt på obeskattade reserver har hänsyn tagits till att det finns framtida förlustavdrag samt skattemässigt avdragsgilla reserveringar att utnyttja i framtiden.

## Not 1 MKR

### Försäljning per affärsområde

	Koncernen	
	1999	1998
Solutions	1 148	889
Distribution	5 308	6 302
Brand Alliance	2 467	2 365
Summa affärsområden	8 923	9 556
Koncerninternt	- 645	- 676
Försäljning	8 278	8 880

### Försäljning per land

	Koncernen	
	1999	1998
Sverige	4 189	4 805
Danmark	983	1 076
Finland	1 759	1 700
Norge	1 171	1 169
Estland	68	59
Lettland	39	34
Litauen	42	17
Ryssland	27	20
Försäljning	8 278	8 880

### Rörelseresultat per affärsområde

	Koncernen	
	1999	1998
Solutions	25	31
Distribution	0	42
Brand Alliance	92	105
Summa affärsområden	117	178
Koncerngemensamt*	- 17	- 31
Jämförelsestörande poster	- 36	156
Rörelseresultat före finansiella poster	64	303

\*Drojsmålsräntor på netto 5 Mkr (6), som i huvudsak avser affärsområdet Distribution, har tillgodoräknats affärsområdenas rörelseresultat. Posten koncerngemensamt har reducerats med drojsmålsräntorna som sedan i resultaträkningen redovisats bland finansiella poster i enlighet med årsredovisningslagen.

## Not 2 MKR

### Löner, andra ersättningar och sociala kostnader.

#### Styrelse och VD

	1999		1998	
	Löner och andra ersättningar (varav tantiem etc)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar (varav tantiem etc)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Sverige Moderbolag	3	3 (2)	3 (1)	3 (2)
Dotterbolag	5	2 (1)	6	3
Danmark	2	0	2	0
Finland	3	1	3	0
Norge	2	0	3	0
Summa	15	6 (3)	17 (1)	6 (2)

#### Övriga anställda

	1999		1998	
	Löner och andra ersättningar (varav tantiem etc)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar (varav tantiem etc)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Sverige Moderbolag	4	2	4	2 (1)
Dotterbolag	217	86 (15)	202	97 (5)
Danmark	52	1	47	0
Finland	91	22 (15)	71	18 (11)
Norge	58	10 (3)	67	10 (1)
Baltikum & Ryssland	2	1	3	1
Summa	424	122 (33)	394	128 (18)

### Förmåner till ledande befattningshavare.

#### Löner och övriga förmåner

Till styrelsen har under 1999 utgått arvoden med 595 Ksek, varav 195 Ksek till styrelsens ordförande. Till VD har lön och annan ersättning, inklusive bilförmån, utgått med 2 025 Ksek varav tantiem utgör 0 Ksek. Till de två vVD:arna har lön och annan ersättning, inklusive bilförmån,

utgått med 2 208 Ksek varav tantiem utgör 63 Ksek. Tantiem till VD i övriga dotterbolag har utgått med 234 Ksek.

#### Pension

VD har en pensionsutfästelse från bolaget som innebär rätt till livsvarig pension från 60 års ålder, uppgående till 65 % av den fasta lönen. Pensionen intjänas succesivt och utgår med fullt belopp om anställningen varar till avtalad pensionsålder. Övriga ledande befattningshavare har pensionsförmåner som i allt väsentligt följer allmän pensionsplan.

#### Uppsägning och avgångsvederlag

VD och vissa befattningshavare i bolaget har avtal som medger avgångsvederlag om befattningshavaren får lämna sin tjänst på företagets begäran. Avgångsvederlag inklusive uppsägningslön överstiger inte i något fall två årslöner.

#### Optioner till ledande befattningshavare

43 ledande befattningshavare har erbjudits teckningsoptioner. Totalt utfärdades 550.000 teckningsoptioner som prissatts på marknadsmässiga villkor. Teckningskursen är 60 kronor per aktie under perioden 1 juli 1999–30 juni 2000 och 41 kronor per aktie under perioden 1 juli 2000–30 juni 2004. Löptiden är 5 år. VD har erhållit 40 000 teckningsoptioner. Avsikten med teckningsoptionsprogrammet är att knyta till sig nyckelpersoner med värdefull kompetens samt genom ett personligt långsiktigt ägarengagemang stimulera till ökat intresse för verksamheten och resultatutvecklingen, höja motivationen samt samhörighetskänslan med bolaget.

