A photograph showing the back of a bald man's head and neck. The man is wearing a dark suit jacket and a white shirt. The background is a solid, muted blue. A thin orange rectangular box is superimposed on the back of the head, containing the text 'I HUVUDET PÅ SCRIBONA' in a bold, black, sans-serif font.

**I HUVUDET PÅ SCRIBONA**

**SAMTLIGA PERSONER PÅ BILDERNA ÄR MEDARBETARE PÅ SCRIBONA.  
OMSLAGSBILD: PONTUS WALLNY, SCRIBONA DISTRIBUTION.**

## Drygt 2 miljarder kronor via e-handel

30 procent av Scribonas samtliga affärs-  
transaktioner sker via e-handel. Det gör  
oss till en av Nordens största e-handels-  
aktörer. Vi ligger långt framme inom den  
här utvecklingen med både tekniskt avan-  
cerade och kundorienterade system.  
Bland annat betraktas Scribona Distribu-  
tions e-handelsplats som en av de mest  
uppskattade webbtjänsterna bland åter-  
försäljarna.

## Leva som man lär

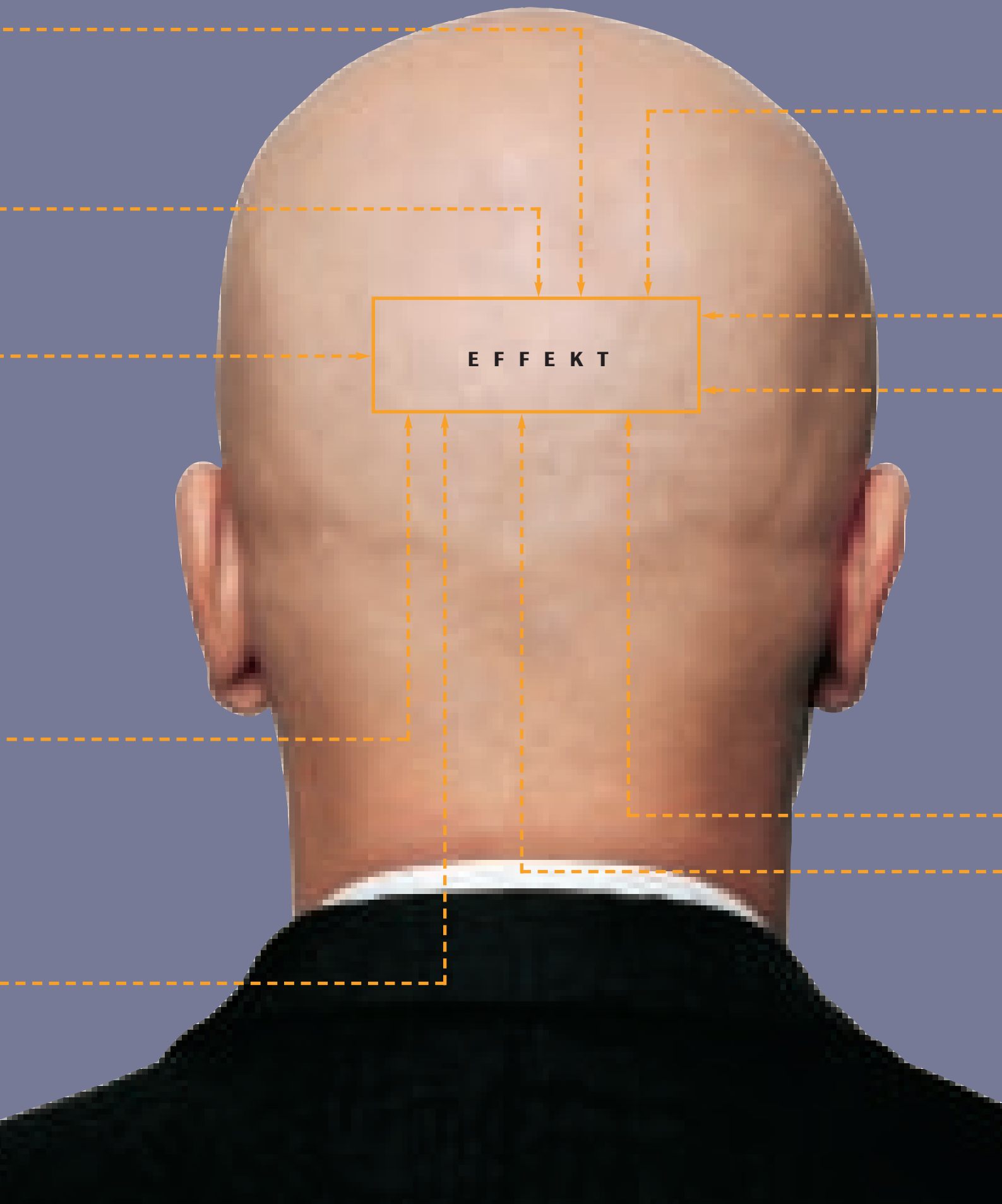
För att kunna erbjuda spetskompe-  
tens inom den senaste tekniken är vi  
själva pionjärer och använder IT-pro-  
dukter i vårt dagliga arbete. Bland  
annat arbetar många människor på  
Scribona sedan länge i morgon-  
dagens mobila kontor.

## Lysande framtid

Scribona står väl rustat inför framtiden med en ledande position inom distribution av IT-produkter på den nordiska marknaden och en välsmord organisation med ett brett sortiment och hög kompetens. Kundernas ökande behov av avancerade integrerade IT-lösningar och mobil kommunikation skapar marknadstillväxt och nya affärsmöjligheter för oss.

## Nordisk mästare

Scribona är etablerat i samtliga nordiska länder med marknadsledande position på alla marknader där de olika affärsområdena är representerade. Efter förvärvet av PC LAN ASA blir Scribona Nordens största leverantör av IT-hårdvaruprodukter.



**E F F E K T**

## Världsledande logistik

Inberäknat det historiska arvet från Esselte har Scribona cirka 20 års erfarenhet av distribution, lageroptimering och avancerade logistiklösningar för "Just in Time"-leveranser. Genom eget transportnät och nära samarbete med ledande logistikpartners sker leverans till kund inom 24 timmar. I vissa fall kan kunderna få sina varor på bara några timmar.

## Starka varumärken

Som generalagent för bland annat de ledande varumärkena Toshiba och Ricoh inom bärbara PC och dokumenthantering är det vår uppgift att vidareutveckla marknadsföringen och stärka varumärkena på hemmaplan.

## Nytänkande

Scribona driver utvecklingen inom branschen genom att vi själva på ett tidigt stadium tar till oss nya sätt att arbeta och nya tekniker. Ständig förnyelse och en vilja till förändring är nyckeln till framgång. Det är bland annat därför som vi har skapat den virtuella organisationen Scribona Innovation Factory vars uppgift är att vaska fram och utveckla innovationer och idéer som leder till nya affärsmöjligheter.

## Funktion och effekt

Alla produkter och tjänster som Scribona tillhandahåller syftar till att hjälpa företag och slutanvändare att bli effektivare och mer lönsamma. Vi fokuserar på affärs- och kundnyttan i IT-lösningarna. Det som slutkunden egentligen har behov av är en ny eller bättre funktion som leder till högre effektivitet i verksamheten – inte ännu en maskin som ska administreras.

## Spetskompetens

Våra medarbetare har både djup och bred kompetens om de produkter och tjänster som vi hanterar och levererar. Genom att lyfta fram kunskapen i ljuset och skapa integrerade lösningar tvärs igenom hela Scribona-koncernen uppstår spännande synergieffekter och nya intressanta affärsmöjligheter.

**Scribona levererar IT-lösningar som hjälper företag att effektivisera verksamheten och öka lönsamheten. Det gör vi genom att skapa en effektiv handel för IT-produkter i Norden och att erbjuda spetskompetens inom IT-infrastruktur, hård- och programvaror samt dokumenthantering.**

**För att ligga i framkant vidareutvecklar vi ständigt vår kompetens, logistik och elektroniska handel samt bygger starka varumärken för IT-produkter.**

### Kort om Scribona

- Omsättning cirka 9,5 miljarder kronor, varav drygt 30 procent av affärstransaktionerna via e-handel.
- Etablerat i samtliga nordiska länder med fokus på den nordiska marknaden.
- Spetskompetens inom effektiv volymdistribution, IT-infrastruktur, dokumenthantering och varumärkeshantering.
- Starkt nät av återförsäljare, över 6 000 i Norden.
- Exklusiv agent för ledande varumärken som Toshiba och Ricoh.
- Unik bredd på ledande IT-produkter och produkter för dokumenthantering samt kompletterande tjänster.

### Viktiga händelser 2000

- I februari tecknades avtal om Scribonas förvärv av Alfaskops produktförsörjning.
- VD-skifte i anslutning till bolagsstämman i maj.

### Viktiga händelser 2001

- I februari 2001 lämnade Scribona ett offentligt erbjudande till aktieägarna i PC LAN ASA avseende förvärv av samtliga aktier i PC LAN.

## SCRIBONAS MARKNAD

Scribona verkar i IT-branschen. Vår marknad består av återförsäljare och slutkunder med behov av ledande IT-produkter och lösningar, IT-infrastruktur samt produkter och lösningar för dokumenthantering i framförallt de nordiska länderna.

I Scribonas roll som agent för ledande varumärken ingår även IT-leverantörer i marknadsdefinitionen.

Storleken på den nordiska marknaden för IT-produkter uppskattades till cirka 120 miljarder kronor under år 2000. Den nordiska marknaden för dokumenthantering uppgick år 2000 till cirka 15 miljarder kronor.

## SCRIBONAS AFFÄRSOMRÅDEN

Scribona Solutions är en ledande nordisk aktör inom värdeadderande distribution av IT-infrastruktur.

Scribona Distribution är en ledande nordisk volym-distributör med fokus på att skapa effektiv handel med IT-produkter.

Scribona Brand Alliance verkar som exklusiv agent i Norden med ansvar för att ledande varumärken tillverkas, hanteras och utvecklas optimalt.

## SCRIBONAS STÖDFUNKTIONER

Scribona e-Services vidareutvecklar Scribonas e-handel med nya avancerade funktioner och kundanspassade lösningar i syfte att skapa effektivare handel och bättre kundservice.

Scribona IT är en koncerngemensam funktion med huvuduppgift att stötta Scribonas affärsprocesser samt kommunikation med kunder och leverantörer genom robusta och skalbara IT-system med hög prestanda.

Scribona Innovation Factory är en kreativ idébank med uppgift att fånga upp idéer och utveckla nya innovativa lösningar inom Scribona i syfte att effektivisera affärsprocesserna och skapa framtida affärsmöjligheter.



# SCRIBONA 2000

Under år 2000 ökade Scribona försäljningen inom samtliga affärsområden med totalt 15 procent till 9 479 Mkr. Det var framförallt under det andra halvåret som försäljningen ökade starkt. Detta som en följd av att Scribona har kunnat öka sina marknadsandelar på en marknad som inom huvudområdena PC, IT-infrastruktur och dokumenthantering varit stabil eller till och med gått tillbaka något.

Den enskilt mest positiva utvecklingen har divisionen Toshiba Digital Media inom affärsområdet Brand Alliance uppvisat. Detta tack vare ett slagkraftigt produktprogram samt en mycket stark efterfrågan på bärbara PC. Marknaden i Norden för bärbara datorer har vuxit med 39 procent. Detta har även gynnat affärsområdet Distribution.

Förvärven av IT-hårdvaruförsäljningen från såväl Alfaskop som Intenia har också bidragit positivt till årets försäljningsökning.

Under andra halvåret har betydande resurser investerats i att vidareutveckla Scribona-koncernens strategi, affär och organisation. Såväl strategi som organisation har utvecklats för att i högre grad erbjuda marknaden ett integrerat koncept baserat på hela Scribonas produkt- och tjänsteportfölj.

Ett annat mycket viktigt steg i koncernens utveckling är det i början av 2001 annonserade samgåendet med PC LAN ASA. Bolagen har en likartad struktur och strategi samt i hög grad kompletterande kunder och produkter. Detta skapar en idealisk plattform för accelererad tillväxt och förstärkt lönsamhet. Samgå-

endet skapar Nordens största leverantör av IT-produkter och IT-lösningar.

Scribona har sedan i maj 2000 en ny koncernledning bestående av Lennart Svantesson, koncernchef, Anders Bley, vVD (Affärsutveckling/Information), Lars Palm, vVD (tf divisionschef Solutions), Tom Ekevall Larsen, IT, samt Bo Hallén, Ekonomi och Finans.

## Försäljning och resultat

- Försäljningen uppgick till 9 479 Mkr (8 278), vilket är en ökning med 15 procent.
- Rörelseresultatet, före jämförelsestörande poster, uppgick till 105 Mkr (100).
- Resultatet före skatt uppgick till 180 Mkr (76). Årets resultat inkluderar återbäring av pensionsmedel från Alecta (fd SPP) med 62 Mkr medan föregående år belastades med kostnader för avyttringar och uthyrning av verksamheter med 34 Mkr.

## Nyckeltal

- Eget kapital per aktie uppgick till 23,31 kr (21,04).
- Soliditeten uppgick till 22,0 procent (25,7).
- Vinst per aktie skatt uppgick till 3,71 kr (1,16).
- Räntabiliteten på eget kapital uppgick till 16,7 procent (5,3).

## Utdelning

Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman en utdelning om 0,50 kr per aktie (1,50).

Toshibas trimaran – Mission Mobile – representerar mobilitet, fart och spetskompetens. Båten genomförde sju framgångrika regattor under år 2000 med besättningen Team Toshiba, där bland annat Whitbread-seglarna Klas (Klabbe) Nylöf och Anna Drougge var skippers. Med sina drygt 18 meter seglar trimaranen upp till 35 knop. Det finns bara tre båtar av den här typen i Norden. Mellan tävlingarna används båten för olika kund- och PR-aktiviteter.

# KOMMENTAR

## VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN

### **Inledning och tillbakablick på 2000**

För Scribona innebar millenniets första år stora förändringar och det saknades inte dramatik på en orolig IT-marknad. Marknadens förväntningar på en kraftig ökning av hårdvaruförsäljningen efter millennieskiftet infriades inte. En huvudsak var att kunderna, inför millennieskiftet, i mycket stor utsträckning gått igenom och uppgraderat sina IT-system och sin IT-hårdvara, varför behovet av nyinvesteringar kraftigt minskade. Den svagare efterfrågan blev särskilt långvarig inom affärsområdet Scribona Solutions. I tillägg till den svaga marknaden belastades Scribona under en stor del av året av egna problem i form av svag lönsamhet inom Scribona Solutions och inom den danska delen av Scribona Distribution. Efter ett år med omfattande resultatförbättringsprogram, ledningsförändringar och affärsutvecklingsprojekt kunde vi dock glädja oss åt att avsluta året med att samtliga affärsområden och divisioner visade vinst. Och vi har en tydlig strategi för framtiden.

I maj hade jag glädjen att efter två år som styrelsemedlem efterträda Örjan Håkanson som efter åtta år som Scribonas koncernchef gick i pension. En nybildad koncernledning gav sig tillsammans med den existerande ledningsgruppen i kast med att staka ut riktningen för framtiden. Vi lade tillsammans ned ett omfattande arbete på att förstå den globala utvecklingen, dynamiken och trenderna inom de marknadsområden Scribona är verksamt inom. De insikter vi förvärvade lade grunden till formuleringen av en ny koncernstrategi och markerade starten för det förändringsarbete som nu pågår såväl på koncernnivå som inom varje division.

Genom att ha en klar och gemensam bild av framtiden har vi skapat möjligheter för Scribona att utveckla affären genom bland annat nya samarbetsmönster med återförsäljare, leverantörer och slutkunder. De första resultaten på vägen mot målet, att effektivt kunna förse våra kunder med en optimal bredd av IT-produkter och lösningar från Scribonas tre affärsområden, har redan visat sig.

Denna utveckling understöds av teknikutvecklingen som också drivit fram ett mer integrerat kunderbjudande med Scribonas breda produktutbud som bas. Ett exempel är digitaliseringen av dokumenthanteringsprodukter som nu kopplas till PC-produkter och servrar till kompletta nätverk. Integrationen har skapat en korsbefruktnings mellan våra tre affärsområdens kompetens och erbjudanden, vilket givit oss en unik konkurrensfördel.

Under år 2000 har vi också vidareutvecklat vår e-handelsplattform och därigenom bibehållit ledarskapet inom detta område. Vi är idag Nordens ledande e-handelsplats med drygt 30 procent av Scribonas samtliga affärstransaktioner via elektroniska handelssystem.

På två områden bedrevs intensiva resultatförbättringsprogram under föregående år. Det gällde distributionsverksamhe-

ten i Danmark samt affärsområdet Scribona Solutions. I båda fallen tillsattes dessutom nya ledningar under 2000. Åtgärdsprogrammen har genomförts och de har i bägge fallen givit mycket goda resultat.

Av alla händelser under 2000 är inledningen av diskussionerna med PC LAN ASA den mest betydelsefulla. Genom förvärvet av PC LAN, som presenterades i början av februari 2001, blir Scribona Nordens största leverantör av IT-produkter, med en total försäljning på ca 15 miljarder kronor. Med PC LANs kompletterande kundportfölj och produkter får Scribona en starkare position inom såväl volymdistribution som inom IT-infrastruktur. Vi uppnår dessutom en jämnare balans såväl mellan affärsområdena som geografiskt då vi blir ledande på samtliga nordiska marknader. Samgåendet sker rent tekniskt på så sätt att aktieägarna i PC LAN erbjuds byta sina aktier till Scribona-aktier och för varje PC LAN-aktie erhålls 0,2442 B-aktier i Scribona.

