

2001

**SCRIBONA**

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

**SCRIBONA**

ÅRSREDOVISNING

Samtliga personer på bilderna är medarbetare på Scribona.  
Omslagsmodell: Therese Gausland, Scribona AS, Norge

### Störst i Norden

Efter förvärvet av PC LAN är Scribona Nordens största IT-distributör med ledande positioner på samtliga nordiska delmarknader där vi verkar. Läs mer på sidan 6.

## Ett starkt erbjudande

### Totalleverantör

Scribona erbjuder cirka 50 000 IT-produkter från olika tillverkare samt kompletterande tjänster och kompetens. Detta inkluderar även produkter och lösningar för IT-infrastruktur och dokumenthantering, vilket gör oss till en av världens bredaste IT-leverantörer. Vårt breda utbud och vår kompetens spar kunderna tid och ökar deras effektivitet. Läs mer på sidorna 7 och 17.

### Rätt produkt i rätt tid

Hög leveranssäkerhet är ett av Scribonas starkaste signum. Med cirka 20 års erfarenhet av distribution, lageroptimering och avancerade system för "just in time"-leveranser har vi en av branschens effektivaste logistiklösningar. Genom eget transportnät och nära samarbete med ledande logistikpartners levererar Scribona inom 24 timmar i Norden. I vissa fall sker leverans inom ett par timmar. Läs mer på sidorna 9 och 26.

### Ledande varumärken

Scribona erbjuder alla ledande varumärken inom IT-relaterade produkter med spetskompetens inom varje produktområde. Vi är också generalagent för bland annat varumärkena Toshiba och Ricoh. Som generalagent är det vår uppgift att marknadsföra och vidareutveckla varumärkena. Läs mer på sidorna 14, 17, 19, 21 och 23.

### I framkanten

Scribonas marknadsledande position och ambition att alltid söka och tillämpa den bästa lösningen på tekniska och affärsmässiga problem placerar oss i spetsen på utvecklingen inom distributionsbranschen. Vi har högt ställda mål för vår kompetensutveckling och har spetskompetens inom praktiskt taget alla IT-relaterade produktområden. Läs mer på sidorna 7, 8, 9 och 12.



Scribona 2001	3
VD:s kommentar	4
Liten på jorden men störst i Norden	6
När ett plus ett blir tre	10
Din guide i IT-djungeln	14

Med kompetens i affärsidén	17
Scribona Solutions	18
Scribona Distribution	20
Scribona Brand Alliance	22
Ledande befattningshavare	25

Scribona genom kundernas och leverantörernas ögon	26
Scribona-aktien	28
Fem år i sammandrag	29
Förvaltningsberättelsen	30

Förslag till vinstdisposition	32
Resultaträkning	33
Balansräkning	34
Kassaflödesanalys	36
Redovisningsprinciper	37

Noter	38
Revisionsberättelse	43
Styrelse	44
Bolagsstämma	46
Adresser	48

## 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  
Norge  
Tel. +47-22 89 70 00

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

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

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

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

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

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

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

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

### **En av Europas största e-handelsaktörer**

Cirka 40 procent av Scribonas affärs-  
transaktioner sker via e-handel. Det  
gör oss till en av Europas största e-  
handelsaktörer. Vi ligger långt  
framme inom elektronisk handel  
med både tekniskt avancerade och  
kundorienterade system. Många  
kunder och leverantörer har inte-  
grerat sina affärs- och e-handels-  
system med våra för att öka effekti-  
viteten i samarbetet och höja kund-  
servicen mot slutkund. Läs mer på  
sidorna 9, 26 och 27.



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 program-  
varor samt dokumenthantering.  
För att ligga i framkant vidare-  
utvecklar vi ständigt vår kompetens,  
logistik och elektroniska handel samt  
bygger starka varumärken för IT-produkter.

### **KORT OM SCRIBONA**

Omsättning cirka 12 miljarder kronor, varav  
cirka 50 procent via e-handel.