### Arvoden till revisorer

		Koncernen		Moderbolaget	
		1999	1998	1999	1998
Arthur Andersen	Revision	1,2	1,8	0,3	0,4
	Övriga uppdrag	1,9	0,8	0,6	0,8
Ernst & Young	Revision	0,1	0,1	0,1	0,1
Övriga	Revision	0,0	0,2	0,0	0,0

### Medeltal anställda

		1999		1998	
		Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor
Sverige	Moderbolag	9	4	9	4
	Dotterbolag	786	184	793	188
Danmark		128	44	118	38
Finland		299	105	250	88
Norge		171	61	206	72
Estland		7	4	10	4
Lettland		5	1	4	2
Litauen		7	3	5	2
Ryssland		4	3	3	2
Summa		1416	409	1398	400

Vid utgången av året hade Scribona 1386 (1428) anställda omräknade i heltidstjänster. Av dessa fanns 755 eller motsvarande 54% i Sverige. Antalet arbetsställen var 1999 inom moderbolaget 1 (1) samt inom övriga svenska dotterföretag 28 (28).

## Not 3 MKR

### Avskrivningar

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Avskrivningar immateriella tillgångar	- 0,6	- 0,4	-	-
Avskrivningar goodwill	- 17,5	- 14,3	-	-
Avskrivningar inventarier	- 46,3	- 40,3	- 0,2	- 0,2
Avskrivningar byggnader	- 0,8	- 0,8	0,0	0,0
Summa	- 65,2	- 55,8	- 0,2	- 0,2

## Not 4 MKR

### Jämförelsestörande poster

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Resultat av avyttringar/avveckling av verksamheter	- 33,8	155,4	- 4,9	184,6
Intäkter från tidigare momstvister	15,9	0,0	7,0	0,0
Kostnader för slutförande av IT-systemimplementering	- 18,0	0,0	0,0	0,0
Summa	- 35,9	155,4	2,1	184,6



## Not 5 MKR

### Resultat från andelar i koncernföretag

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Utdelningar	-	-	9,2	8,4

## Not 6 MKR

### Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Erhållna drojsmålsräntor	7,4	7,7	0,0	0,0
Externa finansiella ränteintäkter	22,1	13,8	5,0	8,4
Interna finansiella ränteintäkter	-	-	15,4	9,1
Kursdifferenser	8,3	10,8	12,8	0,5
Summa	37,8	32,3	33,2	18,0

## Not 7 MKR

### Räntekostnader och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Externa finansiella räntekostnader	-23,6	-10,5	-16,1	-6,1
Betalda drojsmålsräntor	-2,3	-1,6	0,0	0,0
Kursdifferenser	-0,4	0,0	0,0	-11,4
Övriga finansiella intäkter/kostnader	0,3	1,7	-0,6	1,4
Summa	-26,0	-10,4	-16,7	-16,1

## Not 8 MKR

### Bokslutsdispositioner och obeskattade reserver

	Moderbolaget	
	1999	1998
Bokslutsdispositioner		
Avsättning till periodiseringsfond	-19,7	-20,0
Förändring av valutakursreserv	0,4	-0,2
Avskrivningar över plan	-0,1	0,0
Summa	-19,4	-20,2

### Obeskattade reserver

Periodiseringsfonder	102,7	83,0
Valutakursreserv	1,6	2,0
Akkumulerade överavskrivningar	0,1	0,0
Summa	104,4	85,0

## Not 9 MKR

### Skatt

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Betald skatt				
Svensk	-21,7	-22,6	-13,3	-3,8
Utländsk	-4,4	-6,2	-	-
Latent skatt	-10,3	-10,5	0,0	0,0
Summa	-36,4	-39,3	-13,3	-3,8

Inom koncernen finns kvarstående skattemässiga förlustavdrag resp ännu ej yrkade skattemässiga avdrag uppgående till sammanlagt cirka 126 Mkr (107). Latenta skattefordringar avseende dessa beaktas endast till den del de kan kvittas mot latent skatteskulder.