Ser vi på de enskilda affärsområdena och divisionerna var det mest glädjande under år 2000 hur Toshiba Digital Media med stor framgång drog nytta av den kraftiga marknadsstillväxten (39 procent) för bärbara datorer. Ledande produkter, ett starkt varumärke och en modern flexibel organisation lade grunden till framgången.

Även våra två divisioner för dokumenthanteringsprodukter gjorde väl ifrån sig på en svagt ökande marknad. Tillsammans med Toshiba Digital Media bidrog de till att affärsområdet Brand Alliance förbättrade resultatet med 20 procent jämfört med 1999 och därmed svarade för den största delen av koncernens vinst.

Trots att helårsresultaten för divisionerna Distribution och Solutions påverkades negativt av svaga inledningar på året kunde båda affärsområdena, tack vare ett starkt fjärde kvartal, visa vinst för helåret. För Distribution var glädjeämnen till resultatet var klart bättre än 1999 samt att försäljningen ökade med 14 procent på en svagt nedåtgående marknad. Solutions lyckades efter ledningsförnyelse och ett omfattande åtgärdsprogram komma tillbaka mycket starkt under årets två sista månader. Samarbetet med Intentia, vars hårdvaruförsäljning vi förvärvade 1999, bidrog starkt till slutspurtens framgång.

Sammantaget bidrog den starka försäljningsökningen på totalt 15 procent för hela koncernen till att vi stärkt våra marknadsandelar. Även rörelseresultatet förbättrades jämfört med 1999, men nivån är fortfarande inte tillfredställande.

### **Förändringar i omvärlden stärker Scribonas position**

De omvärldsförändringar och trender som vi ser på marknaden bidrar till att stärka vår position inför framtiden. En betydelsefull utveckling som vi kunnat följa under senare år är den traditionella värdekedjans förändring (tillverkare – distributör –



återförsäljare - slutkund). Vi kommer i ökande grad se den ersättas av ett nätverk av värdeskapande parter som inte i samma utsträckning arbetar traditionellt i sekvens. Varje part i detta nätverk, antingen det är en tillverkare, distributörer eller återförsäljare, bidrar med och får betalt endast för de tjänster som höjer värdet för slutanvändaren.

Förändringen av värdekedjan drivs givetvis av de allt större kraven på effektivitet. Det har lett till att traditionella återförsäljare i viss utsträckning ej längre fokuserar mot stora kunder utan koncentrerar sig på andra marknadssegment. En trend som förstärktes i början av år 2000 var att återförsäljarna i flera fall ersattes av att tillverkarna började sälja direkt till slutkunderna. Denna direktförsäljning som diskuterats mycket har däremot inte ökat i omfattning utan tvärtom har såväl tillverkare som återförsäljare och kunder i allt högre grad åter vänt sig till de ledande distributörerna och inte minst till Scribona. Bakom detta ligger dels kravet på effektivitet, dels kravet på ett brett erbjudande av produkter och tjänster. Marknaden har i hög grad accepterat det faktum att ledande distributionsföretag som Scribona är bäst positionerade att lösa även de stora kundernas försörjning av IT-produkter genom överlägsen effektivitet, produktbredd och välutvecklade e-handelssystem. Inom vår Brand Alliance verksamhet och inom delar av Scribona Solutions har vi alltid haft en nära relation till slutkunderna. Genom de samarbeten vi ingått med Intentia och Alfaskop samt den utveckling som beskrivits ovan närmar sig också den övriga kundrelationen slutanvändarna. Detta ställer krav på och ger möjligheter till ökad förståelse för dessa kunders behov vilket gör oss till en bättre partner till såväl leverantörer, återförsäljare som slutkunder.

En betydelsefull förändring som får positiva konsekvenser för Scribona är konvergensen mellan produkter på IT-området. Alla produkter "pratar med alla" och i allt större utsträckning integreras. Mobiltelefonen integreras med handdatorn, faxen, den digitala almanackan och på sikt även med TV:n. Samtidigt kopplas de trådlöst till nätverk av PC, servrar, kopiatorer och printers. Nya produkter och behov skapas. Vi är mycket väl positionerade att snabbt förstå nyttan med dessa nya produkter utifrån kundens behov och verksamhet. Därigenom kan vi skapa nya affärsmöjligheter.

#### **Plattform för tillväxt**

Genom samgåendet med PC LAN skapar vi en plattform för tillväxt. Scribona kan därigenom växa genom ökade volymer och förbättrade marginaler.

Under det kommande året ska vi arbeta intensivt med att utnyttja alla de möjligheter till ett starkare marknadserbjudande och de synergier som skapas genom affären med PC LAN.

En avgörande skillnad mot många andra samgåenden är att denna affär i första hand har en offensiv drivkraft att öka intäkterna. Men det finns synergier också på kostnadssidan. Kostnaderna kan sjunka genom gemensam lager-, logistik- och distributionshantering samt administration. Samordning av kundbaser och produktportföljer bidrar till ökad försäljningsvolym och förbättrade marginaler. Lönsamheten förbättras också som ett resultat av att vi når kritiska volymer. Förutsättningarna att utveckla verksamheten och bli en starkare samar-



betspartner för leverantörer och kunder blir väsentligt bättre.

Vikten av att vara störst på marknaden ska inte underskattas. Vi ökar nu insatserna för att stärka vår ledande ställning och bygga vidare på våra styrkor.

#### **Vision och framtidsutsikter**

Dagens IT-marknad präglas enligt min mening för mycket av brist på ordning, tillförlitlighet och gemensamma standarder vilket tyvärr leder till för många missnöjda kunder. Av de 280 miljarder kronor som totalt investeras i IT-produkter, -lösningar och -tjänster per år i Norden hamnar fortfarande en alldeles för stor andel på notan för felaktiga investeringar. Till detta skall läggas effektivitetsförluster. Måttet på en bra IT-investering är inte lägsta inköpspris, utan lägsta felprocent och högsta kundnytta.

I denna relativa oordning är det min ambition att Scribona skall leda utvecklingen och bli synonymt med tillförlitlighet, ordning och reda och säkrad kvalitet. Vi skall inom Scribona inte längre nöja oss med att mäta om vi har tillfredställda kunder. Vi skall överträffa deras högt ställda förväntningar genom innovativa lösningar i världsklass.

Som ett led i detta bygger vi nu ett tydligare concernvarumärke, som tar sin utgångspunkt i kundnytta och mervärde. Ingen annan aktör på den nordiska marknaden har så bred kunskap och förståelse för återförsäljarnas och slutkundernas behov, leverantörernas önskemål och teknikens möjligheter som just Scribona. Det gör oss unikt positionerade för att ta en än tydligare ledarroll när det gäller att skapa totaleffektivitet för våra kunder.

Det är min övertygelse att vi inom Scribona under år 2000 har lagt grunden för att framgångsrikt kunna möta marknadens framtida krav och utmaningar. Även om konjunkturen och marknadsutvecklingen hittills i år varit tuffare än vi önskat är vi rustade för att kryssa i motvind och övertygade om att våra ansträngningar kommer att vara till stor glädje för våra kunder, leverantörer, anställda och aktieägare.

Lennart Svantesson

# LEDANDE

## PÅ EN AV VÄRLDENS TUFFASTE IT-MARKNADER

**Marknaden för IT-produkter förändras snabbt idag med hårdare konkurrens, nya aktörer och nya försäljnings- och distributionsmönster. Scribona befinner sig mitt i utvecklingen och drar nytta av de förändringar som sker. Samtidigt har Scribona skaffat sig bredare branschfokus i syfte att skapa och dra nytta av nya affärsmöjligheter.**

**Den nya koncernledningen ger här sin bild av Scribonas styrkor och framtidsmöjligheter.**

I maj 2000 tillsattes en ny koncernledning på Scribona med Lennart Svantesson som ny koncernchef. Övriga personer i koncernledningen är Lars Palm, vVD; Anders Bley, vVD; Bo Hallén, med ansvar för Ekonomi och Finans och Tom Ekevall Larsen, med ansvar för IT. Alla utom Lars Palm är nya ansikten i koncernledningen, vilket också medfört en förnying.

Scribonas operativa ledningsgrupp består dessutom av Annette Lindh, Human Resources; Håkan Krefte, Logistik; Lars Palm, tf divisionschef Solutions; Magnus Johansson, divisionschef Distribution; Björn Markussen, divisionschef Toshiba Digital Media; Håkan Wiktorin, divisionschef Toshiba Document Solutions och Hans Johansson, divisionschef Carl Lamm.

### **Integration skapar ökad kundnytta**

Den nya koncernledningen har vidareutvecklat Scribonas affärsstrategi. Ledningens intention har varit att skapa en plattform för nya affärslösningar, vilket har initierat ett genomgripande förändringsarbete i hela koncernen.

– Sedan maj 2000 har vi arbetat med att utveckla vår strategi. Ett viktigt steg i detta arbete är att vi har

identifierat ett behov hos kunderna för breda lösningar som omfattar produkter och tjänster från flera av Scribonas affärsområden. Med Scribonas unika bredd på IT-produkter och tjänster samt kompetens inom logistik och IT-lösningar har vi ett försprång. Det ger oss möjlig-

het att skapa ett konkurrenskraftigt och integrerat kunderbjudande, säger Lennart Svantesson. Scribona kan leverera både de produkter och den kompetens som behövs för utveckling av det digitala kontoret. Detta inkluderar allt från tunga servrar och alla typer av PC-relaterade produkter som exempelvis handdatorer till digital dokumenthantering.

– Vår produktportfölj ger oss möjlighet att leverera integrerade helhetslösningar inklusive det mervärde vår vältrimmade logistikfunktion erbjuder. Till detta har vi redan, och kommer att vidareutveckla, mer avancerade och kundanpassade servicefunktioner och tjänster, säger Lennart Svantesson.

Integrationen innebär att dels öka korsbefruktnings- och samspelet mellan affärsområdena, dels att skapa en gemensam plattform för affärsprocesserna. Exempelvis bygger hela koncernens verksamhet, både nationellt och globalt, på en gemensam IT-, informations- och logistikplattform.

– Den koncerngemensamma logistikfunktionen fanns ursprungligen i Scribona Distribution. Integrationen har skapat större kundnytta med högre effektivitet, snabbare leveranser och bättre lagerstruktur. Kunderna kan också följa sina beställningar bättre idag. För koncernen som helhet har kostnaderna för varuhantering sjunkit, samtidigt som vi fått bättre kontroll över flödena, säger Anders Bley.

### **Med PC LAN blir Scribona störst i Norden**

Den 5 februari 2001 aviserade Scribona ett bud på norska PC LAN ASA. Budet innebar att Scribona lämnade ett offentligt erbjudande till aktieägarna i PC LAN avseende förvärv av samtliga utestående aktier. För varje

aktie i PC LAN erbjöds 0,2442 nyemitterade aktier av serie B i Scribona. Det totala värdet av erbjudandet uppgick till NOK 309 miljoner (SEK 335 Mkr). Efter förvärvet får PC LAN:s ägare 34 procent av kapitalet och 27 procent av rösterna i Scribona.





Vi levererar både de produkter och den kompetens som behövs för utveckling av det digitala kontoret.

Drivkraften bakom affären är att skapa ett starkare kunderbjudande. Affären skapar också möjlighet till ökad lönsamhet och tillväxt genom marknadsdominans på samtliga nordiska marknader. Affären sammanfaller dessutom med PC LAN:s förvärv av Merkantildatas logistikverksamhet i Danmark. Följaktligen skapas Nordens största leverantör av IT-produkter och IT-lösningar. Det sammanslagna bolaget blir marknadsledande på samtliga geografiska marknader där det är representerat med en total försäljning på cirka 15 miljarder kronor.

– Genom denna affär får vi en mycket jämnare balans i verksamheten med tillräcklig volym på samtliga marknader. Lönsamheten kommer att förbättras, inte enbart på grund av att vi når de kritiska volymer som behövs på varje marknad, utan även som ett resultat av att vi blir ett betydligt större bolag med en komplett produktportfölj och bred kompetensbas. Det ger oss bättre förutsättningar att kunna utveckla verksamheten

och därigenom få en starkare omsättnings- och vinsttillväxt framöver, säger Lennart Svantesson.

Samgåendet förväntas kunna realisera betydande synergier, både på kostnads- och intäktssidan. Genom bland annat koordinering av kundbaser och produkter ökar försäljningsvolymen och marginalerna förbättras. Kostnaderna förväntas sjunka genom gemensam lager-, logistik- och distributionshantering samt administration. Samtidigt uppstår nya möjligheter för Scribona när bolaget får ta del av den samlade kompetensen inom värdeadderande distribution av IT-infrastruktur som PC LAN har byggt upp.

– Som marknadsledare kan bolaget säkerställa ett brett produkt- och serviceutbud gentemot våra kunder.

Detta stärks av den kompletterande produktportfölj och kundbas som Scribona respektive PC LAN har. Produktportföljen kommer att inkludera alla stora varumärken på samtliga nordiska marknader. Denna plattform skapar goda förutsättningar för ett utvidgat produkt- och serviceutbud, säger Lennart Svantesson.

Genom förvärvet blir Scribona mycket större och ägandet breddas. Detta skapar större intresse från analytiker och institutionella investerare samt ökad likviditet i aktien.



### **”Doldis”-stämpeln ska bort**

Scribona har fört ett relativt anonymt liv på börslistorna. På aktiemarknaden och bland folk i allmänhet är Scribona därför lite av en ”doldis”. Det tänker den nya koncernledningen ändra på.

– Att vi har varit så okända beror till stor del på att vi inte har kommunicerat vad koncernen som helhet står för och på så sätt byggt upp varumärket Scribona. Marknaden i stort vet därför inte riktigt vad vi gör eller hur bra vi är på det vi gör. Däremot har Scribona mycket gott rykte på de enskilda divisionernas marknadsområden. Detta goda anseende ska vi nu utveckla till att omfatta hela koncernen, säger Anders Bley som också är ansvarig för koncernens externa och interna kommunikation.

Scribona startade under 2000 med att skapa forum och strategier för hur koncernvarumärket Scribona ska kommuniceras med marknaden. Ett marknadsråd med externa kommunikationskonsulter har bildats och koncernledningen har idag en mycket mer aktiv och framträdande roll i olika branschforum och i media.

### **Egen planhalva på världens tuffaste IT-marknad**

Det är inte så att det saknas konkurrenter till Scribona på den nordiska marknaden. Tvärtom, den nordiska marknaden representerar en av världens mest utvecklade IT-marknader. Det finns dock ingen konkurrent som ser ut som Scribona och som kan erbjuda samma bredd på produkter och tjänster eller kompetens.

–Med vårt nordiska fokus och unika produktkoncept skapar vi en stark position med lokal närvaro på marknaden. Det ger oss bland annat möjlighet att växa med lönsamhet och att vara flexibla inför marknadens snabbt föränderliga behov, säger Anders Bley.

Produktbredden och den samlade kompetensen i koncernen innebär också att Scribona verkar i fler branscher än en.

– Vi tillhör IT-branschen. Det är en väldigt bred branschdefinition, men det är trots allt den bransch vi opererar på eftersom vi erbjuder mycket mer än bara distribution av IT-produkter. Dessutom tillhör dokumenthantering IT-branschen idag eftersom dessa produkter integreras i företagets datornätverk och blir alltmer digitala, säger Anders Bley.

Scribona har även fått en ny och utökad roll på marknaden i och med att kunderna fått nya behov och många leverantörer ändrat sin försäljningsstrategi. Kun-

derna ställer till exempel högre krav på distributörernas produktkunskap och kompetens inom IT-infrastruktur.

– Inom Scribona Solutions har vi under en längre tid hjälpt återförsäljarna med att skapa skräddarsydda slutkundslösningar. Där kommer vår kompetens inom IT-infrastruktur väl till pass. Nu märker vi att det finns ett stort behov hos marknaden att tillhandahålla den här typen av kompetens och service i övriga enheter inom Scribona, säger Anders Bley.

– Många leverantörer som säljer direkt till slutkund har idag insett att de behöver en stark logistikpartner och därför vänt sig till oss. Därmed ökar vårt värde som partner för både leverantörer och slutkunder, vilket skapar nya affärsmöjligheter samtidigt som det ställer nya krav på oss. I praktiken innebär det att vi vidareutvecklar vår kompetens kring slutkundernas behov och förutsättningar och att vi breddar vårt tjänsteutbud. Vi kommer dock aldrig att börja konkurrera med traditionella IT-konsulter eller återförsäljare, säger Lennart Svantesson.

### **Trygg är stark**

Scribonas största och mest uppenbara styrka är dess produktsortiment och kompetens, men detta förutsätter en inbyggd flexibilitet, snabbriklighet och god marknadskänedom.

– Vi fångar upp trender och nya behov på ett mycket tidigt stadium och kan snabbt organisera oss för att bemöta dem i tid. Att vi lyckas med detta beror på att vi har ett starkt kundfokus och en lokal närvaro på alla marknader där vi finns representerade, säger Lennart Svantesson.

Andra styrkor är Scribonas tillförlitlighet, effektiva distribution och logistik, goda relationer med leverantörer samt de starka varumärken som företaget har generalagenturen för.

– Vi är kända för att vara en tillförlitlig och stark

partner till leverantörerna. Detta förtroende stärker våra leverantörsrelationer och ger oss möjlighet att skapa bättre lönsamhet. Genom åren har vi även visat att vi är duktiga på att förvalta och bygga starka varumärken, som Toshiba och Ricoh, säger Anders Bley.

Talesättet "styrkan kommer inifrån" gäller i allra högsta grad Scribona. Grundläggande för detta är tryggheten.

– Scribona är ett företag att lita på. Vi känner oss bekväma i den roll vi har på marknaden och med den kompetens vi besitter. Detta leder automatiskt till stabilitet och trygghet i företagets relationer med kunder, leverantörer och inte minst anställda. Det är allmänt känt att vi är en bra arbetsgivare som också ser till de anställdas behov av friskvård och personliga utveckling, säger Anders Bley.