Störst i Norden med marknadsledande  
positioner på samtliga enskilda marknader  
av betydelse för vår verksamhet.

Spetskompetens inom effektiv volymdistri-  
bution, IT-infrastruktur, dokumenthantering  
och varumärkeshantering.

Starkt nät av återförsäljare med över 6 000  
i Norden.

Exklusiv agent för ledande varumärken som  
Toshiba och Ricoh.

Unik bredd av ledande IT-produkter och  
produkter för dokumenthantering samt  
kompletterande tjänster.

### **VIKTIGA HÄNDELSER 2001**

Förvärv och integration av IT-distributören  
PC LAN ASA. Ur fusionen skapades Nordens  
största IT-distributör med ett komplett produkt-  
och tjänstekoncept.

Omfattande integrations- och omstrukturerings-  
arbete har bland annat resulterat i kostnads-  
besparingar på cirka 150 Mkr per år, ett starkare  
erbjudande och effektivare resursutnyttjande.

På en svag marknad har koncernen som helhet  
ökat sina marknadsandelar.

Förstärkt kassaflöde på 567 Mkr (196) för andra  
halvåret 2001.

## 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 de nordiska länderna.

Storleken på den nordiska marknaden för IT-produkter och IT-lösningar uppskattades till cirka 280 miljarder kronor under år 2001. Den nordiska marknaden för dokumenthantering uppgick år 2001 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 volymdistributör 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 tillvaratas, hanteras och utvecklas optimalt.

## Scribonas stödfunktioner

Group Customer Services är Scribonas koncerngemensamma affärsstöd med resurser inom logistik, IT och kundservice.

Stödfunktionen bildades under sommaren 2001 och syftar till att förbättra kundservicen samt öka effektiviteten och tillgängligheten till kompetens. Detta uppnås bland annat genom att integrera alla affärsprocesser i de olika divisionerna med en gemensam plattform för logistik, IT och kundservice.

I och med detta kan vi erbjuda integrerade helhetslösningar som baseras på de olika divisionernas produkt- och tjänsteutbud samtidigt som resursanvändningen optimeras.

# Scribona 2001

2001 har varit ett spännande och nydanande år för Scribona. Genom förvärvet och integrationen av PC LAN har vi skaffat oss en ledande position på varje nordisk delmarknad där vi är aktiva. Scribona är med andra ord Nordens största fristående leverantör av IT-produkter och IT-lösningar. Förvärvet innebär också att vi idag har ett starkare erbjudande med ett mer komplett produkt- och tjänstekoncept samt bredare kompetens inom framförallt lösningsorienterade tjänster.

Det främsta skälet till förvärvet av PC LAN var de kompetens-, produkt- och marknads-mässiga synergier som fanns mellan bolagen. Ur integrationen har bland annat en starkare intäkt- och kundbas vuxit fram. En annan effekt av integrationen är att vi uppnått kostnadsbesparingar med omkring 150 Mkr på årlig basis.

Övriga integrationsprocesser intensifierades i samband med företagsförvärvet. Det har bland annat resulterat i effektivare resursutnyttjande och högre kundservice samt en ny försäljningsorganisation inom Solutions och Distribution med ett starkare kundfokus.

Logistiken har integrerats mellan de olika affärsområdena. Vidare så har processen för att integrera e-handelslösningar påbörjats. Exempelvis delar i princip alla divisioner på

samma logistik idag. Detta innebär också att Solutions och Distribution kan erbjuda helhetslösningar inom IT-produkter och lösningar för IT-infrastruktur, vilket är unikt i branschen.

Marknadsutvecklingen under 2001 har varit en besvikelse för hela IT-branschen. Efterfrågan på stationära och bärbara datorer sjönk med totalt 5 procent i Norden. Den totala försäljningen av PC-serverar steg med 7 procent medan den övriga marknaden för IT-infrastrukturlösningar var oförändrad. Efterfrågan på produkter och tjänster för dokumenthantering minskade med cirka 10 procent.