## Not 10 MKR

### Patent, licenser och varumärken etc

	Koncernen	
	1999	1998
Ingående anskaffningsvärde	1,5	14,3
Årets investeringar	6,1	1,4
Avyttring/utdelning verksamheter	0,0	-14,3
Omräkningsdifferens	-0,1	0,1
Utgående anskaffningsvärden	7,5	1,5

Ingående ackumulerade avskrivningar	-0,4	-1,1
Avyttring/utdelning verksamheter	0,0	1,1
Årets avskrivningar	-0,6	-0,4
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1,0	-0,4
Utgående planenligt restvärde	6,5	1,1

## Not 11 MKR

### Goodwill

	Koncernen	
	1999	1998
Ingående anskaffningsvärde	111,0	372,0
Årets investeringar	80,9	54,6
Avyttring/utdelning verksamheter	-1,5	-319,2
Omräkningsdifferens	-4,4	3,6
Utgående anskaffningsvärden	186,0	111,0

Ingående ackumulerade avskrivningar	-23,7	-52,8
Avyttring/utdelning verksamheter	-4,3	43,4
Årets avskrivningar	-17,5	-14,3
Utgående ackumulerade avskrivningar	-45,5	-23,7
Utgående planenligt restvärde	140,5	87,3

## Not 12 MKR

### Byggnader

	Koncernen	
	1999	1998
Ingående anskaffningsvärde	41,9	92,7
Avyttring/utdelning verksamheter	-41,4	-50,8
Omräkningsdifferens	-0,5	0,0
Utgående anskaffningsvärden	0,0	41,9

Ingående ackumulerade avskrivningar	-4,2	-22,5
Avyttring/utdelning verksamheter	4,9	19,1
Årets avskrivningar	-0,8	-0,8
Omräkningsdifferens	0,1	0,0
Utgående ackumulerade avskrivningar	0,0	-4,2
Utgående planenligt restvärde	0,0	37,7

### Mark och markanläggningar

	Koncernen	
	1999	1998
Ingående anskaffningsvärde	0,0	3,8
Avyttring/utdelning verksamheter	0,0	-3,8
Utgående anskaffningsvärden	0,0	0,0

Ingående ackumulerade avskrivningar	0,0	-0,5
Avyttring/utdelning verksamheter	0,0	0,5
Utgående ackumulerade avskrivningar	0,0	0,0
Utgående planenligt restvärde	0,0	0,0

## Not 13 MKR

### Inventarier

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Ingående anskaffningsvärde	279,4	392,2	1,9	1,9
Årets investering	68,0	64,1	0,3	0,0
Försäljningar och utrangeringar	-20,7	-17,2	-0,7	0,0
Avyttring/utdelning verksamheter	0,0	-163,8	0,0	0,0
Omräkningsdifferens	-5,0	4,1	0,0	0,0
Utgående anskaffningsvärden	321,7	279,4	1,5	1,9

Ingående ackumulerade avskrivningar	-158,9	-240,9	-1,7	-1,5
Försäljningar och utrangeringar	18,7	15,2	0,7	0,0
Avyttring/utdelning verksamheter	0,0	110,3	0,0	0,0
Årets avskrivningar	-46,3	-40,3	-0,2	-0,2
Omräkningsdifferens	3,4	-3,2	0,0	0,0
Utgående ackumulerade avskrivningar	-183,1	-158,9	-1,2	-1,7
Utgående planenligt restvärde	138,6	120,5	0,3	0,2