### IT-utvecklingen öppnar dörrar till nya intäkter

IT-branschen förändras dagligen och utvecklingen går mycket snabbt där bland annat IT-verktygen integreras trådlöst i allt större utsträckning. Den snabba utvecklingen skapar nya kundbehov och nya förutsättningar för Scribona att göra affärer. Efterfrågan på mer kvalificerade distributörlösningar med större tjänsteinnehåll ökar, liksom efterfrågan på spetskompetens inom bland annat IT-infrastruktur och andra IT-produkter. Scribona är väl positionerad inför marknads nya behov.

– Produkterna blir mer och mer komplexa. Utvecklingen går också mot att alla IT- och kontorsverktyg ska

och leverantörer att sälja direkt till slutkunderna. I vissa branscher har spekulativa infriats till viss del, men överlag har dessa teorier kommit på skam. Det gäller i allra högsta grad distributörernas roll.

– Internet och e-handel har stärkt vår roll som distributör. Behovet av koordinering, logistik, produktkunskap och effektiv varuhantering har ökat i och med e-handel. Det är ju det som vi är bäst på. Vi har därför blivit en ännu viktigare partner till leverantörer och återförsäljare, samtidigt som vi har kommit slutkunderna närmare. Dessutom är e-handel ett prioriterat område för oss. Genom e-handel kan vi effektivisera transaktionerna och informationshanteringen mellan leverantörer, partners och kunder ytterligare och därigenom öka kundservicen och lönsamheten, säger Anders Bley.

### Ordning och reda i IT-djungeln

Nya tekniker och nya användningsområden driver på utvecklingstakten och tillväxten av antalet produkter. Komplexiteten hos både produkterna och IT-branschen ökar därför, vilket gör det svårare att överblicka och skaffa sig information om vad som erbjuds.

Vi fångar upp trender och nya behov på ett tidigt stadium och kan snabbt organisera oss för att bemöta dem i tid.



kunna kommunicera med varandra för att öka effektiviteten, minska administrationen samt göra användarna mer mobila och flexibla. Detta leder till att nya kundbehov skapas. För vår del innebär det bland annat att en viss del av distributionsverksamheten blir mer lösningssinriktad med helhetskoncept som integrerar flera av Scribonas affärsområden. Det innebär också att vi måste öka vårt serviceerbjudande med fler värdeadderande tjänster. Följaktligen förbättras möjligheten att ta betalt för våra tjänster samtidigt som nya intäktskällor skapas, säger Lennart Svantesson.

### E-handel stärker distributörsrollen

Sedan Internet gjorde sitt intåg i näringslivet har det spekulerats om mellanhandernas framtid. Många har trott att distributörer och återförsäljare kommer att försvinna eftersom Internet gjort det enklare för tillverkare

Scribona har tagit fasta på problemen med den snabba utvecklingen och ser det som sin roll att bringa ordning i det IT-kaos som många kunder upplever idag. Det är Scribonas uppgift att ha kontroll över nyheter och förändringar i branschen och att se till att kunderna får rätt IT-stöd i rätt tid.

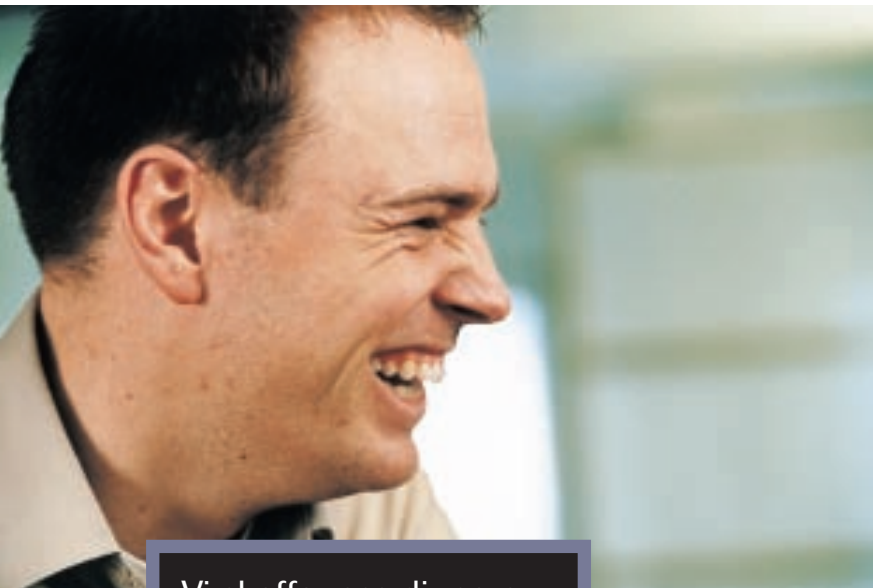
– Det är vår mission att vara en trygg och kompetent leverantör som ser till att det är ordning och reda i IT-djungeln och som skapar effektivitet i alla led, ända fram till slutanvändaren. Till "syvende og sidst" är det funktionen och effekten av det vi levererar som är det intressanta. Kunden har varken tid eller intresse av att sätta sig in i all den teknik som leder fram till det önskade resultatet. Det är vår uppgift att ta reda på vad som behövs och att leverera tekniken i rätt tid utan att någon effektivitetsförlust hinner uppstå, säger Lennart Svantesson.



# LEVA SOM MAN LÄR

LEDER TILL ÖKAD KUNDNYTTA

***Det traditionella kontoret med inrutade arbetsdagar, långa korridorer och egna arbetsrum blir snart alltmer ovanligt. Med teknikens hjälp kan vi idag utföra vårt arbete och kommunicera med kunder och kollegor var vi än befinner oss. Gränsen mellan resan, hemmet och kontoret suddas ut.***



Vi skaffar oss djupare produktkompetens genom att själva arbeta med de produkter och lösningar som vi säljer.

Det mobila kontoret breder ut sig och på Scribona arbetar många mobilt sedan flera år tillbaka.

Toshiba Digital Media var pionjär på det här området. 1996 skrotades det traditionella kontoret. Väggarna revs ned och ersattes med

öppna fria ytor, sitt- och ståbord samt en ny arbetsfilosofi som syftade till att skapa frihet och ökad mobilitet, effektiva processer och en mer dynamisk kompetensutveckling.

Idag arbetar personalen på Toshiba Digital Media lika effektivt när de är hemma eller på resande fot som när de är på kontoret.

## **Det mobila kontoret stimulerar kompetensutvecklingen**

Med devisen "Mission Mobile" har Toshiba Digital Media gått hela vägen

för att verkligen leva som man lär. Toshiba är en av världens största leverantörer av bärbara datorer. Det är därför naturligt att Scribona och framförallt Toshiba Digital Media, som är generalagent för Toshibas bärbara datorer, ligger i bräschen för utvecklingen av det mobila kontoret.

– Det främsta skälet till att vi valde att satsa på det mobila kontoret var att vi ville skaffa oss djupare produktkompetens genom att själva arbeta med de produkter och lösningar som vi säljer. Idag har vi inte bara en mer gedigen produktkunskap utan även bättre förståelse för slutanvändarens behov och problem, säger Christer Lindström, Sverigechef för Toshiba Digital Media.

Arbetsverktygen är, liksom arbetsprocesserna, utvecklade för att stimulera och underlätta det mobila arbetssättet. Alla har en egen bärbar dator och mobiltelefon. På kontoret tar man en trådlös digital DECT-telefon och sätter sig för att arbeta där det bäst passar. Det kan vara vid ett sitt- och ståbord, i köket, eller i något av konferensrummen om man behöver arbeta ostört. Nätverksanslutningen sker trådlöst via radiobaserade accesspunkter som sitter överallt i byggnaden.

Det finns inga bestämda platser och ingen har eget arbetsbord. På Toshiba Digital Media finns det inte ens lika många skrivbord som det finns anställda.

– Vi räknar med att det alltid är några personer som reser, besöker kunder eller arbetar hemifrån. På detta



# TOSS!





sätt utnyttjar vi resurserna och kontorsytan optimalt, säger Christer Lindström.

Den flexibilitet som karakteriserar arbetsplatsen leder inte bara till kostnadseffektivitet på grund av optimalt resursutnyttjande. Det skapar också synergieffekter i form av informell kompetensutveckling, snabb kommunikation, ökad delaktighet och förståelse samt ökad social stimulans.

– Det mobila kontoret är dynamiskt, vilket bidrar till att stimulera kreativiteten och kompetensutvecklingen. Kunskapsutbytet ökar till att börja med för att vi sitter så nära varandra, men också för att vi inte har bestämda arbetsplatser och därför ofta arbetar bredvid olika personer, säger Samuel Nyberg, affärsområdeschef för bärbara datorer på Toshiba Digital Media i Sverige.

Samuel Nyberg tycker också att det är enklare att driva projekt i det mobila kontoret eftersom alla projektmedlemmar kan arbeta nära varandra under projekttiden.

### **I teknikens framkant**

Toshiba Digital Media ligger i framkant på den mobila och trådlösa utvecklingen och implementerar på ett tidigt stadium nya produkter i arbetsprocesserna. På detta sätt säkerställs en hög kompetensutvecklingstakt och medarbetarna hinner skaffa sig all nödvändig kunskap om produkterna i god tid innan kunderna börjar efterfråga dem.

– Vi implementerar det senaste inom både hård- och mjukvaror som stöd för vårt dagliga arbete för att på så sätt testa och följa utvecklingen på nära håll. Det ger oss möjlighet att bistå våra kunder med råd och information om vilka produkter de bör skaffa och hur de kan integreras i befintliga produktmiljöer, säger Samuel Nyberg.



Pionjärandan exemplifieras bland annat av den interna webbaserade videokommunikationen. På de fyra nordiska kontoren finns webbkameror utplacerade och som är aktiverade dygnet runt. Via en bildskärm kan personalen se sina kollegor i realtid på samtliga systerkontor samtidigt.

### **Papperslöst med rent samvete**

Med en väl genomtänkt och konsekvent strategi kan det mobila kontoret spara en hel del skog. På Toshiba Digital Media är det papperslösa kontoret en förutsättning för att den mobila arbetsmodellen ska fungera.

– Då ingen här har egna arbetsplatser måste borden vara helt rena vid dagens slut. Det gör det svårt att samla papper på hög eftersom det inte finns någonstans att lagra dem fysiskt på kontoret. Dessutom är vår policy att alla processer ska hanteras papperslöst, säger Samuel Nyberg.

Den papperslösa modellen innebär att alla arbetsdokument skapas och lagras digitalt på nätverket. På internmötena sitter alla med sina bärbara datorer framför sig. Ingen gör anteckningar på papper och om något behöver visas för mötesdeltagarna används alltid en digital projektor som projicerar presentationen på väggen.

Utan stora pappershögar mår man också bättre.

– Skrivborden är rena när vi kommer till kontoret och när vi går vid dagens slut. Det innebär att vi inte har några dåliga samveten begravda i högar av papper, vilket minskar stressen betydligt, säger Samuel Nyberg.

### **Ökad motivation och bättre hälsa**

På Toshiba Digital Media märks det tydligt att personalen mår bättre av att arbeta i det mobila kontoret.

– Den frihet och flexibilitet som det mobila kontoret skapar ökar personalens möjligheter att råda över sin egen arbetssituation. Det ökar deras välbefinnande och motivation, säger Anna Strömberg som är friskvårdskonsult på Scribona.

Möjligheten att kunna arbeta hemifrån när barnen är sjuka eller när snickaren kommer på besök betyder mycket för att minska på stressen. Rörligheten på arbetsplatsen ger också många fördelar ur hälsosynpunkt.

– Att inte ha bestämda arbetsplatser ger människor bättre självkänsla eftersom de då kan styra sitt liv mer och det skapar en social stimulans som är nyttig. Det är också helt förkastligt att sitta still framför en dator hela dagarna, vilket de flesta av oss gör. I förläng-

ningen leder det bland annat till ryggbesvär. Med de sitt- och ståbord och den uppmuntran till rörlighet som följer med det mobila kontoret undviker vi alltför mycket stillasittande och förebygger olika sjukdomar och ryggåkommor, säger Anna Strömberg.

### **Effektivare möten med virtuella subnät**

Trenden inom bärbara datorer är att de levereras med Bluetooth-tekniken och nätverkskort för trådlös bredbandskommunikation. Det innebär bland annat att införandet av det mobila kontoret kommer att underlättas för företag och att nya tillämpningar för trådlös kommunikation skapas.

På Toshiba Digital Media används en ny spännande tillämpning där Bluetooth-tekniken kommer väl till användning. Med programvaran SpanWorks kan användarna på ett innovativt sätt dela på dokument och andra applikationer under ett arbetsmöte.

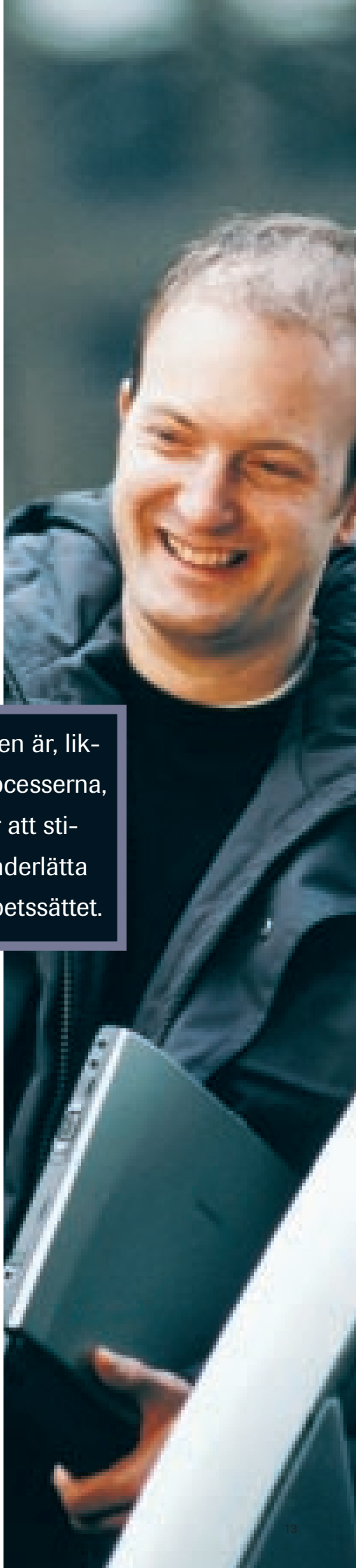
– Med SpanWorks och Bluetooth installerat på alla datorer kan vi skapa tillfälliga virtuella subnät. Det kan till exempel innebära att alla datorer i samma rum bildar ett eget trådlöst virtuellt nätverk där man kan dela på applikationer och dokument. Exempelvis kan vi dela på en gemensam digital white board eller bildpresentation under mötets gång, säger Samuel Nyberg.

### **Kontorets gränser suddas ut**

De digitala verktygen på Toshiba Digital Media är framtagna med syfte att skapa transparens mellan hemmet, kontoret och resan. Det ska inte spela någon roll var personalen arbetar. De ska ha tillgång till all nödvändig information och de kommunikationsverktyg och programvaror som krävs för att kunna arbeta oavsett var de befinner sig.

Den bärbara datorn är därför utrustad med avancerade kommunikationssystem och programvaror som bland annat synkroniserar informationen på datorn med företagets affärssystem och databaser.

Det är också därför som det inte finns några dockningsstationer med vanliga bildskärmar, tangentbord och dylikt på kontoret. Den bärbara datorn är det centrala arbetsverktyget för hela personalen. På detta sätt möjliggörs frihet och mobilitet.



Arbetsverktygen är, liksom arbetsprocesserna, utvecklade för att stimulera och underlätta det mobila arbetssättet.

### Aktivt miljöengagemang

Miljöarbetet har hög prioritet på Scribona. Inom koncernen finns en överordnad miljöpolicy som fungerar som riktlinje för divisionernas miljöarbete. Varje division har även en egen miljöpolicy och en miljöansvarig.

På Scribona sker miljöarbetet genom olika projekt som miljöcertifieringsprogram, personalutbildningar och ett aktivt deltagande i branschorganisationernas miljöråd. Den miljöpolicy som Scribona har antagit är ett levande dokument som utvecklas över tiden. I denna är ett antal områden prioriterade i det fortsatta miljöarbe-



nen, miljöansvarig på Toshiba Document Solutions.

Toshiba Document Solutions och Carl Lamm är båda certifierade enligt standarden

ISO 14001. 1995 var Toshiba Document Solutions först i Sverige med en Svanen-märkt kopiator. Idag är flertalet digitala Toshiba-modeller Svanen-märkta. Toshiba har även miljömärkt produkter enligt standarderna Blue



Den frihet och flexibilitet som det mobila kontoret representerar ökar personalens välbefinnande och motivation.

tet: fortlöpande utbildning av personalen, ett miljövänligt sortiment och minskade transporter.

– Förutom att miljöarbetet har blivit ett viktigt konkurrensmedel så känner

vi att miljöengagemanget är en självklarhet. På Scribona är vi ju också föräldrar som månar om en sund miljö för våra barn och framtida generationer, säger Erkki Leino-

Angel och Energy Star. Toshiba Document Solutions har dessutom lett arbetet med att certifiera återförsäljarkedjan Office Documents miljöledningssystem enligt ISO 14001.

Carl Lamm har också Svanen-märkta kopiatorer och miljömärker många produkter med Energy Star och Blue Angel. 1999 mottog Ricoh, som Carl Lamm är generalagent för, utmärkelsen "Energy Star Office Products Partner of the Year" för fjärde året i rad. Samma år fick Ricoh utmärkelsen "Copier of the Future" för nytänkande inom energibesparande teknik av International Energy Agency.