Den svaga marknaden, kundförluster på 50 Mkr, nedskrivning av goodwillvärdet för Alfaskops hårdvaruförsäljning på 50 Mkr gjorde det svårt att undvika ett negativt årsresultat.

Den största försäljningsminskningen skedde inom Brand Alliance. Den minskade efterfrågan berodde framförallt på konjunkturläget och att Toshiba's nya generation bärbara datorer försenades kraftigt.

Den svaga marknaden till trots lyckades Scribona dock kraftigt förbättra kassaflödet och öka sina marknadsandelar relativt PC LAN:s och Scribonas sammanräknade marknadsandelar för 2000.

## Försäljning och resultat

- Försäljningen uppgick till 11 872 Mkr (9 479), vilket är en ökning med 25 procent.
- Rörelseresultatet, före jämförelsestörande poster, uppgick till -43 Mkr (105).
- Resultatet före skatt uppgick till -140 Mkr (180). Årets resultat inkluderar kundförluster på 50 Mkr och goodwillnedskrivning på 50 Mkr medan föregående år inkluderar återbäring av pensionsmedel från Alecta (f d SPP) med 62 Mkr.

## Nyckeltal

- Eget kapital per aktie uppgick till 18,82 kr (23,95).
- Soliditeten uppgick till 21,2 procent (22,4).
- Resultat per aktie uppgick till -2,56 kr (3,77).
- Räntabiliteten på eget kapital efter skatt uppgick till -12,7 procent (16,5).

## Utdelning

Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman att ingen utdelning utgår till aktieägarna (0,50 kr/aktie).

## SCRIBONAS AFFÄRSOMRÅDEN I SIFFROR

Scribona Solutions	2001	2000	1999	1998
Försäljning, Mkr	2 485	1 073	884	802
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	39	9	18	28
Rörelsemarginal, %	1,5	0,8	2,0	3,5
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	353	204	168	120
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	10,9	4,3	10,6	23,3
Kapitalomsättningshastighet	7,0	5,3	5,3	6,7
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	27	-2	9	5
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	2	1	80	53
Antal anställda per 31 december	327	170	185	157

Verksamheten blev väsentlig först 1998. Dessförinnan ingår verksamheten i affärsområdet Distribution. Per 2001-01-01 har vissa verksamheter överförts från Solutions till Distribution. Historiska tal har ändrats för jämförbarhet.

Scribona Distribution	2001	2000	1999	1998	1997
Försäljning, Mkr	7 762	6 292	5 572	6 389	5 408
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	-49	38	7	43	39
Rörelsemarginal, %	-0,6	0,6	0,1	0,7	0,7
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	734	643	528	587	503
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	-6,7	5,9	1,3	7,3	7,7
Kapitalomsättningshastighet	10,6	9,8	10,6	10,9	10,8
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	19	4	6	42	26
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	10	71	1	1	0
Antal anställda per 31 december	528	455	468	523	515

Per 2001-01-01 har vissa verksamheter överförts från Solutions till Distribution. Historiska tal har ändrats för jämförbarhet.

Scribona Brand Alliance	2001	2000	1999	1998	1997
Försäljning, Mkr	2 353	2 966	2 467	2 365	2 502
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	-3	110	92	105	82
Rörelsemarginal, %	-0,1	3,7	3,7	4,4	3,3
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	275	285	245	185	249
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	-1,1	38,5	37,5	56,8	32,9
Kapitalomsättningshastighet	8,5	10,4	10,1	12,8	10,1
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	6	20	16	13	10
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	0	-1	-1	1	29
Antal anställda per 31 december	671	719	701	716	692



# Det har varit ett tufft men

2001 går till historien som ett av de svåraste åren för IT-branschen. Under detta år har vi genomfört den hittills största och mest genomgripande förändringen i koncernens historia. Det har varit ett tufft, men samtidigt helt avgörande år för oss som när marknaden vänder upp igen har ett mycket starkare erbjudande, en effektivare organisation och en bättre marknadsposition.