## Not 14 MKR

Dotterföretag	Org.nr.	Säte	Antal aktier	Kapitalandel	Nominellt värde i resp. valuta x 1000	Bokfört värde i moderbolaget
Scribona Data AB	556190-0746	Solna	1 000	100	100	143,6
Scribona Computer Products AB	556064-2018	Solna	1 000	100	100	
Scribona Computer Products Oy	FI-1437531-3	Esbo	150	100	FIM 15	
Connectus Oy	442162	Helsingfors	545 050	100	FIM 5 450	
Hard Group Oy	506601	Helsingfors	345	100	FIM 52	
Scribona Computer Products Baltic Oy under reg.	10450483	Helsingfors	25 000	100	EUR 38	
Instru Data Eesti AS	10450483	Tallinn	4 000	100	EEK 400	
Instru Data Latvia SIA	336189	Riga	20	100	LVL 2	
Instru Data UAB	1150626	Vilnius	100	100	LTL 10	
Instru Data ZAO	78432	St. Petersburg	5 000	100	RUR 50	
Scribona Eesti OU	10167221	Tallinn	1	100	EEK 40	
Scribona Latvia AS	336229	Riga	10	100	LVL 2	
Scribona Lietuva UAB	1160365	Vilnius	100	100	LTL 10	
Scribona Computer Products AS	979460198	Oslo	2 000	100	NOK 2 000	
Connectus AS	980758540	Oslo	200	100	NOK 200	
Routers AS	970938656	Oppesgård	902	90	NOK 902	
Scribona TPC AB	556174-2072	Solna	10 000	100	1 000	1,4
Scribona Office Machines AB	556091-2106	Solna	24 000	100	2 400	2,9
Office Peking AB	556458-1683	Norrköping	1 000	100	100	
Copy Team Finans i Göteborg AB	556369-6748	Göteborg	1 000	100	100	
Copy Consult Team Göteborg AB	556214-6331	Göteborg	4 000	100	400	
Carl Lamm AB	556228-8851	Solna	1 000	100	100	40,1
Scribona Danmark Holding A/S	25113446	Köpenhamn	1	100	DKK 27 000	24,1
Scribona Computer Products A/S	103407	Köpenhamn	12	100	DKK 1000	
Scribona Danmark A/S	66592	Köpenhamn	3	100	DKK 26 000	
Connectus Data ApS	183270	Köpenhamn	3	100	DKK 300	
Scribona Garden City AB	556022-7158	Solna	150 000	100	15 000	
Scribona Network A/S	25110021	Köpenhamn	1	100	DKK 500	
Scribona Suomi Oy	FI-01956389	Esbo	260 000	100	FIM 26 000	6,8
Scribona TPC Oy	FI-0772164-4	Esbo	701	100	FIM 701	
Umbilicium Oy Ab	FI-1567736-4	Helsingfors	100	100	EUR 8	
Scribona Norge AS	961328349	Oslo	10 000	100	NOK 10 000	18,8
Scribona IT AB	556277-5014	Solna	2 000	100	200	2,3
Scribona Fastighetsservice AB	556222-3155	Solna	11 500	100	1 150	1,4
CDR Multimedia In Focus AB	556537-7727	Stockholm	1 000	100	100	1,0
Connectus AB	556332-9563	Solna	1 000	100	100	0,1
Copy Consult i Borås AB	556354-4948	Stockholm	1 000	100	100	0,7
Copy Consult Svenska AB	556157-8096	Solna	20 250	100	2 025	9,2
Copy Leasing i Mälardalen AB	556257-7659	Solna	10 000	100	100	0,1
Copystar AB	556440-7624	Solna	1 000	100	100	0,7
Englunds Kontorsvaruhus AB	556105-8958	Solna	3 000	100	300	0,6
Grafotex AB	556042-8764	Solna	1 000	100	100	0,1
AB Kofferten	556251-1054	Malmö	1 000	100	100	0,1
Scribona Rapsodi AB	556138-3927	Solna	1 000	100	100	0,1
Scribona Office AB	556224-1694	Solna	100	100	100	0,1
Scribona Sefyr AB	556037-4372	Solna	4 000	100	400	0,6
Scribona Tiranti AB	556162-3728	Solna	2 220	100	222	22,5
Stjärnskruvarna AB	556472-2998	Falun	1 000	100	100	1,5
Summa						278,8

## Not 15 MKR

### Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Förutbetalda hyror	19,6	18,3	15,9	15,6
Övriga förutbetalda kostnader	21,3	31,9	1,7	2,0
Upplupen ersättning från leverantörer	42,0	52,0	0,0	0,0
Övriga upplupna intäkter	12,1	9,3	0,0	0,0
Summa	95,0	111,5	17,6	17,6

## Not 16 MKR

### Andra långfristiga värdepappersinnehav

Koncernen	Antal	Borskurs kr	Marknads	Bokfört
			värde 99-12-31	värde 99-12-31
Super Office ASA	663 000	30	20,0	7,2
Office Systems ASA	663 000	4	2,7	0,3
Proventum A/S	330			5,0
Övrigt				0,9
				13,4
<b>Moderbolaget</b>				
Super Office ASA	663 000	30	20,0	7,2
Office Systems ASA	663 000	4	2,7	0,3
Proventum A/S	330			5,0
				12,5

Scribonas ägarandel i Proventum A/S uppgår till 40 %. Dessutom innehar Scribona konvertibler som vid konvertering ger ytterligare 9 % ägarandel. Scribonas andel av resultat och eget kapital i Proventum A/S är ej betydande och redovisas därför inte enligt kapitalandelsmetoden.