# Ett virtuellt kontor med världens bästa utsikt



Många på Scribona reser ofta i tjänsten och flera personer i ledande befattningar växlar periodvis mellan olika kontor inom koncernen. Exempelvis arbetar Björn Markussen, som är nordisk chef för Toshiba Digital Media, både på kontoret i Oslo och på kontoret i Stockholm varje vecka.

Det blir följaktligen mycket resande för Björn, men tack vare den bärbara datorn och de kommunikationsmöjligheter som finns längs resvägen omvandlas "dötid" till effektiv tid på nolltid.

– Jag får mycket gjort på mina resor mellan Oslo och Stockholm. På resan har jag möjlighet att arbeta fokuserat och effektivt. Det är endast mobiltelefonen som emellanåt avbryter mig i arbetet och den kan jag ju stänga av om jag behöver det. Samtidigt är det mobiltelefonen som ger mig möjlighet att kommunicera och lösa problem effektivt under tiden som jag reser, säger Björn Markussen.

Arbetsdagen börjar redan i bilen eller i taxin på väg till flygplatsen då Björn ringer kunder och kollegor via mobiltelefonen. Efter incheckningen kopplar han upp sin bärbara Toshiba Portégé 7220 till Scribonas interna datanät. Detta sker via så kallade accesspunkter eller "hot spots" som erbjuder trådlös bredbandskommunikation. Denna möjlighet finns bland annat i SAS Business Lounge på flygplatsen. Bredbandsnätet erbjuder upp till 11 Mbit/s i överföringshastighet. Kapaciteten gör det möjligt att köra mycket krävande tillämpningar som video med mera i nätet.

Via det trådlösa bredbandsnätet har Björn samma möjligheter att arbeta mot Scribonas nätverk som när han sitter på kontoret. Han kan till exempel diskutera projekt i realtid med sina kollegor via olika diskussionsforum, söka information i företagets databaser, synkronisera sin kalender och boka upp konferensrum.

Väl uppe i luften slår Björn på sin bärbara dator igen när skylten "Fasten seat belt" släcks och fortsätter att arbeta tills dess planet går ned för att landa.

– När jag på elva tusen meters höjd knattrar på min dator och tittar ut över ett vackert böljande molntäcke med solen i zenit tänker jag ofta att jag har världens bästa utsikt med förstklassig service på mitt kontor, säger Björn Markussen.

Björn Markussen berättar att han kan arbeta effektivt mot det interna datanätet vart han än reser i världen. Förutom hot spots på flygplatser, tågstationer, hotell och andra offentliga platser kan han ansluta till det interna nätverket via mobiltelefonen och via säkra kommunikationskanaler på Internet, så kallade VPN-kanaler (Virtual Private Network).

Flera flygbolag runt om i världen prövar olika tekniker som ger resenärerna möjlighet att surfa på Internet samt skicka och ta emot e-post från flygplanet. Kommunikationen mellan flygplanet och markbaserade datanät sker via satelliter. Denna utveckling visar tydligt vart vi är på väg. Snart kommer du att kunna arbeta mot företagets interna datanät lika effektivt i Honduras eller i luften som hemma på kontoret.

# KUNDERNA EFTERFRÅGAR

## BREDA OCH INTEGRERADE LÖSNINGAR

***Scribona verkar i en bransch i ständig förändring och med hög tillväxttakt. Nya tekniker och standarder lanseras dagligen och användningsområdet för befintliga tekniker breddas hela tiden. Komplexiteten i produkterna ökar liksom behovet av integration mellan produkter, IT-miljöer och användare på geografiskt skilda platser.***

Samtidigt som den snabba utvecklingstakten skapar nya affärsmöjligheter för Scribona ställer det också högre krav på teknisk kompetens och på kunskap om



Det är vår uppgift att bringa reda i den komplexa värld IT-branschen representerar för våra kunder.

kundernas behov och förutsättningar. Det räcker inte att bara förstå hur en produkt fungerar – vi måste även veta hur den integreras med andra produkter och framförallt om den uppfyller kundens behov. Det är vår uppgift att bringa reda i den komplexa värld IT-branschen representerar för våra kunder.

Det Scribona levererar är funktion och kundnytta. Det vill säga kundens behov av bättre funktioner och IT-stöd för att driva verksamheten effektivare eller för att skapa nya affärer.

Med den bredd på produkter, långa erfarenhet av IT-lösningar och djupa kompetens inom respektive produktområde har Scribona en unik resursbas att ösa ur. Det ger oss möjlighet att erbjuda våra återförsäljare, partners och storföretag helhetslösningar.

Scribonas erbjudande spänner över ett mycket stort område och täcker de flesta IT-behoven, med undantag för rena programmerings- och systemeringstjänster. Inom koncernen finns det mesta för det moderna digitala kontoret med allt från stationära och bärbara PC, programvaror, nätverkslösningar och servrar till digitala kameror, faxar och kopiatorer med avancerade lösningar för digital dokumenthantering.

Scribona har också generalagenturena för bland annat Toshiba och Ricoh, vilka är branschens ledande varumärken inom bärbara PC, digital media, PC-relaterade produkter och dokumenthantering. Detta skapar ett starkt övertag på marknaden och en nära relation till leverantörer och utvecklare, vilket håller produktkompetensen på hög nivå.

Scribonas storlek och lokala närhet till kunderna innebär att stora volymer kan levereras snabbt med hög leveranssäkerhet och kostnadseffektivitet.

### **Nya kundbehov formar Scribona**

Affärsprocesserna och organisationsstrukturen inom Scribona styrs i hög grad utifrån marknadens beteende och behov. Under senare tid har kunderna börjat efterfråga breda och integrerade lösningar samt en ökad servicegrad och djupare produktkompetens.

Det är bland annat de nya kundbehoven som lett

fram till det integrationsarbete som bedrivs på Scribona. En ökad integration mellan de olika affärsområdena skapar helt nya möjligheter att vidareutveckla kompetensen och att leverera helhetslösningar med hög kvalitet. Det skapar också synergieffekter i form av effektivare processer, kostnadsför-

delar, bättre styrning och kontroll över hela koncernen och ett starkare concernvarumärke.

### **Digital integration leder oss in i framtiden**

Trenden går idag mot att merparten av alla digitala kontorsprodukter kopplas samman i gemensamma nätverks- och informationssystem. Faxar, bärbara



SCRIBONA **INNOVATION FACTORY**

SCRIBONA **IT**

SCRIBONA **E-SERVICES**

SCRIBONA **BRAND ALLIANCE**

SCRIBONA **DISTRIBUTION**

SCRIBONA **SOLUTIONS**



datorer, kopieringsmaskiner, skrivare, skannrar, passer- och säkerhetssystem, telefonväxlar och digitala kameror med mera integreras för att skapa ökad effektivitet. Tillgängligheten ökar och systemen blir enklare att hantera och administrera.

I kölvattnet på denna utveckling följer många nya tillbehör, programvaror och tjänster vilket genererar nya intäktsströmmar för Scribona.

Den digitala smältdegeln skapar både nya förutsättningar och nya möjligheter. Vi har djup kunskap och lång erfarenhet inom de flesta produktområden för informationsteknik. Det hjälper oss att snabbt förstå

Den bredd på produkter och lösningar som Scribona representerar innebär att vi ständigt måste skaffa oss information om teknisk och marknadsmässig utveckling inom praktiskt taget hela IT-branschen. För att inte pendeln ska slå tillbaka på oss ligger vi hela tiden steget före när det gäller att vara pålästa och i fas med produktnyheter och trender.

#### **IT-kraft när och där det behövs**

Ekonomins hjul snurrar allt fortare och e-handeln växer starkt. Detta ökar behovet av snabba leveranser och ett kontinuerligt flöde av IT-produkter som kan skala upp



Med tjugo års erfarenhet av logistik och cirka 30.000 kvadratmeter lageryta erbjuder Scribona en av världens främsta logistiklösningar.

nyttan med de nya produkterna och att sätta in dem i ett sammanhang utifrån kundernas verksamhet och behov.

#### **I takt med utvecklingen**

För att se möjligheterna och ta vara på dem när efterfrågan skjuter fart gäller det att följa den tekniska utvecklingen på nära håll och att ha kontroll över många olika produktområden.

Vi har en mycket nära relation till våra leverantörer och får insyn i deras produktutveckling på ett tidigt stadium. Det ger oss möjlighet att testa och utvärdera produkterna långt innan de når marknaden. När det sker har vi hunnit förbereda oss på många olika sätt med bland annat specialistkompetens, färdiga servicelösningar och uppdaterade databaser med användarstöd etc.

prestanda och informationskapacitet. Kraven på hög driftsäkerhet och tillgänglighet i nätverk och informationstjänster blir hårdare. Ett företags e-handelsplats får aldrig stå stilla. Det är inte bara företagets ansikte och informationskanal ut mot marknaden, det är också dess transaktionskanal. Vid ett driftstopp förlorar därför företaget inte bara sitt anseende och goodwill, utan även pengar och fart.

Detta ställer i sin tur större krav på oss som IT-leverantör. Vi måste vara flexibla och kunna erbjuda "Just in Time"-leveranser samt spetskompetens inom bland annat produkter för IT-infrastruktur och datalagring.

Scribona är väl förberett för marknadens snabbt föränderliga krav på logistik. Vi har arbetat med att utveckla och optimera lösningar och system för effektiv logistik i cirka 20 år, inberäknat det historiska arvet Scribona har från Esselte. Våra distributions- och logistiklösningar är därför en av världens främsta. Det ger

oss bland annat möjlighet att anpassa logistiken efter kundernas verksamhet.

Scribona Solutions fokuserar på produkter, lösningar och tjänster för IT-infrastruktur. Det omfattar bland annat servrar och annan nätverksteknik för både fasta och trådlösa datanät samt hård- och programvaror för datalagring. Våra tekniker besitter spetskompetens inom detta område och vi erbjuder avancerad support och service i kombination med den traditionella distributionsverksamheten.

### Upp till 6 000 beställningar levereras på en dag

Scribona har fyra centralt placerade logistikcentra i Norden. Dessa finns i Stockholm, Helsingfors, Oslo och Köpenhamn. Lagren har en sammanlagd yta på cirka 30.000 kvadratmeter, varav 15 000 kvadratmeter i Stockholm.

Via dessa kan vi effektivt ta hand om kundernas IT-behov med hög produkttillgänglighet och snabba leveranser. Alla beställningar som kommer in före klockan 14 levereras till kund senast påföljande dag. Det kan även gå fortare. Vi har runt tjugo budkörningar dagligen. Vid behov kan därför kunderna få sina produkter inom bara några timmar.

Varje dag sammanställer vi och kör ut omkring 2 500 beställningar i genomsnitt. Periodvis handlar det om ända upp till 6 000 beställningar på en dag. Dessutom konfigureras kundernas datorer med olika programvaror och kundanpassade inställningar vid våra konfigurationsenheter. Här finns kapacitet att konfigurera cirka 300 datorer varje dag.

Scribonas logistikenheter i Sverige och i Finland är kvalitetssäkrade enligt standarden ISO 9002. Arbete pågår för att certifiera övriga logistikenheter enligt ISO-standarderna.

### E-handel i fokus för framtiden

Drygt 30 procent av Scribonas affärstransaktioner går i dag via elektroniska handelssystem, vilket gör oss till en av Nordens och kanske världens största e-handelsaktör-

er. Vi gör affärer med kunder, leverantörer och partners med hjälp av våra e-handelsplatser på Internet, e-post och EDI (Electronic Data Interchange).

Våra e-handelslösningar ligger i absolut framkant vad gäller både teknik och kundfokus. Exempelvis är Scribona Distributions e-handelsplats en av de mest uppskattade webbtjänsterna bland återförsäljarna.

Det finns cirka 50 000 artiklar från hundratals leverantörer i våra webbaserade handelssystem. Här kan kunderna till exempel söka information om alla produkter och tillbehör, lägga beställningar och se lagerstatus på varje produkt dygnet runt, 365 dagar om året.

Omkring 500 återförsäljare använder applikationen Web Extension som ger dem ett eget butiksfönster mot våra lager- och ordersystem. Med hjälp av Web Extension kan en återförsäljare på bara några minuter skaffa sig en egen e-handelsplats med den senaste tekniken och IT-branschens mest kompletta produktbud. Det är ett mycket uppskattat initiativ i återförsäljarleden och vi ser en stark efterfrågetillväxt för affärskonceptet.

Under 2001 blir det också möjligt för kunderna att följa sina beställningar på Internet. Detta möjliggörs via den paketsökningstjänst som vår logistikpartner Posten erbjuder. Det kommer även att bli möjligt att få tillgång till fakturor och andra handelsdokument via Internet.

Elektronisk handel ligger i fokus för Scribonas framtida verksamhet. Genom att vidareutveckla e-handeln kan vi skapa effektivare transaktioner och kommunikation med våra kunder, partners och leverantörer. Det leder till högre lönsamhet och bättre kundservice. Våra kunder upplever bland annat den ökade tillgängligheten på Internet som mycket positiv.



### SCRIBONAS AFFÄRSOMRÅDEN

#### **Scribona Solutions**

Scribona Solutions är en ledande leverantör av produkter och tjänster inom IT-infrastruktur. Affärsområdet erbjuder marknadsledande servrar, datalagringssystem, operativsystem, nätverkslösningar för fasta och trådlösa datanät samt spetskompetens.

#### **Scribona Distribution**

Scribona Distribution erbjuder effektiv volymdistribution av IT-produkter och har en ledande marknadsposition i Norden. Affärsområdet erbjuder ett av världens bredaste sortiment av ledande PC-servrar, bärbara och stationära PC, handdatorer, skrivare, programvaror, PC-relate-

rade tillbehör och förbrukningsvaror samt djupt produktkännande och effektiv service.

#### **Scribona Brand Alliance**

Scribona Brand Alliance verkar som exklusiv agent för ledande varumärken inom IT-produkter och dokumenthanteringssystem. Toshiba och Ricoh är idag de starkaste varumärkena inom Scribona Brand Alliance.

### SCRIBONAS STÖDFUNKTIONER

#### **Scribona e-Services**

Inom samtliga affärsområden har vi utvecklat avancerade e-handelslösningar och en mycket stor del av koncernens försäljning sker via dessa elektroniska handelsplatser. Scribona Distribution har

den mest utvecklade och använda e-handelsplatsen.

Inom stödfunktionen e-Services vidareutvecklar vi Scribonas e-handel med nya avancerade funktioner och kundanpassade lösningar. Målsättningen är att skapa effektivare handel och bättre kundservice med hjälp av webbaserade applikationer och mobila e-handelslösningar.

#### **Scribona IT**

Scribona IT är en koncerngemensam funktion med huvuduppgift att stötta Scribonas affärsprocesser och kommunikation med kunder genom robusta och skalbara IT-system med hög prestanda. Detta inkluderar bland annat utveckling, drift, underhåll och

övervakning av affärskritiska interna och externa system.

Under 2000 har Scribona IT genomfört en rad förbättringar som ökat stabiliteten, kapaciteten och tillgängligheten i systemen. Bland annat är ett nytt datalager på plats och interna system för mobilt Internet har installerats.

#### **Scribona Innovation Factory**

Scribona Innovation Factory är en kreativ idébank med uppgift att fånga upp idéer och utveckla nya innovativa lösningar inom Scribona. Detta i syfte att effektivisera affärsprocesserna ytterligare och att ta tillvara på framtida affärsmöjligheter samt skapa nya säljverktyg.

# VÅRA PRODUKTER

LIGGER I TIDEN – HELA TIDEN

**Utvecklingen i IT-branschen går mycket snabbt, vilket gör IT-produkter till färskvaror med "bäst före-datum". Den snabba utvecklingen driver upp efterfrågan på nya produkter och nya tillämpningar som skapar spännande affärsmöjligheter för Scribona.**

Det pågår en ständig produktutveckling världen över och trenden går mot det mobila kontoret med trådlös bredbandskommunikation. Den tekniska utvecklingen är den viktigaste faktorn. Mikroprocessorn blir bara snabbare och mindre, liksom lagringsmedia. Exempelvis har Toshiba lanserat ett minneskort med plats för två gigabyte data som enkelt skjuts in i den bärbara datorns PC-cardplats.



Tekniken för trådlös datakommunikation har under den senaste tiden utvecklats till mogna lösningar och etablerade standarder. Lokala radiobaserade bredbandsnät blir allt vanligare. Bluetooth-tekniken, radiobaserade nätverkskort och andra trådlösa tekniker integreras idag i bärbara datorer, handdatorer och i en rad andra produkter.

Sammantaget innebär utvecklingen bättre tillgänglighet och ökad kapacitet i all mobil datakommunikation. Detta skapar helt nya möjligheter för mobilt användande och användningsområdet för bland annat små handdatorer med kommunikationsmöjlighet breddas.

## **Scribona går mot strömmen**

Under 2000 har den nordiska marknaden för bärbara datorer vuxit med 39 procent. Samtidigt har försäljningen av stationära datorer minskat med 11 procent. Scribona har dock gått mot strömmen och tagit marknadsandelar när det gäller stationära datorer och ökat med 13 procent.

Även inom bärbara datorer har vi ökat våra marknadsandelar. Scribonas tillväxt var 44 procent, vilket ska jämföras med marknadens tillväxt på 39 procent.

Scribona har för PC-servrar haft en försäljningsökning på 25 procent jämfört med marknadens tillbakagång på 1 procent. Vi tror på en fortsatt stark tillväxt

inom detta segment. Windows 2000 har fått vind i seglen och många företag väljer att skaffa nya PC-servrar i samband med uppgraderingen till det nya operativsystemet. Den trådlösa utvecklingen skapar också en ökad efterfrågan på nya PC-servrar. Toshiba Digital Media lanserar under 2001 en avancerad PC-server anpassad för integration i trådlösa nät.