## Marknadsledande i Norden

För Scribona präglades 2001 framförallt av genomförandet av förvärvet och integrationen med IT-distributören PC LAN ASA. Med facit i hand kan jag konstatera att förvärvet blev än mer betydelsefullt än vi hade kunnat räkna med på förhand.

Förvärvet har bland annat resulterat i att Scribona nu är marknadsledande i Norden med ledande positioner på alla delmarknader där vi är verksamma. Affären har samtidigt realiserat många samordningsvinster inom och mellan bolagen. PC LAN:s och Scribonas produkt- och kundstruktur kompletterar varandra väl, vilket innebär att vi idag har ett mer komplett erbjudande med ett bredare tjänste- och produktsortiment.

Resultatet av integrationen har överträffat mina och ledningens förväntningar. Arbetet med att föra samman fysiska enheter och affärsprocesser samt att skapa en ny gemensam strategi- och värderingsbas har gått mycket fortare och bättre än jag vågat hoppas på. Den fysiska integrationen av logistikverksamhet och kontor var i stort helt genomförd redan i oktober, knappt fem månader efter att planeringen inleddes.

Redan vid ingången av 2002 hade integrationsarbetet resulterat i en årlig besparingstakt på cirka 150 Mkr per år. Detta är mer än en fördubbling mot de beräkningar som gjordes när förvärvet beslutades och är ett nödvändigt villkor för ett lönsamt Scribona även i den nuvarande svaga marknaden. Besparingarna är glädjande och mycket viktiga, men huvudmotivet för PC LAN-förvärvet var i första hand offensivt – att öka intäkterna. Även här visar utgången av 2001 att vi

kommer att nå våra mål bland annat genom att det nya Scribona har större marknadsandel än de två bolagen hade tillsammans före sammanslagningen.

Integrationsarbetet som följt på förvärvet har skapat en stabil plattform för effektiv marknadsbearbetning och vidareutveckling av hela Scribonas verksamhet.

## Svagt resultat, men starkt kassaflöde

Under 2001 minskade efterfrågan på PC och PC-relaterade produkter i Norden med fem procent. För stationära datorer blev minskningen sju procent och för det bärbara seg-

mit i samband med integrationsarbetet fick dessutom inte full effekt förrän i slutet av året. Under 2002 kommer de positiva effekterna av integrationen att fortsatt ge sig tillkänna både på kostnads- och intäktssidan.

Under det tredje kvartalet 2001 började vårt arbete med att stärka kassaflödet att ge resultat. För årets sista sex månader hade Scribona ett positivt kassaflöde på 567 Mkr, vilket skall jämföras med 196 Mkr för samma period 2000. Detta är ett resultat av ett medvetet och långsiktigt arbete.

Samtliga affärsområden led av försvagad marknad under 2001. Scribona Distribution och Scribona Solutions visade dock båda i slutet av året att samordningsfördelarna började ge resultat medan året som helhet blev svagt för Scribona Brand Alliance. Huvudsaken till detta var att våra båda Toshiba-divisioner försämrade sina resultat. Framst var det konkurrenskraften hos Toshiba's bärbara datorer och en försenad produktförnyelse av dessa som orsakade resultatförsämringen.

## Integration för kundnytta och effektivitet.

Ett intensivt integrationsarbete, i syfte att frigöra synergier inom koncernen och att skapa ett starkare kunderbjudande, har pågått under hela 2001. Detta arbete intensifierades i samband med PC LAN-förvärvet och har bland annat resulterat i att vi på ett effektivare sätt utnyttjat koncernens resurser och kompetens och att vi förstärkt vår kundservice.

Exempelvis har våra möjligheter att leverera helhetslösningar med allt från PC och handdatorer till breda IT-infrastrukturlösningar samt produkter och tjänster för dokumenthantering kraftigt förbättrats. Det är vår ambition att successivt vidareutveckla samt integrera vårt erbjudande, vår organisation och våra affärssystem. Detta för att en kund med behov av produkter och lösningar från flera av Scribonas affärsområden skall komma att göra affärer med en kontaktyta och få en samlad leverans. Till viss del är vi redan idag i den positionen.