## Not 17 MKR

### Avsättningar

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Latent skatteskuld, netto	29,8	19,2	0,0	0,0
IT-system	0,0	9,5	0,0	0,0
Personal	0,0	2,9	0,0	0,0
Lokaler, kortfristig del	18,5	12,9	9,2	9,2
Lokaler, långfristig del	0,0	9,2	0,0	9,2
Avveckling verksamheter	18,0	0,0	0,0	0,0
Övrigt	1,2	8,9	0,0	0,0
Summa	67,5	62,6	9,2	18,4

Avsättning för lokaler avser dels bedömd kostnad för ej utnyttjade lokaler under kvarvarande hyreskontraktstid dels kostnader i samband med försäljning av fastighet. Avveckling verksamheter avser verksamheten i Baltikum och Ryssland.

## Not 18 MKR

### Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Semesterskuld	55,9	55,8	1,4	1,2
Upplupna personalkostnader	34,3	27,7	0,0	0,1
Loneskatt	2,9	2,3	0,4	0,2
Övriga upplupna kostnader	117,2	136,9	10,9	10,1
Förutbetalda hyror/serviceintäkter	43,0	64,4	15,1	13,4
Summa	253,3	287,1	27,8	25,0

## Not 19 MKR

### Ställda säkerheter

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Företagsinteckningar	69,3	71,7	10,0	10,0

## Not 20 MKR

### Ansvarsförbindelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Borgensförbindelser	4,6	0,0	66,5	0,0
Garantiförbindelser	6,7	6,4	0,5	0,5
Garantiförbindelser avseende dotterföretag	10,6	32,2	597,6	749,7
Övrigt	43,3	35,1	0,0	0,0
Summa	65,2	73,7	664,6	750,2

## Not 21

### Checkräkningskredit

Beviljat belopp på checkräkningskredit uppgår i koncernen till 223 Mkr (177) och i moderbolaget till 100 Mkr (100). Utnyttjat belopp i koncernen 0 och i moderbolaget 0.

Övriga kreditramar 31 december 1999 uppgår i koncernen och i moderbolaget till 820 Mkr varav 320 Mkr utnyttjats.

## Not 23 MKR

### Förändringar i eget kapital

	Bundet eget kapital			Fritt eget kapital		Totalt
	Aktie-kapital*	Bundna reserver	Kapitalandel i obeskattade reserver	Fria reserver	Årets resultat	
<b>Eget kapital</b>						
<b>För koncernen</b>						
1998-12-31	68,5	96,9	78,3	325,3	284,8	853,8
Resultatdisposition				284,8	- 284,8	
Utdelning				- 171,2		- 171,2
Optionspremie		0,7				0,7
Förändring av omräkningsdifferens				- 2,6		- 2,6
Förskjutning mellan bundna och fria reserver		26,9	24,9	- 51,8		
Årets resultat					39,8	39,8
1999-12-31	68,5	124,5	103,2	384,5	39,8	720,5
<b>För moderbolaget</b>						
1998-12-31 enligt föregående års årsredovisning	68,5	13,7		245,6	258,9	586,7
Andring av redovisningsprincip koncernbidrag/aktieägartillskott				44,1	- 44,1	
1998-12-31 justerat i enlighet med ny redovisningsprincip	68,5	13,7		289,7	214,8	586,7
Resultatdisposition				214,8	- 214,8	
Utdelning				- 171,2		- 171,2
Optionspremie		0,7				0,7
Koncernbidrag/aktieägartillskott				14,1		14,1
Årets resultat					54,0	54,0
1999-12-31	68,5	14,4		347,4	54,0	484,3

Moderbolaget har 1999 ändrat redovisningsprincip avseende koncernbidrag och aktieägartillskott. Dessa redovisas, med avdrag för skatt, direkt mot eget kapital i enlighet med Redovisningsrådets akutgrupps uttalande. Motsvarande ändringar har gjorts av 1998 års poster.

\*Aktiekapitalet per 31 december 1999 representerades av 34 239 628 aktier om nominellt 2 kr, varav 5 587 453 av serie A och 28 652 175 av serie B.