## **Ökad konvergens**

En annan trend vi ser är en ökande konvergens, det vill säga sammansmältning, mellan olika typer av medier och produkter. Mobiltelefonen kopplas till exempel ihop med handdatorn, vilket i sin tur integreras med TV:n. Faxen byggs in i kopian som även blir skanner och skrivare etc.

Denna utveckling leder till enklare användning, bättre kommunikationsmöjligheter och ökad effektivitet för användarna. Med en enda produkt kan många olika behov tillgodogöras enkelt och kostnadseffektivt. För utrymmekrävande produkter, för exempelvis dokumenthantering, blir hanteringen och underhållet avsevärt enklare med de nya multifunktionella produkterna.

Utvecklingen innebär för Scribonas del nya affärsmöjligheter i form av nya produkter och kompletterande tjänster. Bland annat har efterfrågan på produkter som kopplar samman telefoni med datorn ökat kraftigt på senare tid.

## **All information digitaliseras**


Genom att lagra och förmedla all information i digital form kan stora kostnads- och effektivitetsvinster göras. Därför har många företag börjat producera informationen digitalt samt skanna in dokument som inte finns i digital form. Det rör sig bland annat om fakturor, leveranssedlar med mera.

Med hjälp av digitala dokumenthanteringssystem kan all slags information integreras effektivt i företagens nätverk och affärskritiska applikationer. Detta ökar tillgängligheten till informationen, vilket skapar bättre kontroll och ökad effektivitet. Inom våra affärsområden för dokumenthantering, Carl Lamm och Toshiba Document Solutions, ökar efterfrågan kraftigt på produkter och tjänster för integrerad digital dokumenthantering.

## **Stark tillväxt för produkter inom datalagring**

Den ökande digitaliseringen av all information och e-handel skapar ett stort behov av effektiva lagringslösningar. Detta inkluderar allt från diskar till programvarulösningar.



A photograph of two men in white lab coats. The man in the foreground is smiling and looking towards the camera. The man in the background is wearing glasses and looking at a laptop computer. The background is a blurred laboratory or office environment.

Med ett unikt produktsortiment, bred IT-kompetens och stor lyhördhet för kundernas behov har Scribona återigen bevisat sin styrka på marknaden.

Scribona Solutions gynnas av en kraftigt ökad efterfrågan på produkter och lösningar för datalagring. Vi har därför förstärkt vår kompetens och vårt utbud inom detta produktområde. I Danmark förvärvades till exempel i februari 2001 Bergman & Bevings Storage-avdelning.



Detta är också en av drivkrafterna bakom Scribonas bud på norska PC LAN ASA. Företaget har hög kompetens inom både lösningar för datalagring och IT-infrastruktur, vilket kompletterar Scribonas kompetens och affärsfokus på ett bra sätt.

**E-handeln och den ständigt växande mängden digital information ökar efterfrågan på Scribonas produkter och tjänster.**

#### **Ändrade inköpsmönster hos stora företag**

Distributionskanalerna för IT-produkter befinner sig i ständig förändring med internationalisering, kortare ledtider och ett mer komplext utbud som främsta drivkrafter. Utvecklingen leder till nya roller i distributionskanalerna. Distributörerna

utför idag en större del av arbetet mellan tillverkare och stora företag. Återförsäljarna fokuserar i dessa sammanhang i allt större utsträckning på tjänster och helhetslösningar.

Många stora återförsäljare har även överfört hela produkthanteringen på distributörer. I början av år 2000 tecknade till exempel Scribona Distribution ett avtal med ASP-leverantören Alfaskop, vilket innebär att Scribona hanterar hela produktförsörjningen till Alfaskops kunder. Avtalet innebär ett volymtillskott på uppemot en miljard kronor per år.

Under den senaste tiden har också stora globala företag med professionella inköpsavdelningar närmat sig tillverkarna för att få handla direkt. Detta har i sin tur skapat behov av nya logistik- och servicetjänster, vilket tillverkarna vänt sig till distributörerna för att få hjälp med.

#### **Ökad försäljning via e-handel**

Försäljningen hanteras i allt större omfattning via e-handel. Våra kunder upplever framförallt den förbättrade tillgängligheten som ett stort mervärde. Över en tredjedel av Scribonas affärstransaktioner sker idag via e-handel och denna utveckling går snabbt framåt. Inom till exempel Scribona Distribution Sverige står e-handeln för cirka 40 procent av omsättningen. Här växer den elektroniska handeln med cirka 10 procentenheter årligen.

Scribona Distribution lanserade under år 2000 en ny webbplats med många nya funktioner och effektivare kundservice. Bland annat uppdateras informationen i systemen var tredje sekund. Det innebär till exempel att kunderna mycket snabbare får besked om lager- och leveransstatus under tiden som de gör sina beställningar via Internet.

E-handel är ett prioriterat område för Scribona och systemen vidareutvecklas kontinuerligt för att skapa bättre kundservice och högre effektivitet.

#### **Hur vi möter marknaden**

Scribonas verksamhet är organiserad i tre affärsområden. Två affärsområden är fokuserade på IT-produktförsörjning och ett är inriktat på agenturverksamhet.

Scribonas tre affärsområden heter Scribona Solutions, Scribona Distribution och Scribona Brand Alliance.

#### **Vårt samlade erbjudande**

Scribona erbjuder marknaden:

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

#### **Våra kunder**

Scribonas kunder består framförallt av återförsäljare samt stora företag och organisationer i Norden. Inom affärsområdet Brand Alliance, där vi agerar som exklusiv agent för ledande varumärken som Toshiba och Ricoh, sker även en betydande del av försäljningen via egna försäljningskontor i Norden direkt till alla typer av slutkunder.

Vi har drygt 6 000 återförsäljare i Norden som kunder. Bland dessa finns till exempel: Office Data, SIBA, PC-Express, Alfaskop, WM-data, Umeå Datakonsulter och IBS i Sverige; Dava, Data-Info, TietoEnator och Aldata Solution i Finland; Top Nordic och Merkantidata i Danmark samt Computerland och Informatikk-nett i Norge. Bland våra stora slutanvändare finns företag som Ericsson, PricewaterhouseCoopers, Nokia, SAS, SAAB, Telia och Telenor.



## SCRIBONA SOLUTIONS

Scribona Solutions är en ledande nordisk aktör inom värdeadderande distribution av hårdvara för IT-infrastruktur. Affärsområdet har cirka 900 återförsäljare i Norden.

Scribona Solutions erbjuder ett ledande sortiment av framförallt servrar, operativsystem, middleware, nätverksprodukter och datalagringslösningar med spetskompetens inom dessa produktområden. Affärsområdet marknadsför och distribuerar produkter från bland annat IBM, HP, Compaq, Lotus, Microsoft, Novell, Storage Tech, Nortel och 3Com. Scribona Solutions är också Nordens största distributör av IBM:s e-Servers. I nära samarbete med leverantörer av affärssystem, som Intenia, säljer Scribona Solutions även IBM:s servrar med tillbehör direkt till slutkund.

### Viktiga händelser under år 2000

- Ökade marknadsandelar. Försäljningen steg med totalt 15 procent. För jämförbara enheter har ökningen varit 3 procent. Marknaden ökade bara marginellt.
- Stark tillväxt under sista kvartalet, vilket markerar en positiv trend om fortsatt stark tillväxt under 2001.
- Förstärkt kompetens inom lösningar för datalagring, bland annat genom förvärv i Danmark i februari 2001.



### Marknad och konkurrens

Marknaden för IT-infrastruktur omfattar huvudsakligen fyra produktområden: servrar, operativsystem/middleware, nätverksprodukter och lösningar för datalagring.

Under år 2000

bedömdes marknaden uppgå till cirka 45 miljarder kronor i Norden.

Marknaden är fragmenterad med många aktörer som verkar inom avgränsade segment och geografiska marknader. Här finns stora aktörer som IBM,

Compaq, HP, Microsoft, Sun Microsystems, Intel, Cisco och EMC. Produkternas väg till slutkund sker på flera sätt. Leverantörer med låg volym eller med produkter av nischkaraktär säljer ofta direkt. Produkter från stora leverantörer säljs antingen via återförsäljare eller via distributörer och återförsäljare till slutkund.

En tydlig trend är att stora leverantörer och återförsäljare överlåter en större del av produkthanteringen på distributörerna. Återförsäljarna blir istället mer konsultinriktade.

Den totala marknaden för IT-infrastruktursprodukter var svag under större delen av år 2000 men vände starkt uppåt sista kvartalet. Detta ser vi som ett trendbrott för god tillväxt inom detta affärsområde under år 2001.

Nyckeltal	2000	1999	1998
Försäljning, Mkr	1 320	1 148	889
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	14	25	31
Rörelsemarginal, %	1,1	2,2	3,5
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	204	168	120
Räntabilitet på sysselsatt kapital före skatt, %	6,8	14,8	25,8
Kapitalomsättningshastighet	6,5	6,8	7,4
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	-2	9	5
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	1	80	53
Kassaflöde, Mkr	-62	6	-100
Antal anställda per 31 december	175	190	165

*Verksamheten blev väsentlig först 1998. Dessförinnan ingår verksamheten i affärsområdet Distribution.*



## SCRIBONA **DISTRIBUTION**

Scribona Distribution är en ledande nordisk distributör av IT-produkter med cirka 6 000 återförsäljare i Norden. Affärsområdet erbjuder effektiv volymdistribution och hög tillgänglighet till ett brett sortiment av ledande varumärken inom PC-servrar, PC, handdatorer (som Palm Pilots), skrivare, programvaror, datatillbehör och

förbrukningsvaror. I sortimentet finns produkter från leverantörer som Microsoft, IBM, Compaq, HP, Toshiba och Fujitsu/Siemens med flera.

Scribona Distribution verkar

på en hårt konkurrensutsatt marknad. Vi har skaffat oss en ledande marknadsposition genom att erbjuda kunderna marknads bästa e-handelsverktyg för produktinformation, orderhantering och konfigurering samt en mycket effektiv orderhantering och logistik. Via vårt e-handelssystem ökar vi servicenivån till våra kunder samt förbättrar, förenklar och rationaliserar våra egna processer.

### Viktiga händelser under år 2000

- I februari tecknades ett femårigt samarbetsavtal med Alfaskop som innebär att Scribona Distribution hanterar all produktförsörjning för Alfaskops kunder. Avtalet är beräknat att ge en årlig försäljning på uppemot en miljard kronor. Avtalet innefattar bland annat logistik, kundservice och produkthantering.
- Ett exklusivt avtal tecknades i början av år 2000 med Bredbandsbolaget avseende distributionsrätten av IT-produkter till Bredbandsbolagets kunder i Sverige.
- Ett samarbetsavtal tecknades med Inmeta AS i Oslo, vilket ger en volymökning på omkring 100 Mkr per år.
- En ny webbplats lanserades, vilken ger både återförsäljare och slutkunder fler funktioner och bättre service. Användandet av webbapplikationen Web Extension, som ger återförsäljarna ett eget butiksfönster mot Scribonas e-handelssystem, har ökat kraftigt under året. I februari 2001 var cirka 500 återförsäljare anslutna. Dessa återförsäljare betjänar cirka 8 000 slutkunder via Web Extension.
- Teknisk service är nu utbyggt och etablerat i samtliga nordiska länder för att kunna erbjuda återförsäljarna helhetslösningar och bättre tillgänglighet.

<b>Nyckeltal</b>	2000	1999	1998	1997	1996
Försäljning, Mkr	6 046	5 308	6 302	5 408	4 078
Rörelseresultat före					
finansiella poster, Mkr	32	0	40	39	35
Rörelsemarginal, %	0,5	0,0	0,7	0,7	0,9
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	643	528	587	503	401
Räntabilitet på sysselsatt					
kapital före skatt, %	4,9	0,0	7,2	7,7	8,7
Kapitalomsättningshastighet	9,4	10,1	10,7	10,8	10,2
Nettoinvesteringar i inventarier,					
byggnader, mark, Mkr	4	6	42	26	34
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	71	1	1	0	4
Kassaflöde, Mkr	-190	93	-11	8	-167
Antal anställda per 31 december	450	463	515	515	467

## Marknad och konkurrens

Storleken på den nordiska marknaden för PC och PC-relaterade produkter uppskattades till cirka 75 miljarder kronor under år 2000. Marknaden styrs framförallt av distributörer och återförsäljare, men leverantörer som exempelvis Dell säljer också direkt till slutkund.

Distributörerna konkurrerar huvudsakligen med faktorer som tillgänglighet, sortiment, leveranssäkerhet, konfigurering samt effektiv orderhantering via bland annat e-handel. Återförsäljarna konkurrerar främst med lokal närvaro, lösningskunnande samt tjänster av olika slag som är viktiga ur ett lokalt kundperspektiv.

Återförsäljarna blir alltmer inriktade på tjänster och överlåter i allt större omfattning produkthanteringen på distributörerna.

Under år 2000 har efterfrågan på stationära PC minskat med 11 procent och PC-servrar med 1 procent på den nordiska marknaden. Samtidigt har bärbara datorer ökat med 39 procent. Scribona Distribution har dock ökat försäljningen inom samtliga produktområden och på samtliga geografiska marknader. Detta innebär ökade marknadsandelar inom samtliga PC-områden. Under år 2000 blev vi också den största distributören av IBM:s PC i Norge.

## SCRIBONA **BRAND ALLIANCE**

Scribona Brand Alliance verkar som exklusiv agent för ledande varumärkesleverantörer med fokus på utveckling och marknadsföring av varumärkena. Detta görs genom att bygga upp en effektiv distributionsstruktur för respektive leverantörs sortiment, skapa slutkundsefterfrågan och erbjuda support. Toshiba och Ricoh är de ledande varumärkena inom Scribona Brand Alliance.

Verksamheten bedrivs inom tre divisioner: Toshiba Digital Media, Toshiba Document Solutions och Carl Lamm. Toshiba Digital Media representerar Toshiba's PC-, server- och digitala kommunikationsprodukter. Toshiba Document Solutions representerar Toshiba's produkter för dokumenthantering som kopiering, utskrifter och fax. Carl Lamm är svensk generalagent för Ricoh med fokus på dokumenthantering.

Divisionerna Toshiba Document Solutions och Carl Lamm erbjuder även produkter från andra leverantörer än Toshiba och Ricoh. Toshiba Document Solutions kompletterar sortimentet med produkter från bland annat HP, Oki och Panasonic. Carl Lamm har även skrivare från Lexmark och produkter för posthantering från Francotyp-Postalia samt Philips produkter för diktering och digital talhantering.

Toshiba-divisionerna är verksamma på den nordiska marknaden medan Carl Lamm arbetar på den sven-





ska marknaden. Alla tre divisioner har marknadsledande positioner på sina respektive marknader.

Toshiba Digital Media är en renodlad agentur och generalagent. Divisionen säljer sina produkter via stora distributörer som Scribona Distribution och via ett brett nät av återförsäljare och stormarknader.



Toshiba Document Solutions och Carl Lamm är båda agenturer men bedriver också distributions- och återförsäljarverksamhet. Carl Lamm agerar återförsäljare via 26 helägda och 17 partnerägda kontor i Sverige. Toshiba Document Solutions bedriver sin återförsäljarverksamhet via 10 helägda kontor i de större städerna i Norden samt genom franchiseanslutna fristående återförsäljare.

### Viktiga händelser under år 2000

#### Toshiba Digital Media

- Marknaden för bärbara datorer har vuxit med 39 procent. Toshiba Digital Media har vuxit mer än marknaden.
- Har introducerat många nya produkter under året. Bland annat bärbara och stationära datorer med platta bildskärmar, DVD-spelare, digitala kameror med mera.

#### Toshiba Document Solutions

- Stark framgång inom marknaden för videoprojektörer med en fördubblad omsättning jämfört med år 1999.
- Försäljningen av färgkopiatorer tog fart under år 2000. Toshiba Document Solutions hade vid årets utgång en marknadsandel på 25 procent på marknaden med produkter för högvolymfärg.

- Ett strategiskt samarbete med TietoEnator har inletts, vilket bland annat går ut på att erbjuda integrerade och kompletta IT- och dokumenthanteringslösningar med gemensamt kundansvar.

#### Carl Lamm

- Ett Sverigeavtal med Ericsson tecknades under år 2000 gällande Ricoh digitala kopiatorer med kompletterande service och tjänster. Andra stora affärer genomfördes med bland annat Saab och SAS.
- Ökad efterfrågan på Carl Lamms utbildningstjänster.

### Marknad och konkurrens

#### Toshiba Digital Media

Marknaden för bärbara datorer och mobil datakommunikation växer kraftigt och förväntas inom en snar framtid bli större än marknaden för stationära datorer.

Toshiba är en av världens största leverantörer av bärbara datorer. Toshiba är den näst störste leverantören av bärbara datorer i Norden och har en marknadsledande position i Norge. Med detta starka varumärke har Toshiba Digital Media ett stort försprång på marknaden vad gäller produkter för det digitala och mobila kontoret.

Den starka efterfrågan på lösningar för det mobila kontoret skapar också större behov av produkter och tjänster för trådlös IT-infrastruktur. Det är bland annat därför som Toshiba Digital Media introducerar WiFi, Wireless Fidelity, under våren 2001. WiFi är ett helhetskoncept med både hård- och programvara. Konceptet möjliggör trådlös kommunikation mellan alla typer av produkter, från servrar och stationära PC till bärbara datorer. Toshiba Digital Media lanserar också en ny PC-server. Denna är specialanpassad för att integreras i trådlösa radiobaserade nätverk.

#### Toshiba Document Solutions och Carl Lamm

Branschen för dokumenthantering befinner sig i stark förändring. Utvecklingen går från analoga till digitala system vilka kopplas samman och integreras i företagets datornätverk. I och med detta ingår dokumenthanteringsbranschen idag i IT-branschen.