---

*”Resultatet av integrationen har överträffat mina förväntningar.”*

---

mentet en procent. Även marknaden för dokumenthanteringsprodukter minskade, med runt tio procent, medan marknaden för IT-infrastruktur blev oförändrad. Enda positiva undantaget var att inom IT-infrastrukturområdet ökade marknaden för PC-serverar med sju procent.

Marknadens svaga utveckling påverkade självklart Scribonas verksamhet negativt, vilket resulterade i vikande försäljning inom flera divisioner. Detta i kombination med ett fåtal större kundförluster på cirka 50 Mkr samt nedskrivning av goodwillposter på grund av Alfaskops konkurs med 50 Mkr gjorde det omöjligt för oss att undvika ett negativt rörelseresultat för helåret, vilket uppgick till -91 Mkr.

De kostnadsbesparingar som uppkom-

# avgörande år”

Vi har till exempel inom affärsområdena Solutions och Distribution samordnat och omstrukturerat försäljnings- och kundserviceorganisationerna i syfte att förenkla för kunderna att göra affärer med oss samt att höja servicegraden. Detta möjliggörs bland annat av att logistik, e-handel och kundhanteringssystem (CRM) till stora delar är integrerade mellan affärsområdena. Att vi utnyttjar system och kompetens tvärs igenom koncernen innebär inte bara att vi förbättrar kundservicen utan också att vi skapar ett väsentligt bättre resursutnyttjande.

Inom distributionsindustrin har fokus traditionellt varit att skapa största möjliga nytta för de stora och viktiga leverantörerna. Vår position gentemot leverantörerna har förstärkts väsentligt i och med vår nya storlek och marknadsposition i Norden. Vi har samtidigt kraftfullt ökat vårt fokus på kundernas behov samt på att anpassa och förbättra vårt erbjudande.

Det finns mig veterligen ingen leverantör eller distributör i Norden, och förmodligen inte heller i resten av världen, som kan erbjuda samma bredd på kompetens, produkter och tjänster som Scribona. Det är också min övertygelse att behovet av integrerade lösningar kommer att öka i takt med att IT-produkter, -lösningar och teknologier konvergerar och smälter samman i allt snabbare takt.

## Distributörsrollen förstärks

Framtiden i att vara distributör eller ”mellanhand” ifrågasattes ofta under kulmen av IT-boomen av den så kallade nya ekonomins aktörer. Detta var ett misstag i flera avseenden. Dels bortsåg man från att aktörer som Scribona i realiteten låg i täten av utnyttjandet av den nya teknologin och därmed inte alls var traditionella i den bemärkelsen. Dels stupade många av den nya ekonomins flaggskepp just på grund av att de själva underskattat betydelsen av effektiv logistik och distribution.

Vi är idag förmodligen Nordens största e-handelsaktör i antal transaktioner räknat,

då cirka fyrtio procent av våra transaktioner sker på elektronisk väg. Internet är idag en naturlig och integrerad teknik för distributörernas affärsprocesser och kommunikation. I kombination med högklassig logistik och produktbredd skapas därmed ett mycket konkurrenskraftigt erbjudande. Detta har lett till att inte bara Scribonas roll förstärkts betydligt utan att den globala utvecklingen klart visar att distributörsrollen i allmänhet blivit mycket starkare under det senaste året.

Denna utveckling gynnar framförallt våra två affärsområden som huvudsakligen agerar som distributörer, nämligen Scribona Solutions och Scribona Distribution. Inom Scribona Brand Alliance är vi mer fokuserade på slutkunder i form av företag och institutioner även om vi inom dokumenthandlingsområdet delvis också är distributör.

Scribona deltar också aktivt i utvecklingen av framtidens distribution såväl i Norden som globalt. Detta gör vi i internationellt samarbete med de största tillverkarna som till exempel IBM och Cisco. Vi gör det också i egenskap av att vara en av världens fjorton ledande IT-distributörer i den globala organisationen Global Technology Distribution Council, GTDC.