## Not 22 MKR

### Kapitalandel i obeskattade reserver

	Koncernen	
	1999	1998
Valutakursreserv	1,6	2,0
Övriga obeskattade reserver	39,1	23,8
Periodiseringsfonder	102,7	83,0
	143,4	108,8
Latent skatt	- 40,2	- 30,5
Kapitalandel i obeskattade reserver	103,2	78,3

## Not 24 MKR

### Förvärv av verksamheter

Under 1999 förvärvades Hardgroup Oy, VM-Datas distributionsverksamhet i Norge samt Intentias nordiska hårdvaruverksamhet. Mindre tilläggsköpeskillingar har betalats för två förvärv från tidigare år. Under 1998 avsåg förvärven huvudsakligen Instru Data Oy och Routers AS. Värdet av förvärvade tillgångar och skulder var enligt förvärvsanalyserna följande:

Koncernen	1999	1998
Immateriella tillgångar	0,0	1,1
Materiella anläggningstillgångar	0,6	3,9
Goodwill	80,9	53,0
Långfristiga fordringar	0,0	3,5
Lager	7,8	66,3
Kundfordringar	3,7	59,6
Övriga kortfristiga fordringar	0,7	21,3
Likvida medel	8,2	4,3
Långfristiga skulder	0,0	- 18,5
Leverantörsskulder	- 1,7	- 57,4
Övriga kortfristiga skulder	0,0	- 46,0
Utbetald köpeskillning	100,2	91,1
Likvida medel i förvärvade verksamheter	- 8,2	- 4,3
Påverkan på koncernens likvida medel	92,0	86,8

### Försäljning av dotterföretag

Under 1998 avyttrades Svanströms Holding AB. Kassaflödesanalysen för 1998 har upprättats utan beaktande av kassaflödet från den löpande verksamheten fram till avyttringstidpunkten. Denna ingår i posten försäljning av dotterföretag.



Till bolagsstämman i Scribona AB

Organisationsnummer 556079-1419

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Scribona AB för år 1999. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions sed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma 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 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 vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

Vi tillstyrker att bolagsstämman 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.

Stockholm den 21 mars 2000

*Arthur Andersen AB*  
Björn Sundkvist

*Ernst & Young AB*  
Bertel Enlund

Fem år i sammandrag

	1999	1998	1997	1996	1995
Summa intäkter, Mkr	8 278	8 880	7 229	5 601	5 151
tillväxt i %	- 7	23	29	9	25
Jämförelsestörande poster, Mkr	- 36	156	-56	-	24
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	64	303	61	121	154
Resultat före skatt, Mkr	76	325	86	170	217
Årets resultat, Mkr	40	285	66	136	194
Räntabilitet på eget kapital, %	5	32	7		
<i>Dito, exklusive jämförelsestörande poster, %</i>	<i>10</i>	<i>14</i>	<i>11</i>		
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	7	38	9		
<i>Dito, exklusive jämförelsestörande poster, %</i>	<i>10</i>	<i>18</i>	<i>17</i>		
Kapitalomsättningshastighet	8,5	11,1	10,5		
Soliditet, %	26	28	34		
Eget kapital per aktie, kr	21,04	24,94	27,80		
Vinst per aktie, kr	1,16	8,32	1,93		
<i>Dito, exklusive jämförelsestörande poster, kr</i>	<i>2,13</i>	<i>3,77</i>	<i>3,22</i>		
Utdelning per aktie (föreslagen 1999), kr	1,50	1,50	3,00	3,00	3,00
Extra utdelning per aktie, kr	-	3,50	7,50	3,00	3,00
Antal anställda per 31 december	1 386	1 428	1 241	1 195	1 118

*Siffrorna för samtliga år före 1998 är proforma exklusive Sifo Group och Svanströms, eftersom dessa utdelats respektive avyttrats.*

Definition av nyckeltal

**Sysselsatt kapital**

Rörelsetillgångar minus rörelseskulder

**Finansiellt nettokapital**

Finansiella tillgångar minus finansiella skulder.

**Soliditet**

Eget kapital i procent av balansomslutning.

**Räntabilitet på sysselsatt kapital före skatt**

Rörelseresultat före finansiella poster i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

**Räntabilitet på eget kapital efter full skatt**

Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

**Kapitalomsättningshastighet**

Summa intäkter dividerat med med genomsnittligt sysselsatt kapital.