Med hjälp av integrerade system för digital dokumenthantering effektiviseras och förenklas företagets informationshantering. För detta krävs inte bara hårdvara i form av kopiatorer, skannrar, skrivare, videoprojektörer med mera utan även programvaror och tjänster. Toshiba Document Solutions och Carl Lamm har ledande marknadspositioner och erbjuder ett brett sortiment och helhetslösningar inom digital dokumenthantering.

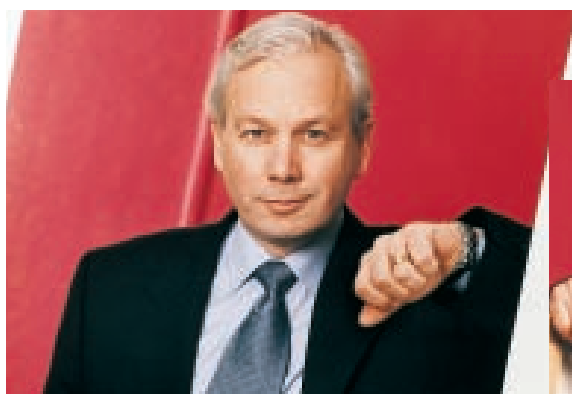
Utmärkande trender är bland annat att behovet av tjänster och service växer, att användarna i allt högre grad mångfaldigar via utskrifter istället för att kopiera, att färgutskriftar ökar rejält och att efterfrågan på outsourcing-tjänster blir större.

Både Toshiba Document Solutions och Carl Lamm fokuserar i allt större utsträckning på att leverera funktioner och kundlösningar med kompletterande service och tjänster. Divisionerna har kommit långt med detta tanke- och arbetssätt i relation till övriga aktörer i branschen, vilket ger en gynnsam utgångspunkt för marknadens nya beteende och behov.

Nyckeltal	2000	1999	1998	1997	1996
Försäljning, Mkr	2 966	2 467	2 365	2 502	1 982
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	110	92	105	82	98
Rörelsemarginal, %	3,7	3,7	4,4	3,3	5,0
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	285	245	185	249	164
Räntabilitet på sysselsatt kapital före skatt, %	38,5	37,5	56,8	32,9	59,8
Kapitalomsättningshastighet	10,4	10,1	12,8	10,1	12,1
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	20	16	13	10	29
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	-1	-1	1	29	23
Kassaflöde, Mkr	105	97	68	117	50
Antal anställda per 31 december	719	701	716	692	661



LEDANDE  
BEFATTNINGSHAVARE



LENNART SVANTESSON



LARS PALM



ANDERS BLEY



BO HALLÉN



TOM EKEVALL LARSEN



HÅKAN KREFTE





ANNETTE LINDH



MAGNUS JOHANSSON

Lennart Svantesson, VD och koncernchef, f 1953. Anställd sedan 2000. Innehar 3 500 Scribona-aktier.

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

Anders Bley, vVD, f 1959. Anställd sedan 1994. Innehar 20 000 teckningsoptioner.

Bo Hallén, Ekonomi/Finans, f 1946. Verksam sedan 2000. Innehar 1 000 Scribona-aktier.

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 Scribona-aktier och 10 000 teckningsoptioner.

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

Björn Markussen, divisionschef Toshiba Digital Media, f 1955. Anställd sedan 1986. Innehar 10 000 teckningsoptioner.

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

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



BJÖRN MARKUSSEN



HÅKAN WIKTORIN



HANS JOHANSSON

# SCRIBONA-AKTIE

## 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 2000 omsattes totalt 1 179 929 A-aktier och 9 082 926 B-aktier vilket motsvarar en omsättningshastighet på 0,26 resp 0,31 gånger. Totalt antal omsatta aktier motsvarar ca 30 % av totalt antal utestående aktier. Storleken på en börspost är 500 aktier.

## Kursutveckling

Under 2000 sjönk kursen på Scribonas A-aktie från 29,00 kr till 15,60 kr. B-aktien sjönk från 30,30 kr till 15,50 kr. Stockholms Fondbörs generalindex sjönk under 2000 med 8,2 %. Högsta respektive lägsta notering under 2000 för A-aktien var 30,00 kr respektive 14,00 kr. Motsvarande för B-aktien var 31,50 kr respektive 14,50 kr. Börsvärdet, räknat på slutkursen för 2000, uppgår till 531 Mkr.

## Aktiekapital

Aktiekapitalet uppgick per 2000-12-31 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. 3 358 021 A-aktier som ger 5 röster per aktie och 30 881 607 B-aktier med 1 röst per aktie.

## Största aktieägare 2000-12-31

Aktieägare	Antal		% av AK	% av röster
	A-aktier	B-aktier		
Bure Equity AB	–	17 487 089	51,1%	36,7%
Fidelity Funds	–	2 728 300	8,0%	5,7%
Livförsäkrings AB Skandia	169 396	1 735 268	5,6%	5,4%
Fjärde AP-fonden	–	1 832 000	5,4%	3,8%
Alecta Pensionsförsäkring	343 075	227 815	1,7%	4,1%
Northern Trust Co	–	500 000	1,5%	1,0%
Odin Sverige	148 000	261 200	1,2%	2,1%
Gamla Livförsäkringsbolaget	295 500	–	0,9%	3,1%
Scribonas Vinstandelsstiftelse	–	203 700	0,6%	0,4%
Banque Franck	55 000	111 000	0,5%	0,8%
Totalt 10 största ägare	1 010 971	25 086 372	76,2%	63,2%
Utländska ägare	495 643	4 345 482	14,1%	14,3%

## Aktiedata per 31 december

	2000	1999	1998	1997	1996
Försäljning/aktie, kr	276,84	241,77	259,36	247,93	192,58
Vinst/aktie, kr	3,71	1,16	8,32	3,88	7,86
Dito, exklusive jämförelsestörande poster, kr	2,26	2,13	3,77	5,18	6,61
Eget kapital/aktie	23,31	21,04	24,94	34,43	36,55
Utdelning/aktie (föreslagen 2000), kr	0,50	1,50	1,50	3,00	3,00
Extra utdelning/aktie, kr	0	0	3,50	7,50	3,00
Börskurs vid årets slut (B-aktien), kr	15,50	30,30	29,30	88,50	76,50
Direktavkastning, %	3,2	5,0	17,1	11,9	7,8
P/e tal	4,18	26,12	3,52	22,81	9,73
P/s tal	0,06	0,13	0,11	0,36	0,40

Hänsyn till utspädningsseffekt vid fullt utnyttjande av teckningsoptioner, motsvarande 1,6 % av det totala antalet utestående aktier per 2000-12-31, är ej beaktad ovan.

Bolagsordningen innehåller en rättighet för innehavare av aktier av serie A att omvandla dessa till lika antal aktier av serie B. Under 2000 har innehavare av aktier av serie A omvandlat 2 229 432 av dessa till aktier av serie B.

## Aktieägare

Antalet aktieägare minskade under 2000 och uppgick vid årets slut till 10 712 (12 257). De tio största ägarna svarar för 76,2 % (71,7) av antalet aktier och 63,2 % (63,8) av antalet röster. Totalt beräknas institutionella ägare inneha 84,3 % (72,8) av antalet aktier och 74,4 % (65,7) av antalet röster. Utländska ägare har 14,1 % (11,0) av antalet aktier och 14,3 % (11,5) av antalet röster.

## Teckningsoptioner

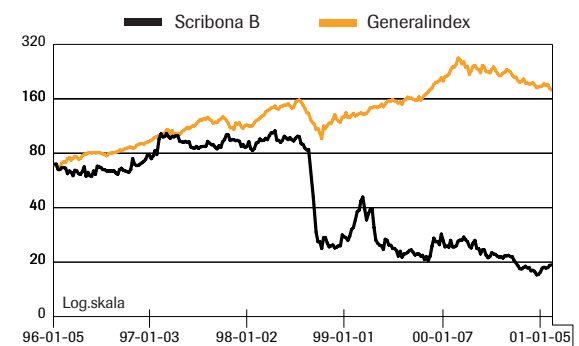
Moderbolaget har utfärdat teckningsoptioner riktade till befattningshavare i Sverige och övriga länder. Teckningsoptionerna ger innehavaren rätt att teckna en aktie av serie B under perioden 1 juli 2000 – 30 juni 2004 till en kurs av 41 kronor per aktie. Om samtliga teckningsoptioner utnyttjas medför det en ökning av antalet aktier med 550 000. Utspädningsseffekten vid fullt utnyttjande motsvarar cirka 1,6 % av det totala antalet utestående aktier per 2000-12-31 samt cirka 1,1 % av det totala antalet röster.

## Aktieägarstatistik 2000-12-31

Aktieinnehav	Antal ägare	%	Antal aktier	%
1 – 500	8 200	76,55%	1 171 694	3,42%
501 – 1 000	1 293	12,07%	1 093 475	3,19%
1 001 – 10 000	1 118	10,44%	3 254 244	9,50%
10 001 – 50 000	76	0,71%	1 451 579	4,24%
50 001 – 100 000	8	0,07%	591 493	1,73%
100 001 –	17	0,16%	26 677 143	77,91%
Totalt	10 712	100,0%	34 239 628	100,0%

## Aktieslag 2000-12-31

Typ av aktie	Antal aktier	%	Antal röster	%
A-aktier:	3 358 021	9,8%	16 790 105	35,2%
B-aktier:	30 881 607	90,2%	30 881 607	64,8%
Totalt	34 239 628	100,0%	47 671 712	100,0%



I september 1998 delades Sifo Group (nuvarande Observer Group) ut till Scribonas aktieägare, vilket innebar att samtliga aktieägare i Scribona erhölet ett lika stort antal aktier i Sifo Group som i Scribona. Detta förklarar nedgången i aktiekursen i september 1998.

# FEM ÅR I SAMMANDRAG

	2000	1999	1998	1997	1996
Summa intäkter, Mkr	9 479	8 278	8 880	7 229	5 601
tillväxt i %	15	-7	23	29	9
Jämförelsestörande poster, Mkr	69	-36	156	-56	-
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	174	64	303	61	121
Resultat före skatt, Mkr	180	76	325	86	170
Årets resultat, Mkr	127	40	285	66	136
Räntabilitet på eget kapital, %	17	5	32	7	
<i>Dito exklusive jämförelsestörande poster, %</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>14</i>	<i>11</i>	
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	16	7	38	9	
<i>Dito, exklusive jämförelsestörande poster, %</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>18</i>	<i>17</i>	
Kapitalomsättningshastighet	8,8	8,5	11,1	10,5	
Soliditet, %	22	26	28	34	
Eget kapital per aktie, kr	23,31	21,04	24,94	27,80	
Vinst per aktie, kr	3,71	1,16	8,32	1,93	
<i>Dito, exklusive jämförelsestörande poster, kr</i>	<i>2,26</i>	<i>2,13</i>	<i>3,77</i>	<i>3,22</i>	
Utdelning per aktie (föreslagen 2000), kr	0,50	1,50	1,50	3,00	3,00
Extra utdelning per aktie, kr	-	-	3,50	7,50	3,00
Antal anställda per 31 december	1 369	1 386	1 428	1 241	1 195

*Siffrorna för 1997 och 1996 är proforma exklusive Sifo Group (nuvarande Observer 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.** Rörelseresultat före finansiella poster i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

**Räntabilitet på eget kapital.** Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

**Kapitalomsättningshastighet.** Summa intäkter dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital.

**Nettoinvesteringar.** Investeringar till anskaffningsvärde efter avdrag för försäljningar till försäljningsvärde.

**Vinst per aktie.** Årets resultat dividerat med antal aktier.

**Rörelsemarginal.** Rörelseresultat före finansiella poster i procent av summa intäkter.

# FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Scribona AB (publ), organisationsnummer 556079-1419

## ORGANISATION

Scribonas koncernstruktur består av fem divisioner grupperade inom tre affärsområden:

Affärsområdet Scribona Solutions innefattande divisionen Solutions.

Affärsområdet Scribona Distribution med divisionen Distribution.

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

Den under föregående år ändrade koncernstrukturen har under året varit oförändrad. Strukturen har visat sig kunna effektivisera verksamheten. Under året påbörjades en översyn av antalet operativa legala bolag i syfte att uppnå en mer rationell struktur.

Den legala organisationen består per 2000-12-31 av 22 rörelsedrivande dotterbolag med verksamhet i Sverige, Danmark, Finland och Norge.

## FÖRVÄRV OCH AVYTTRINGAR

I februari 2000 tecknades avtal om Scribonas förvärv av Alfaskops hela produktförsörjningsverksamhet. Samarbetet med Alfaskop innebär att Scribona Distribution tillförsäkrar Alfaskops kunder produktförsörjning. Avtalet löper på 5 år.

Under året har några mindre avyttringar skett: Toshiba Document Solutions direktförsäljningsenheter i Sundsvall och Östersund har sålts till den lokala ledningen. Till Office Document-kedjan har en minoritetspost i Office Document Sverige AB sålts. I slutet av året avyttrades en mindre enhet inom Connectus Oy till de anställda.

## FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

Koncernens totala intäkter uppgick till 9.479 Mkr (8.278), vilket innebär en ökning mot föregående år med 15 %. Renstat från förvärvade och avyttrade verksamheter samt förändrade kursrelationer mellan de nordiska valutorna är ökningen 13 %.

Scribonas försäljning utanför Sverige blev 4.824 Mkr (4.089) motsvarande 51 % (49) av den totala försäljningen.

Rörelseresultatet före jämförelsestörande poster uppgick till 105 Mkr (100). Förbättringen mot föregående år är främst hänförlig till affärsområdet Scribona Distribution och förklaras i första hand av ökade marknadsandelar och

av en betydande resultatförbättring i Finland.

Årets resultat belastas med kostnader av engångskaraktär hänförliga till organisationsförändringar och offensiva satsningar i koncerngemensamma projekt. Kostnader av denna karaktär uppgår till 18 Mkr.

Under rubriken jämförelsestörande poster redovisas det diskonterade värdet av återbäringen av pensionsmedel från Alecta (fd SPP) med 62 Mkr. Under denna rubrik redovisas även intäkter på 8 Mkr från tidigare momstvister och kostnader för avyttrade verksamheter med 2 Mkr.

I finansnettot redovisas reavinster på 33 Mkr från försäljningen av aktierna i de norska företagen Super Office ASA och Office Systems ASA samt nedskrivning med 13 Mkr av det finansiella engagemanget i Proventum Kommunikation & Teknologi A/S vilket Scribona beslutat avyttra.

Koncernens resultat efter finansiella intäkter och kostnader blev 180 Mkr (76).

Årets skattekostnad uppgår till 53 Mkr (36). Inom delar av koncernen kvarstår såväl förlustavdrag som skattemässigt avdragsgilla reserveringar att utnyttja i framtiden.

## VIKTIGA HÄNDELSE EFTER RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG

Den 5 februari 2001 offentliggjorde Scribona avsikten att lämna ett offentligt erbjudande till det norska bolaget PC LAN ASA:s aktieägare avseende förvärv av samtliga utestående aktier i PC LAN. Den 5 mars offentliggjordes ett erbjudandeprospekt. Erbjudandet innebär att för varje aktie i PC LAN erbjuds 0,2442 B-aktier i Scribona. Om erbjudandet fullföljs är det Scribonas avsikt att notera Scribonas B-aktie även på Oslo Börs. Genom samgåendet bildas Nordens största leverantör av IT-produkter och IT-lösningar med en beräknad omsättning överstigande 15 miljarder kronor.

På en extra bolagsstämma i Scribona den 28 februari 2001 beslutades att ge styrelsen en fullmakt att emittera upp till 18.079.242 B-aktier som endast kan tecknas av aktieägare i PC LAN som accepterat erbjudandet. Erbjudandet gäller med bl a förbehåll för att aktieägare som representerar minst 90 % av PC LAN:s aktier accepterar erbjudandet. Per den 28 mars har ägare motsvarande 94,5 % av antalet aktier accepterat erbjudandet. Svenska Konkurrensverkets godkännande erhöles 21 mars. Senast den 23 april förväntas norska Nærings- och handelsdepartementets förvärvstillstånd.

I februari 2001 förvärvades det danska bolaget Betech Datas verksamhet avseende datalagring och med en beräknad omsättning på 15 Mkr.

### **FÖRVÄNTAD FRAMTIDA UTVECKLING**

Ett viktigt steg i koncernens utveckling är det i februari 2001 annonserade planerade förvärvet av det norska bolaget PC LAN ASA. Bolagen har en likartad struktur och strategi och i hög grad kompletterande kunder och produkter inom Scribonas affärsområden Distribution och Solutions. Genom förvärvet skapas en plattform för en ökad tillväxt och en förväntad ökad lönsamhet. Genom förvärvet skapas Nordens största leverantör av IT-produkter och IT-lösningar. Om förvärvet fullföljs förväntas betydande synergier avseende såväl intäkter som kostnader.

### **FINANSIELL ÖVERSIKT**

Det finansiella nettokapitalet har under 2000 minskat med 141 Mkr (-107) till -248 Mkr (-106) vid årets utgång.

Viktiga skäl till nedgången är årets kontanta utdelning om 51 Mkr (171) samt förvärvet av Alfaskops produktförsörjningsverksamhet. Det sysselsatta kapitalet ökade under året med 219 Mkr (-27).

Det egna kapitalet har under året ökat med 78 Mkr.

Under året har soliditeten minskat till 22 % (26).

Kortfristiga finansiella tillgångar uppgick per 2000-12-31 till 318 Mkr (207) och förvaltas av moderbolaget. Kortfristiga finansiella skulder uppgick till 594 Mkr (325). För att undvika kreditrisker görs placeringar endast i mycket likvida instrument. Inga kortfristiga placeringar förelåg vid årets utgång (0).