## Ett nytt Scribona

Vår ambition är att skapa ett nytt starkt Scribona. Integrationsarbetet har kommit långt, men är inte avslutat. Erfarenheten har lärt oss att man inte kan lägga nog med energi på att få organisationen att smälta samman på ett effektivt och motiverande sätt. Kraften sitter inte i första hand i affärssystem och logistik utan hos våra medarbetare. Därför investerar vi ordentligt i tid, energi och kompetens för att få den mjuka delen av integrationsarbetet att bli en succé och ett föredöme för andra.

Vi har mycket kompetenta och motiverade medarbetare och alla deltar just nu i att skapa och

kommunicera en ny gemensam värderings- och strategiplattform. Den motivation och entusiasm jag möter hos mina medarbetare, trots hårda tider och långa arbetsdagar, säger mig att vi definitivt är på rätt väg. Detta tillsammans med en marknadsledande position, ett förbättrat kassaflöde, en ny effektiv organisation, värdefulla varumärken och ett starkt produkt- och tjänstekoncept gör att jag, trots ett tufft 2001, ser med tillförsikt på framtiden. När marknaden vänder upp för IT-produkter och tjänster har Scribona ett vinnarläge, vilket kommer att gynna aktieägare, kunder och vår pers

  
Lennart Svantesson





# Liten på

**Med cirka 12 procent av totalmarknaden för IT-produkter är Scribona idag Nordens största IT-distributör. Vår position som marknadsledare ger oss bättre möjligheter att vidareutveckla och effektivisera verksamheten. Samtidigt leder det till bättre kundservice med ett starkare utbud av produkter och tjänster, högre kompetens och ökad tillgänglighet.**

Att vara störst på marknaden är inget självändamål.

I vissa branscher uppfattas de största företagen till och med som kolosser utan möjlighet att hänga med i marketens snabba svängningar. I vår bransch krävs det en viss storlek för att kunna bedriva en lönsam verksamhet med hög servicenivå. Scribona är dessutom i ett internationellt perspektiv tillräckligt litet för att kunna vara snabbriktigt.

Konkurrensen är hård, vilket innebär att vi ständigt måste förbättra oss själva genom att effektivisera fysiska och administrativa processer samt förbättra vår service gentemot kunder och leverantörer. Exempelvis ledde lanseringen av våra nya service- och kvalitetsgarantier till en vidareutveckling och anpassning av IT-systemen. På detta sätt behåller vi tätpositionen på marknaden och skapar ett starkare erbjudande.

## **Skalfördelar och större investeringsutrymme**

Scribona har länge haft en ledande position på flera nordiska marknader men efter förvärvet av distributören PC LAN, som genomfördes under våren 2001, är vi nu störst över hela Norden. Scribona är också marknadsledande på alla enskilda marknader av betydelse för vår verksamhet.

Trots en vikande marknad under 2001 lyckades vi öka våra marknadsandelar relativt den position som PC LAN respektive Scribona hade före integrationen. Detta är bland annat ett resultat av att bolagen kompletterat varandras sortiment och kompetens väl. Det beror också på att vårt handlingsutrymme att agera på marknaden ökat som en följd av vår marknadsledande position.

Vår position som marknadsledare innebär också att vi idag har större rörelsefrihet vad gäller våra möjligheter att skapa interna synergier och att öka effektiviteten. Vi kan till exempel öka investeringstakten i systemen för elektronisk handel, logistisk samt kompetenshöjande åtgärder.