**Nettoinvesteringar**

Investeringar till anskaffningsvärde efter avdrag för försäljningar till försäljningsvärde.

**Vinst per aktie efter full skatt**

Årets resultat dividerat med antal aktier.

**Rörelsemarginal**

Rörelseresultat före finansiella poster i procent av summa intäkter.



Roger Holtback  
*Ordförande*



Håkan Larsson



Per-Olof Sjöberg



Ulf Ivarsson



Lennart Svantesson



Johan Hedström



Per Dufva



Kent Summanen



Örjan Håkanson  
*Verkställande direktör*

## Styrelse utsedd av bolagsstämman

Roger Holtback, f 1945, styrelseordförande sedan 1996, styrelseledamot sedan 1995. Verkställande direktör och koncernchef i Investment AB Bure. Styrelseordförande i Gunnebo AB, Nobel Biocare AB och Nordic Capital Review Committee. Vice ordförande i Getinge Industrier AB och SNS. Styrelseledamot i Investment AB Bure och TBG, Monaco samt Svenska Mässan/Hotell Gothia. Innehar 10 000 Scribona-aktier.

Håkan Larsson, f 1947, styrelseledamot sedan 1995. Koncernchef i Schenker AG. Styrelseordförande i Sveriges Transportindustriförbund. Styrelseledamot i B&N Nordsjöfrakt AB, Nobel Biocare AB, Platzer Fastigheter AB, SEB Regionstyrelse Väst och Biltrafikens Arbetsgivareförbund. Innehar 2 000 Scribona-aktier.

Per-Olof Sjöberg, f 1936, styrelseledamot sedan 1992. Styrelseordförande i Häells Modulsystem AB, VAT Advisor AB, RN Gruppen AB och Teli Service AB. Styrelseledamot i bl a Partek Cargotec AB, Elanders AB, Lifco AB, Sorb Industrier AB samt AB Segulah. Innehar 5 000 Scribona-aktier.

Ulf Ivarsson, f 1961, styrelseledamot sedan 1996. Vice VD Investment AB Bure och Affärsområdeschef Bure InfoMedia. Styrelseordförande i Citat AB. Styrelseledamot i Cygate AB, Nordic Capital Svenska AB, Dimension AB samt Sifo Group AB. Innehar 800 Scribona-aktier.

Lennart Svantesson, f 1953, ny verkställande direktör från 5 maj 2000, styrelseledamot sedan 1998. Verkställande direktör i Arthur D. Little AB. Styrelseordförande i Essex AB. Styrelseledamot i Nimbus Boats AB och SinterCast AB.

Örjan Håkanson, f 1942, verkställande direktör fram till 5 maj 2000, styrelseledamot sedan 1992. Styrelseordförande i Sifo Group AB och i Bibliotekstjänst AB. Styrelseledamot i Sveriges Industriförbund och Svenska IT-företagens Organisation. Innehar 50 138 Scribona-aktier och 40 000 teckningsoptioner.

## Styrelseledamöter utsedda av de anställda

Johan Hedström, f 1937, styrelseledamot sedan 1992. Anställd vid Scribona Fastighetsservice AB sedan 1979. Representant för SIF. Innehar 1.822 Scribona-aktier.

Per Dufva, f 1970, styrelseledamot sedan 1998. Anställd vid Carl Lamm AB sedan 1995. Representant för SIF.

Kent Summanen, f 1956, styrelsesuppleant sedan 1999. Anställd vid Scribona Distribution AB sedan 1973. Representant för SIF.

## Revisorer

Arthur Andersen AB  
Björn Sundkvist, Stockholm.

Ernst & Young AB  
Bertel Enlund, Göteborg.

*Redovisningen av aktier avser eget, närståendes och indirekt innehav.*





Örjan Håkanson, koncernchef och VD, f 1942. Anställd sedan 1972. Innehar 50 138 Scribonaaktier och 40 000 teckningsoptioner.



Lars Palm, vVD, f 1947. Anställd sedan 1996. Innehar 20 000 teckningsoptioner.



Lennart Bernard, vVD, ekonomi/finans, f 1950. Anställd sedan 1994. Innehar 2 000 Scribonaaktier och 20 000 teckningsoptioner.



Dan Högström, divisionschef Solutions, f 1954. Anställd sedan 1998. Innehar 10 000 teckningsoptioner.