All försäljning sker i lokal valuta i respektive nordiskt land. Av 2000 års varuinköp har cirka 83 % (82) skett i respektive dotterbolags lokala valuta. De viktigaste varuinköpen i utländsk valuta sker i EUR med 11 % (6), USD med 4 % (6) samt DEM med 1 % (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 2000 uppgick till 457 Mkr (339), terminssäkras löpande. Detta

innebär att moderbolaget inte står någon valutarisk för koncerninterna finansiella mellanhavanden.

### **PERSONAL**

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

### **MODERBOLAGET**

I moderbolaget Scribona AB ingår Koncernledningen.

Moderbolagets försäljning består huvudsakligen av fakturering till koncernföretag avseende hyresintäkter och licensavgifter. Under 2000 har hyresavtal omförhandlats och principerna för fakturering av licensavgifter ändrats, vilket inneburit en minskad omsättning.

Försäljningen i moderbolaget uppgick till 67 Mkr (134) och resultat efter finansiella poster blev 14 Mkr (87).

Investeringar i anläggningstillgångar har gjorts med 0,9 Mkr (0,3) i moderbolaget under året och det finansiella nettokapitalet uppgick vid årets utgång till 399 Mkr (321).

### **STYRELSEN OCH DESS ARBETSFORMER**

Scribona AB:s styrelse består av åtta stämмоvalda ledamöter samt två styrelseledamöter och en suppleant utsedda 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 2000 hade styrelsen 11 sammanträden. Bolagets revisorer har för styrelsen redovisat sina iakttagelser från revisionen.

I styrelsen ingår 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.

# FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Avsättning till bundet kapital i koncernen är inte erforderlig. Koncernens fria egna kapital uppgår till 474,6 Mkr inklusive årets vinst.

Styrelsen föreslår att till bolagsstämmans förfogande i moderbolaget stående

Balanserade vinstmedel	446,1 Mkr
Årets resultat	-11,2 Mkr
	<hr/>
	434,9 Mkr

disponeras så att till aktieägarna utdelas 0,50 kronor per aktie* och beräknas uppgå till högst	26,2 Mkr
samt att återstoden får kvarstå som	
balanserade vinstmedel	408,7 Mkr
	<hr/>
	434,9 Mkr

*\*Antal aktier berättigade till utdelning kan uppgå till högst 52.318.870 om samtliga aktieägare i PC LAN ASA accepterar Scribonas offentliga erbjudande om aktiebyte och de nyemitterade aktierna i Scribona AB är registrerade i aktieboken, som förs av VPC, senast på avstämningdagen för utdelning.*

Solna den 22 mars 2001

MatsOla Palm  
*Styrelsens ordförande*

Per-Henrik Berthelius

Per Bragée

Ulf Ivarsson

Håkan Larsson

Stig-Olof Simonsson

Per-Olof Sjöberg

Torbjörn Friberg

Johan Hedström

Lenart Svantesson  
*Verkställande direktör*

# RESULTATRÄKNING

Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2000	1999	2000	1999
Nettoomsättning		9 428,9	8 209,5	0,0	0,0
Övriga rörelseintäkter		50,1	68,5	66,9	134,0
<b>SUMMA INTÄKTER</b>	<b>1</b>	<b>9 479,0</b>	<b>8 278,0</b>	<b>66,9</b>	<b>134,0</b>
<b>RÖRELSENS KOSTNADER</b>					
Handelsvaror		-8 198,0	-7 099,6	0,0	0,0
Övriga externa kostnader		-448,7	-403,6	-65,9	-63,2
Personalkostnader	2	-620,7	-596,1	-25,6	-11,7
Avskrivningar	3	-91,1	-65,2	-0,3	-0,2
Övriga rörelsekostnader		-15,6	-13,2	0,1	0,0
Jämförelsestörande poster	4	68,7	- 35,9	22,4	2,1
<b>RESULTAT FÖRE FINANSIELLA POSTER</b>	<b>1</b>	<b>173,6</b>	<b>64,4</b>	<b>-2,4</b>	<b>61,0</b>
<b>RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR</b>					
Resultat från andelar i koncernföretag	5	-	-	0,0	9,2
Intäkter från övriga värdepapper	14	33,6	0,0	33,6	0,0
Ränteintäkter och liknande resultatposter	6	21,4	37,8	22,1	33,2
Nedskrivningar av finansiella anläggningstillgångar	14	-13,1	0,0	-13,1	0,0
Räntekostnader och liknande resultatposter	7	-35,0	-26,0	-25,9	-16,7
<b>RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER</b>		<b>180,5</b>	<b>76,2</b>	<b>14,3</b>	<b>86,7</b>
Bokslutsdispositioner	8	-	-	-29,5	-19,4
<b>RESULTAT FÖRE SKATT</b>		<b>180,5</b>	<b>76,2</b>	<b>-15,2</b>	<b>67,3</b>
Skatt	9	-53,1	-36,4	4,0	-13,3
Minoritet		-0,1	0,0	-	-
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>127,3</b>	<b>39,8</b>	<b>-11,2</b>	<b>54,0</b>



# BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR, Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		001231	991231	001231	991231
<b>RÖRELSETILLGÅNGAR</b>					
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>					
Goodwill	10	174,1	140,5	0,0	0,0
		174,1	140,5	0,0	0,0
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>					
Byggnader och mark	11	0,0	0,0	0,0	0,0
Inventarier	12	130,2	140,5	0,9	0,3
		130,2	140,5	0,9	0,3
<b>Övriga anläggningstillgångar</b>					
Andelar i koncernföretag	19	-	-	278,1	278,8
Andra långfristiga fordringar		34,9	32,7	0,1	1,4
		34,9	32,7	278,2	280,2
<b>Omsättningstillgångar, varulager m. m.</b>					
Handelsvaror		953,8	657,6	0,0	0,0
		953,8	657,6	0,0	0,0
<b>Kortfristiga fordringar</b>					
Kundfordringar		1 744,1	1 379,7	0,0	3,1
Fordringar hos koncernföretag		-	-	9,3	23,9
Skattefordringar		6,2	0,1	0,0	1,5
Övriga fordringar		163,6	131,6	0,9	0,5
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13	78,9	95,0	5,2	17,6
		1 992,8	1 606,4	15,4	46,6
<b>Rörelsetillgångar totalt</b>		<b>3 285,8</b>	<b>2 577,7</b>	<b>294,5</b>	<b>327,1</b>
<b>FINANSIELLA TILLGÅNGAR</b>					
<b>Anläggningstillgångar, långfristiga fordringar</b>					
Fordringar hos koncernföretag		-	-	13,4	13,9
Långfristiga värdepappersinnehav och fordringar	14	29,4	18,0	0,0	12,5
		29,4	18,0	13,4	26,4
<b>Omsättningstillgångar, kortfristiga fordringar</b>					
Fordringar hos koncernföretag		-	-	800,6	652,6
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		36,7	50,5	29,2	4,3
		36,7	50,5	829,8	656,9
<b>Kassa och bank</b>					
Kassa, bank	20	281,3	156,3	159,5	76,0
<b>Finansiella tillgångar totalt</b>		<b>347,4</b>	<b>224,8</b>	<b>1 002,7</b>	<b>759,3</b>
<b>Tillgångar totalt</b>		<b>3 633,2</b>	<b>2 802,5</b>	<b>1 297,2</b>	<b>1 086,4</b>
<b>Sysselsatt kapital</b>					
<b>Finansiellt nettokapital</b>		<b>1 046,5</b>	<b>827,2</b>	<b>252,8</b>	<b>267,8</b>
<b>Ställda säkerheter</b>	17	<b>-247,6</b>	<b>-106,4</b>	<b>398,8</b>	<b>320,9</b>
		<b>50,8</b>	<b>69,3</b>	<b>10,0</b>	<b>10,0</b>

EGET KAPITAL OCH SKULDER, Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		001231	991231	001231	991231
<b>EGET KAPITAL</b>					
<b>Bundet eget kapital</b>					
Aktiekapital	22	68,5	68,5	68,5	68,5
Bundna reserver	21, 22	255,2	227,7	14,4	14,4
		323,7	296,2	82,9	82,9
<b>Fritt eget kapital</b>					
Balanserad vinst	22	347,3	384,5	446,1	347,4
Årets resultat	22	127,3	39,8	-11,2	54,0
		474,6	424,3	434,9	401,4
<b>Eget kapital totalt</b>		798,3	720,5	517,8	484,3
MINORITETSANDEL I EGET KAPITAL					
		0,6	0,3	-	-
OBESKATTADE RESERVER	8	-	-	133,8	104,4
RÖRELSESKULDER					
<b>Avsättningar</b>	15	51,9	67,5	0,0	9,2
<b>Långfristiga skulder</b>					
Övriga skulder		6,2	6,6	0,0	0,0
		6,2	6,6	0,0	0,0
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Leverantörsskulder		1 714,7	1 285,5	10,2	20,9
Skulder till koncernföretag		-	-	0,8	0,1
Skatteskulder		18,0	0,0	9,8	0,0
Övriga skulder		178,4	137,6	0,7	1,3
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	16	270,1	253,3	20,2	27,8
		2 181,2	1 676,4	41,7	50,1
<b>Rörelseskulder totalt</b>		2 239,3	1 750,5	41,7	59,3
FINANSIELLA SKULDER					
<b>Långfristiga skulder</b>					
Skulder till koncernföretag		-	-	10,0	6,5
Övriga skulder		1,0	6,3	0,0	0,0
		1,0	6,3	10,0	6,5
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Kortfristiga lån	20	588,0	322,0	588,0	321,4
Skulder koncernföretag		-	-	0,0	107,6
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		6,0	2,9	5,9	2,9
		594,0	324,9	593,9	431,9
<b>Finansiella skulder totalt</b>		595,0	331,2	603,9	438,4
<b>Eget kapital och skulder totalt</b>		3 633,2	2 802,5	1 297,2	1 086,4
<b>Ansvarsförbindelser</b>	18	67,3	65,2	729,7	664,6

# KASSAFLÖDESANALYS

Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2000	1999	2000	1999
<b>DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN</b>					
Resultat efter finansiella poster		180,5	76,2	14,3	86,7
<b>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm</b>					
Avskrivningar	3	91,1	65,2	0,3	0,2
Övrigt		-5,2	-3,1	0,0	0,0
Betald skatt		-27,2	-29,4	15,3	-13,3
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>					
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		239,2 *	108,9 *	29,9 **	73,6 **
Ökning/minskning av varulager		-298,5	317,9	0,0	0,0
Ökning/minskning av fordringar		-380,3	90,2	30,9	55,5
Ökning/minskning av skulder		460,7	-355,5	-27,4	-25,0
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>					
		21,1	161,5	33,4	104,1
<b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>					
Förvärv av verksamheter	23	-72,2	-92,0	0,0	-13,8
Försäljning av verksamheter		7,6	0,0	0,7	0,0
Förvärv av anläggningstillgångar		-63,6	-58,0	-0,9	-1,3
Försäljning av anläggningstillgångar		17,3	51,7	0,0	0,0
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>					
		-110,9	-98,3	-0,2	-15,1
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>					
Erhållen optionspremie		-	0,7	-	0,7
Utbetald utdelning		-51,4	-171,2	-51,4	-171,2
Koncernbidrag/Aktieägartillskott		-	-	96,1	14,1
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>					
		-51,4	-170,5	44,7	-156,4
<b>Årets kassaflöde</b>					
		-141,2	-107,3	77,9	-67,4
<b>Finansiellt nettokapital vid årets början</b>					
		-106,4	0,9	320,9	388,3
<b>Finansiellt nettokapital vid årets slut</b>					
		-247,6	-106,4	398,8	320,9

\* Inklusive jämförelsestörande poster samt nedskrivning av finansiella tillgångar, netto 55,6 Mkr (-35,9).

\*\* Inklusive jämförelsestörande poster samt nedskrivning av finansiella tillgångar, netto 9,3 Mkr (2,1).

# REDOVISNINGSPRINCIPER

## **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 från och med 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.

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 förs 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 klassificeras som långfristiga.

## **Värderingsprinciper**

### *Fordringar och skulder i utländsk valuta*

Fordringar och skulder i utländsk valuta räknas om till balansdagens kurs eller till terminkurs i de fall terminssäkering skett. Kursvinster och kursförluster på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster. Rörelserelaterade kursvinster och kursförluster redovisas i rörelseresultatet.

Moderbolagets finansiella fordringar och skulder gentemot utländska dotterbolag terminssäkras.

### *Varulager*

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningskostnad 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.

### *Goodwill*

Goodwill skrivs av enligt plan i resultaträkningen. Avskrivningstiden bestäms individuellt för varje förvärv mot bakgrund av 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.

# NOTER

## NOT 1 MKR

### Försäljning per affärsområde

	Koncernen	
	2000	1999
Solutions	1 320	1 148
Distribution	6 046	5 308
Brand Alliance	2 966	2 467
Summa affärsområden	10 332	8 923
Koncerninternt	- 853	- 645
Summa	9 479	8 278

### Försäljning per land

	Koncernen	
	2000	1999
Sverige	4 655	4 189
Danmark	1 185	983
Finland	2 205	1 759
Norge	1 434	1 171
Baltikum och Ryssland	-	176
Summa	9 479	8 278

### Rörelseresultat per affärsområde

	Koncernen	
	2000	1999
Solutions	14	25
Distribution	32	0
Brand Alliance	110	92
Summa affärsområden	156	117
Koncerngemensamt	- 51	- 17
Jämförelsestörande poster	69	- 36
Rörelseresultat före finansiella poster	174	64

Dröjningsräntor på netto 9 Mkr (5), som i huvudsak avser affärsområdet Distribution, har tillgodoräknats affärsområdenas rörelseresultat. Posten koncerngemensamt har reducerats med denna dröjningsränta som sedan i resultaträkningen redovisats bland finansiella poster i enlighet med årsredovisningslagen.

## NOT 2 MKR

### Löner, andra ersättningar och sociala kostnader.

#### Styrelse och VD/vVD

	2000		1999	
	Löner och andra ersättningar (varav tantiem etc)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar (varav tantiem etc)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Sverige Moderbolag	10 (2)	12 (4)	3	3 (2)
Dotterbolag	5	3 (1)	5	2 (1)
Danmark	1	0	2	0
Finland	3	0	3	1
Norge	1	0	2	0
Summa	20 (2)	15 (5)	15	6 (3)

#### Övriga anställda

	2000		1999	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Sverige Moderbolag	2	2	4	2
Dotterbolag	219	96 (12)	217	86 (15)
Danmark	61	1	52	1
Finland	82	21 (15)	91	22 (15)
Norge	65	10 (2)	58	10 (3)
Baltikum & Ryssland	0	0	2	1
Summa	429	130 (29)	424	122 (33)

### Förmåner till ledande befattningshavare.

#### Löner och övriga förmåner

Till styrelsen har under 2000 utgått arvoden med 755 Ksek, varav 210 Ksek till styrelsens ordförande. Till nuvarande VD har lön och annan ersättning, inklusive bilförmån, utgått med 2 625 Ksek varav tantiem utgör 952 Ksek. Till tidigare VD har lön och annan ersättning, inklusive bilförmån, utgått med 2 529 Ksek. Tantiem har ej utgått. Tantiem till VD i övriga dotterbolag har utgått med 234 Ksek.

#### Pension

VD har ett pensionsavtal som innebär att bolaget årligen erlägger pensionspremier på 35 % av den pensionsgrundande lönen. Uppsägningslön är pensionsgrundande. Pensionsåldern är 60 år. Övriga ledande befattningshavare har pensionsförmåner som i allt väsentligt följer allmän pensionsplan.

#### Uppsägning och avgångsvederlag

VD har 12 månaders uppsägningstid från bolagets sida. Därtill har VD ett avgångsvederlag motsvarande 12 månadslöner, från vilket kan avräknas ersättning för förvärsarbete från annan arbetsgivare. Vissa ledande 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

52 ledande befattningshavare har 1999 och 2000 erbjudits teckningsoptioner. Totalt utfärdades 1999 550 000 teckningsoptioner som prissatts på marknadsmässiga villkor. Teckningskursen är 41 kronor per aktie och teckningstiden utgår 30 juni 2004. Löptiden är 5 år. 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	
	2000	1999	2000	1999
Arthur Andersen Revision	1,3	1,2	0,7	0,3
Övriga uppdrag	0,2	1,9	0,0	0,6
Ernst & Young Revision	0,1	0,1	0,1	0,1

### Medelantal anställda

	2000		1999	
	Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor
Sverige Moderbolag	11	5	9	4
Dotterbolag	761	183	786	184
Danmark	138	43	128	44
Finland	292	92	299	105
Norge	180	57	171	61
Baltikum och Ryssland	-	-	23	11
Summa	1382	380	1416	409

Vid utgången av året hade Scribona 1369 (1386) anställda omräknade i heltidstjänster. Av dessa fanns 775 eller motsvarande 57 % i Sverige. Antalet arbetsställen var 2000 inom moderbolaget 1(1) samt inom övriga svenska dotterbolag 27 (28).