# jorden

## men störst i Norden

### 50 000 produkter – ett erbjudande

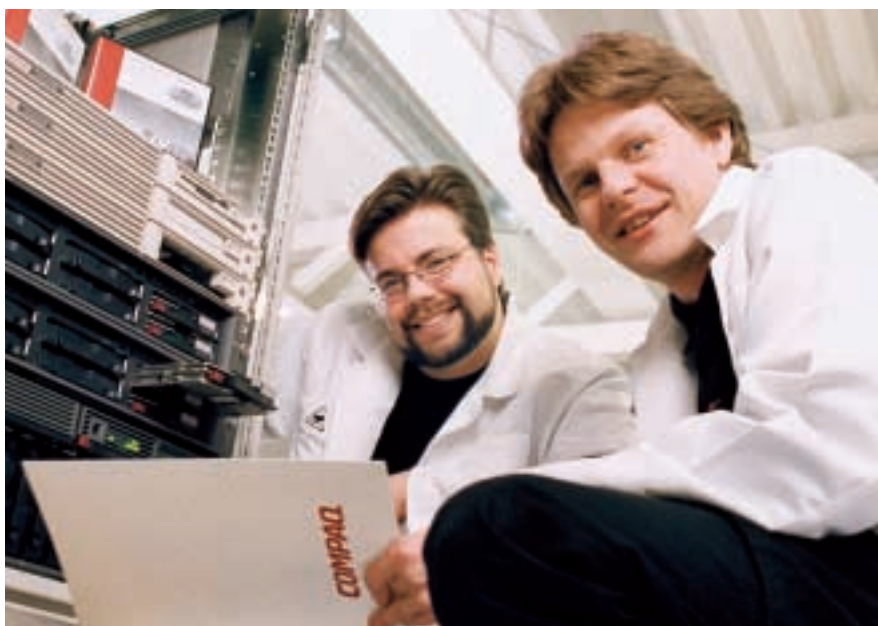
Scribonas huvudverksamhet är distribution av IT-produkter med kompletterande tjänster och kompetens. Distributionsverksamheten sker framförallt inom affärsområdena Solutions och Distribution. Solutions fokuserar på distribution av produkter och lösningar för IT-infrastruktur medan Distribution fokuserar på volymdistribution. Dessa affärsområden agerar både separat och som en gemensam enhet gentemot kund. På detta sätt kan de leverera helhetslösningar inom allt från handdatorer till stora serverlösningar för affärssystem.

Det tredje affärsområdet Brand Alliance erbjuder ett starkt komplement till distributionsverksamheten. Detta affärsområde fokuserar på agenturverksamhet och har bland annat generalagenturen för de ledande varumärkena Toshiba och Ricoh.

Styrkan med Scribonas struktur är att de

behov av säkra och snabba leveranser samt effektiv och kundnära service har Scribona omorganiserat försäljnings- och processtrukturen. Med undantag för Carl Lamm har idag samtliga divisioner gemensamma logistikcentra. Genom framtida e-handelslösningar kommer vi att kunna erbjuda kunderna möjlighet att få tillgång till hela koncernens produktutbud och få en samlad leverans. Sortimentet består idag av drygt 50 000 artiklar.

De administrativa och logistiska processerna för alla affärsområden är också integrerade rent fysiskt med ett gemensamt logistikcenter och administrativt kontor i varje land. Från att tidigare ha haft totalt åtta logistikcentra har vi idag endast fyra. Toshiba Document Solutions planerar att centralisera lagerfunktionen på nordisk basis. Eftersom affärsområdets produkter för dokumenthantering är generiska och inte landsspecifika är denna



Scribonas serverexperter analyserar slutkundernas behov av datakraft och utformar konstruktions- och konfigurationspecifikationer till serverleverantörerna,

olika affärsområdena kompletterar och stärker varandras produkt- och tjänsteutbud samt kompetens. Tillsammans skapar de ett unikt gemensamt erbjudande på marknaden.

För att bättre svara mot marknadens

åtgärd relativt enkel att genomföra och effektiviseringseffekten blir mycket stor.

– De interna samordningsvinsterna av omstruktureringen är mycket stora samtidigt som vår service gentemot både kunder och



Radiobaserade lagerhanteringssystem ökar effektiviteten och kvaliteten i logistiken.

leverantörer förbättrats. Det blir enklare att handla hos oss, säger Magnus Johansson, chef för Group Customer Services.