Magnus Johansson, divisionschef Distribution, f 1954. Anställd sedan 1987. Innehar 10 000 teckningsoptioner.



Anders Bley, divisionschef Toshiba Digital Media, f 1959. Anställd sedan 1994. Innehar 20 000 teckningsoptioner.



Håkan Wiktorin, divisionschef Toshiba Document Solutions, f 1954. Anställd sedan 1978. Innehar 2 000 Scribonaaktier och 20 000 teckningsoptioner.



Hans Johansson, divisionschef Carl Lamm, f 1954. Anställd sedan 1986. Innehar 20 000 teckningsoptioner.



Tom Ekevall Larsen, IT, f 1962. Anställd sedan 1988. Innehar 10 000 teckningsoptioner.



Håkan Kreffe, Logistik, f 1952. Anställd sedan 1999. Innehar 10 000 teckningsoptioner.



Annette Lindh, Human Resources, f 1950. Anställd sedan 1997. Innehar 300 Scribonaaktier och 10 000 teckningsoptioner.

# ADRESSER

HUVUDKONTOR  
Scribona AB  
Sundbybergsvägen 1  
Box 1374  
171 27 Solna  
Tel. 08-734 34 00

Scribona Danmark A/S  
Nordre Fasanvej 117  
DK-2000 Frederiksberg  
Danmark  
Tel. +45-38-16 72 00

Naverland 27  
DK-2600 Glostrup  
Danmark  
Tel. +45-43-45 55 22

Scribona Suomi Oy  
Blåbackavägen 8  
Postbox 83  
FI-02630 Espoo  
Finland  
Tel. +358-9-527 21

Scribona Norge A/S  
Stålfjæra 20-22  
Postboks 51, Kalbakken  
NO-0901 Oslo  
Norge  
Tel. +47-22 89 70 00

Scribona Solutions AB  
Sundbybergsvägen 1  
Box 1374  
171 27 Solna  
Tel. 08-734 39 00

Routers A/S  
Rosenholmveien 25  
NO-1410 Kolbotn  
Norge  
Tel: +47-66 99 88 00

Connectus Oy  
Niittylänpolku 10  
FI-00620 Helsingfors  
Finland  
Tel: +358-9-584 460

Scribona Distribution AB  
Sundbybergsvägen 1  
Box 1374  
171 27 Solna  
Tel. 08-734 39 00

Scribona Brand Alliance  
*Toshiba Digital Media*  
Sundbybergsvägen 1  
Box 1374  
171 27 Solna  
Tel. 08-734 35 50

*Toshiba Document Solutions*  
Sundbybergsvägen 1  
Box 1374  
171 27 Solna  
Tel. 08-734 34 00

*Carl Lamm*  
Sundbybergsvägen 1  
Box 1536  
171 29 Solna  
Tel. 08-734 33 00

## Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma äger rum fredagen den 5 maj 2000 kl 15.00 i Scribonas hörsal på Sundbybergsvägen 1, Solna.

Aktieägare som vill delta på stämman skall

- *dels vara införd i VPC:s aktiebok senast den 25 april 2000*
- *dels anmäla sitt deltagande under nedanstående adress senast den 3 maj kl 16.00.*

Aktieägare som förvaltarregistrerat sina aktier genom banks notariatavdelning eller enskild fondhandlare, måste för att få rösta på bolagsstämman tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn. Registreringen skall vara genomförd senast den 25 april 2000.

## Utdelning

Av bolagsstämman beslutad kontant utdelning kommer genom Värdepapperscentralen, VPC, att utbetalas dels till förvaltarna för de förvaltarregistrerade aktieägarnas räkning, dels direkt till aktieägare som på avstämningsdagen är införda i den av VPC förda aktieboken. Förutsatt att bolagsstämman fastställer styrelsens förslag att den 10 maj skall vara avstämningsdag, beräknas den kontanta utdelningen komma att utsändas den 15 maj.

## Adressändring

Aktieägare som ändrat namn, adress eller kontonummer bör snarast anmäla förändringarna till VPC AB, Box 7822, 103 97 Stockholm, eller till sin förvaltare. Särskild anmälningsblankett finns hos bankerna.

Scribona AB  
Box 1374  
171 27 Solna  
Telefon 08-734 34 00  
Fax 08-27 84 25  
E-post: info@scribona.se

[www.scribona.com](http://www.scribona.com)