## NOT 3 MKR

### Avskrivningar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Avskrivningar goodwill	- 38,6	- 17,5	-	-
Avskrivningar inventarier	- 52,5	- 46,9	- 0,3	- 0,2
Avskrivningar byggnader	0,0	- 0,8	-	-
Summa	- 91,1	- 65,2	- 0,3	- 0,2

**NOT 4 MKR****Jämförelsestörande poster**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Återbäring av pensionsmedel	62,4	–	16,1	–
Resultat av avyttring/avveckling av verksamheter	– 1,5	– 33,8	– 1,5	– 4,9
Intäkter från tidigare momstvister	7,8	15,9	7,8	7,0
Kostnader för slutförande av IT-systemimplementering	0,0	– 18,0	0,0	0,0
Summa	68,7	– 35,9	22,4	2,1

**NOT 5 MKR****Resultat från andelar i koncernföretag**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Utdelningar	–	–	0,0	9,2

**NOT 6 MKR****Ränteutgifter och liknande resultatposter**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Erhållna dröjsmålsräntor	9,6	7,4	0,0	0,0
Externa finansiella ränteutgifter	11,8	22,1	0,9	5,0
Interna finansiella ränteutgifter	–	–	20,8	15,4
Kursdifferenser	0,0	8,3	0,4	12,8
Summa	21,4	37,8	22,1	33,2

**NOT 7 MKR****Räntekostnader och liknande resultatposter**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Betalda dröjsmålsräntor	– 1,0	– 2,3	0,0	0,0
Externa finansiella räntekostnader	– 33,9	– 23,6	– 25,9	– 16,1
Kursdifferenser	– 0,2	– 0,4	0,0	0,0
Övriga finansiella intäkter/kostnader	0,1	0,3	0,0	– 0,6
Summa	– 35,0	– 26,0	– 25,9	– 16,7

**NOT 8 MKR****Bokslutsdispositioner och obeskattade reserver**

	Moderbolaget	
	2000	1999
Bokslutsdispositioner	– 29,8	– 19,7
Avsättning till periodiseringsfond	0,4	0,4
Förändring av valutakursreserv	– 0,1	– 0,1
Avskrivningar utöver plan	– 29,5	– 19,4
Summa	– 29,5	– 19,4

**Obeskattade reserver**

	2000	1999
Periodiseringsfonder	132,5	102,7
Valutakursreserv	1,2	1,6
Ackumulerade överavskrivningar	0,1	0,1
Summa	133,8	104,4

**NOT 9 MKR****Skatt**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Betald skatt				
Svensk	– 36,3	– 21,7	4,0	– 13,3
Utländsk	– 2,8	– 4,4	–	–
Latent skatt	– 14,0	– 10,3	0,0	0,0
Summa	– 53,1	– 36,4	4,0	– 13,3

Inom koncernen finns skattemässiga förlustavdrag respektive ännu ej yrkade skattemässiga avdrag uppgående till sammanlagt cirka 116 mkr (126). Latenta skattefordringar avseende dessa beaktas endast till den del de kan kvittas mot latent skatteskulder.

**NOT 10 MKR****Goodwill**

	Koncernen	
	2000	1999
Ingående anskaffningsvärde	186,0	111,0
Årets investeringar	72,2	80,9
Avyttringar	– 2,9	– 1,5
Omräkningsdifferens	1,2	– 4,4
Utgående anskaffningsvärde	256,5	186,0
Ingående ackumulerade avskrivningar	– 45,5	– 23,7
Avyttringar	1,7	– 4,3
Årets avskrivningar	– 38,6	– 17,5
Utgående ackumulerade avskrivningar	– 82,4	– 45,5
Utgående planenligt restvärde	174,1	140,5

**NOT 11 MKR****Byggnader och mark**

	Koncernen	
	2000	1999
Ingående anskaffningsvärde	0,0	41,9
Avyttring	0,0	– 41,4
Omräkningsdifferens	0,0	– 0,5
Utgående anskaffningsvärde	0,0	0,0
Ingående ackumulerade avskrivningar	0,0	– 4,2
Avyttring	0,0	4,9
Årets avskrivningar	0,0	– 0,8
Omräkningsdifferens	0,0	0,1
Utgående ackumulerade avskrivningar	0,0	0,0
Utgående planenligt restvärde	0,0	0,0



**NOT 12 MKR****Inventarier**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ingående anskaffningsvärde	324,6	280,9	1,5	1,9
Årets investeringar	60,7	69,5	0,9	0,3
Försäljningar och utrangeringar	-76,8	-20,7	-0,7	-0,7
Omräkningsdifferens	1,8	-5,1	-	-
Utgående anskaffningsvärde	310,3	324,6	1,7	1,5
Ingående ackumulerade avskrivningar	-184,1	-159,3	-1,2	-1,7
Försäljningar och utrangeringar	59,4	18,7	0,7	0,7
Årets avskrivningar	-52,5	-46,9	-0,3	-0,2
Omräkningsdifferens	-2,9	3,4	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-180,1	-184,1	-0,8	-1,2
Utgående planenligt restvärde	130,2	140,5	0,9	0,3

**NOT 13 MKR****Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Förutbetalda hyror	9,4	19,6	4,8	15,9
Övriga förutbetalda kostnader	22,2	21,3	0,4	1,7
Upplupen ersättning från leverantörer	39,9	42,0	0,0	0,0
Övriga upplupna intäkter	7,4	12,1	0,0	0,0
Summa	78,9	95,0	5,2	17,6

**NOT 14 MKR****Långfristiga värdepappersinnehav och fordringar**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Alecta Pensionsförsäkring (fd SPP)	23,6	-	0,0	-
Pensionsöverskott i Norge	4,9	4,6	-	-
Proventum Kommunikation & Teknologi A/S	0,0	5,0	0,0	5,0
Super Office ASA	-	7,2	-	7,2
Office Systems ASA	-	0,3	-	0,3
Övrigt	0,9	0,9	0,0	0,0
Summa	29,4	18,0	0,0	12,5

Scribonas ägarandel (411 aktier) i Proventum Kommunikation & Teknologi A/S uppgår till 49,5 % (40,5). Dessutom innehar Scribona konvertibler som vid konvertering ger ytterligare 8 % ägarandel. Scribona har beslutat att avyttra aktierna i Proventum, och de redovisas därför inte enligt kapitalandelsmetoden. Aktierna och konvertiblerna har skrivits ned till noll, vilket belastat resultatet år 2000 med 13,1 Mkr. Scribona har per balansdagen utstående fordringar och borgensåtaganden på totalt 15,8 Mkr på Proventum. Avyttringen av aktierna i Super Office och Office Systems resulterade i en vinst på 33,6 Mkr.

**NOT 15 MKR****Avsättningar**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Latent skatteskuld, netto	43,7	29,8	0,0	0,0
Lokaler	2,9	18,5	0,0	9,2
Avveckling verksamheter	2,6	18,0	0,0	0,0
Övrigt	2,7	1,2	0,0	0,0
Summa	51,9	67,5	0,0	9,2

Avveckling verksamheter avser verksamheten i Baltikum och Ryssland.

**NOT 16 MKR****Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Semesterskulder	54,7	55,9	1,5	1,4
Upplupna personalkostnader	37,5	34,3	0,0	0,0
Löneskatt	7,6	2,9	3,7	0,4
Övriga upplupna kostnader	134,4	117,2	10,2	10,9
Förutbetalda hyror/serviceintäkter	35,9	43,0	4,8	15,1
Summa	270,1	253,3	20,2	27,8

**NOT 17 MKR****Ställda säkerheter**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Företagsinteckningar	50,8	69,3	10,0	10,0

**NOT 18 MKR****Ansvarförbindelser**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Borgensförbindelser	15,5	4,6	79,4	66,5
Garantieförbindelser	8,5	6,7	0,5	0,5
Garantieförbindelser avseende dotterföretag	0,0	10,6	649,8	597,6
Övrigt	43,3	43,3	0,0	0,0
Summa	67,3	65,2	729,7	664,6

NOT 19 MKR

Dotterföretag	Org.nr.	Säte	Antal aktier	Kapitalandel	Nominellt värde i resp. valuta x 1000	Bokfört värde i moderbolaget
<b>Scribona Data AB</b>	556190-0746	Solna	1 000	100	100	143,6
<b>Scribona Distribution AB</b>	556064-2018	Solna	1 000	100	100	
<b>Scribona Distribution Oy</b>	FI-1437531-3	Esbo	150	100	FIM 15	
<b>Connectus Oy</b>	442162	Helsingfors	545 050	100	FIM 5 450	
Hard Group Oy	506601	Helsingfors	345	100	FIM 52	
Scribona Computer Products Baltic Oy	783716	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	
<b>Scribona Distribution AS</b>	979 460 198	Oslo	2 000	100	NOK 2 000	
<b>Connectus AS</b>	980 758 540	Oslo	200	100	NOK 200	
<b>Scribona Solutions AS</b>	970 938 656	Oppegård	1 000	100	NOK 1 000	
<b>Scribona Intentia Platform Solutions AS</b>	981 611 144	Oslo	200	100	NOK 200	
<b>Scribona Intentia Platform Solutions AB</b>	556138-3927	Solna	1 000	100	100	0,1
<b>Scribona TPC AB</b>	556174-2072	Solna	10 000	100	1 000	1,4
<b>Scribona Brand Alliance AB</b>	556091-2106	Solna	24 000	100	2 400	2,9
<b>Office Dokument Sverige AB</b>	556354-4948	Stockholm	510	51	51	
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	
<b>Carl Lamm AB</b>	556228-8851	Solna	1 000	100	100	40,1
Scribona Danmark Holding A/S	25113446	Köpenhamn	1	100	DKK 27 000	24,1
<b>Scribona Distribution A/S</b>	103470	Köpenhamn	12	100	DKK 1 200	
<b>Scribona Danmark A/S</b>	66592	Köpenhamn	3	100	DKK 26 000	
<b>Scribona Solutions A/S</b>	183270	Köpenhamn	3	100	DKK 300	
Scribona Garden City AB	556022-7158	Solna	150 000	100	15 000	
<b>Scribona Intentia Platform Solutions A/S</b>	25110021	Köpenhamn	1	100	DKK 500	
<b>Scribona Suomi Oy</b>	FI-01956389	Esbo	260 000	100	FIM 26 000	6,8
<b>Scribona TPC Oy</b>	FI-0772164-4	Esbo	701	100	FIM 701	
<b>Scribona Intentia Platform Solutions Oy</b>	FI-1567736-4	Helsingfors	100	100	EUR 8	
<b>Scribona Norge A/S</b>	961 328 349	Oslo	10 000	100	NOK 10 000	18,8
<b>Scribona IT AB</b>	556277-5014	Solna	2 000	100	200	2,3
CDR Multimedia In Focus AB	556537-7727	Stockholm	1 000	100	100	1,0
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 Fastighetsservice AB	556222-3155	Solna	11 500	100	1 150	1,4
Scribona Office AB	556224-1694	Solna	100	100	100	0,1
Scribona Sefyr AB	556037-4372	Solna	4 000	100	400	0,6
Scribona Solutions AB	556332-9563	Solna	1 000	100	100	0,1
Scribona Tiranti AB	556162-3728	Solna	2 220	100	222	22,5
Stjärnskruvarna AB	556472-2998	Falun	1 000	100	100	1,5
Summa						278,1

Rörelsedrivande dotterbolag är markerade med fetstil.

**NOT 20 MKR****Lån och checkräkningskrediter**

Beviljat belopp på checkräkningskredit uppgår i koncernen till 215 Mkr (223) och i moderbolaget till 100 Mkr (100). Utnyttjat belopp i koncernen uppgår till 19 Mkr (0) och i moderbolaget till 12 Mkr (0). Övriga krediträmar 31 december 2000 uppgår i koncernen och i moderbolaget till 870 Mkr (820) varav 588 Mkr (320) utnyttjats.

**NOT 21 MKR****Kapitalandel i obeskattade reserver**

	Koncernen	
	2000	1999
Valutakursreserv	1,2	1,6
Övriga obeskattade reserver	47,9	39,1
Periodiseringsfonder	132,5	102,7
	181,6	143,4
Latent skatt	-50,8	-40,2
Kapitalandel i obeskattade reserver	130,8	103,2

**NOT 22 MKR****Förändringar i eget kapital**

	Bundet eget kapital			Fritt eget kapital		Totalt
	Aktiekapital*	Bundna reserver	Kapitalandel i obeskattade reserver	Fria reserver	Årets resultat	
<b>För koncernen</b>						
1999-12-31	68,5	124,5	103,2	384,5	39,8	720,5
Resultatdisposition				39,8	-39,8	
Utdelning				-51,4		-51,4
Förändring av omräkningsdifferens				1,9		1,9
Förskjutning mellan bundna och fria reserver		-0,1	27,6	-27,5		
Årets resultat					127,3	127,3
2000-12-31	68,5	124,4	130,8	347,3	127,3	798,3
<b>För moderbolaget</b>						
1999-12-31	68,5	14,4		347,4	54,0	484,3
Resultatdisposition				54,0	-54,0	
Utdelning				-51,4		-51,4
Koncernbidrag/aktieägartillskott				96,1		96,1
Årets resultat					-11,2	-11,2
2000-12-31	68,5	14,4		446,1	-11,2	517,8

\*Aktiekapitalet per 31 december 2000 representerades av 34 239 628 aktier om nominellt 2 kr, varav 3 358 021 av serie A och 30 881 607 av serie B.

**NOT 23 MKR****Förvärv av verksamheter**

Under 2000 förvärvades i Sverige Alfaskops hårdvaruverksamhet. Tilläggsköpeskillingar på totalt 1,2 Mkr har betalats för två förvärv från tidigare år.

	Koncernen	
	2000	1999
Materiella anläggningstillgångar	0,0	0,6
Goodwill	72,2	80,9
Lager	0,0	7,8
Kundfordringar	0,0	3,7
Övriga kortfristiga fordringar	0,0	0,7
Likvida medel	0,0	8,2
Leverantörsskulder	0,0	-1,7
Utbetald köpeskillning	72,2	100,2
Likvida medel i förvärvade verksamheter	0,0	-8,2
Påverkan på koncernens likvida medel	72,2	92,0

# REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i Scribona AB (publ.)

Organisationsnummer 556079-1419

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Scribona AB för år 2000. 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 revisionssed 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 22 mars 2001

*Arthur Andersen AB*  
Björn Sundkvist  
Auktoriserad revisor

*Ernst & Young AB*  
Bertel Enlund  
Auktoriserad revisor

# STYRELSE OCH REVISORER



MATSOLA PALM



PER-HENRIK BERTHELIUS



PER BRAGÉE



ULF IVARSSON



HÅKAN LARSSON



STIG-OLOF SIMONSSON



PER-OLOF SJÖBERG



LENNART SVANTESSON



JOHAN HEDSTRÖM



TORBJÖRN FRIBERG



MIKAEL NILSSON

### **Styrelse utsedd av bolagsstämman**

MATSOLA PALM, f 1941, styrelseordförande sedan 2000. Styrelseledamot i Electrolux Home Products SA, Sydkraft AB, Svolder AB, Arrowhead AB, Intra USA Inc. (USA), Protegrity Inc. (USA) och One-Swoop Ltd. (UK). Innehar 10 000 Scribona-aktier.

PER-HENRIK BERTHELIUS, f 1944, styrelseledamot sedan 2000. Direktör i Bure Equity AB. Styrelseordförande i Simonsen AB och Chematur AB. Styrelseledamot i Gunnebo AB, Sälenstjärnan AB och SYSteam AB.

PER BRAGÉE, f 1959, styrelseledamot sedan 2000. IT-direktör i Skandia-koncernen. Styrelseordförande i Living Questions AB, Nordic Circle AB och Time Care AB. Styrelseledamot i MSC Konsult AB.

ULF IVARSSON, f 1961, styrelseledamot sedan 1996. Partner i Nordic Capital. Styrelseordförande i Citat AB. Styrelseledamot i Cygate AB, Dimension AB och Observer Group AB. Innehar 800 Scribona-aktier.

HÅKAN LARSSON, f 1947, styrelseledamot sedan 1995. Koncernchef i Schenker AG. Styrelseordförande i Sveriges Transportindustriförbund. Styrelseledamot i bland annat B&N Nordsjöfrakt AB, Nobel Biocare AB och Platzer Fastigheter AB. Innehar 2 000 Scribona-aktier.

STIG-OLOF SIMONSSON, f 1948, styrelseledamot sedan 2000. Koncernchef i SYSteam AB. Styrelseledamot i SYSteam AB, Jeeves Information Systems AB, Science Park AB och Smedjan Utvecklings AB. Innehar 20 000 Scribona-aktier.

PER-OLOF SJÖBERG, f 1936, styrelseledamot sedan 1992. Styrelseordförande i Håells Modul-System AB och VAT Advisor AB. Styrelseledamot i bland annat Partek Cargotec AB, Elanders AB, Lifco AB, Sorb Industrier AB, Hallpressen AB, Scanrec AB och AB Segulah. Innehar 5 000 Scribona-aktier.

LENNART SVANTESSON, f 1953, verkställande direktör och koncernchef, styrelseledamot sedan 1998. Styrelseledamot i Viamare Invest AB, Viamare Boats AB och SinterCast AB. Innehar 3 500 Scribona-aktier.

### **Styrelseledamöter utsedda av de anställda**

JOHAN HEDSTRÖM, f 1937, styrelseledamot sedan 1992. Anställd vid Scribona Fastighetservice AB sedan 1979. Representant för SIF. Innehar 1 822 Scribona-aktier.

TORBJÖRN FRIBERG, f 1943, styrelseledamot sedan 2000. Anställd vid Carl Lamm AB sedan 1974. Representant för SIF.

MIKAEL NILSSON, f 1971, styrelseledamot sedan 2000. Suppleant. Anställd vid Scribona Brand Alliance AB sedan 1995. Representant för SIF.

### **Revisorer**

Arthur Andersen AB  
Björn Sundkvist, Stockholm

Ernst & Young AB  
Bertel Enlund, Göteborg



# BOLAGSSTÄMMA

Ordinarie bolagsstämma äger rum måndagen den 14 maj 2001 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 4 maj 2001
- dels anmäla sitt deltagande under nedanstående adress senast den 10 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 4 maj 2001.

## **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 17 maj skall vara avstämningsdag, beräknas den kontanta utdelningen komma att utsändas den 22 maj 2001.

## **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 (publ)**

Box 1374  
171 27 Solna  
Tel: 08-734 34 00  
Fax: 08-27 84 25  
e-post: info@scribona.se



# ADRESSER

## HUVUDKONTOR

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

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

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

Naverland 27  
DK-2600 Glostrup  
Denmark  
Tel. 045-43-45 55 22

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

## Scribona Distribution AB

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

## Scribona Solutions AB

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

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

## 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

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