Centraliseringen av logistiken innebär också att vi kan påskynda leveranserna ut till kund. Det blir till exempel färre restnoteringar med omflyttning av varor mellan våra lager och vi kan hålla fler artiklar på lager för omedelbar leverans. För leverantörerna minskar transportkostnaden eftersom antalet leveransadresser hos oss reducerats.

Ytterligare en stor förbättring som genomförts under 2001 är att försäljningsorganisationen inom Distribution nu är uppdelad per kundsegment istället för per produktområde.

– Vi blir mer tillgängliga och kundorienterade på detta sätt. Kunderna behöver bara ha en kontaktperson hos oss som hjälper dem med alla deras behov, säger Tom Ekevall Larsen, divisionschef för Scribona Distribution.

Kompetensen är dock fortfarande organiserad utifrån produktområde och tillverkare. Denna indelning är nödvändig för att kunna erbjuda spetskompetens inom de olika områdena.

### I spetsen för utvecklingen inom distributörsbranschen

Scribona ligger i bränschen för både den tekniska och affärsmässiga utvecklingen inom distributionsbranschen. Detta är dels en följd av vårt position som marknadsledare, dels en strävan mot att alltid söka den bästa lösningen på problemet oavsett om det handlar om teknik eller affärsprocesser.



Scribona är också medlem i Global Technology Distribution Council (GTDC) där vi tillsammans med världens största IT-distributörer driver branschens utveckling framåt. Forumet hade i februari 2002 fjorton medlemmar. Bland dessa ingår exempelvis Tech Data, Ingram Micro och Arrow Electronics.

GTDC startades 1998 med målsättningen att vara distributörernas gemensamma röst och lyfta fram viktiga frågeställningar i distributionskanalen för IT-produkter. Forumet har också till uppgift att påskynda utvecklingen av standarder för elektronisk kommunikation och affärsprocesser inom IT- och distributionsbranschen. Genom detta arbete hoppas GTDC öka effektiviteten i branschen för att på så sätt skapa högre kundtillfredsställelse.

Scribona har varit medlem sedan GTDC bildades 1998.

– Scribonas långa erfarenhet och breda kunskap om hur framförallt den nordiska IT-branschen fungerar är av stor vikt för forumet och för våra branschundersökningar. Tillsammans kan vi etablera globala standarder och hjälpa distributörer, återförsäljare och tillverkare att öka effektiviteten och servicen ytterligare, säger Carol Miltner, VD för GTDC.

En stor del av GTDC:s arbete går idag ut på att informera branschanalytiker och journalister om distributions- och IT-branschens utveckling. Som ett led i detta arbete gör GTDC marknadsanalyser och samlar in data om försäljning, ända ned till artikelnivå, från forumets medlemmar.

Rapporterna hjälper aktörerna i IT-branschen och analytiker att bland annat fånga upp trender, göra jämförelseanalyser och skapa prognoser.

#### **I jakt på perfektionism**

På Scribona försöker vi leva som vi lär. Vi integrerar innovativa IT-lösningar och arbetsrutiner på ett sådant sätt att effektivitet, tillgänglighet till kund förbättras och att arbetstrivseln ökar.

Scribona är en sammanvuxen helhet av ett antal olika företag, affärsenheter och nationaliteter. Detta innebär att vi har möjlighet att hämta kunskap, processer och värde-

ringar ur många olika interna källor. Denna möjlighet har vi utnyttjat maximalt genom att studera, analysera och slutligen välja de bästa lösningarna ur varje enhet och implementera dem i hela koncernen.

IT-systemen för elektronisk handel utvecklas kontinuerligt för att erbjuda kunder, tillverkare och partners bästa tänkbara tillgänglighet. Även övriga IT-system följer principen om att hitta den bästa lösningen. Affärssystemet ASW implementeras på samtliga enheter och är ett system som stödjer vår verksamhet och e-handel på ett optimalt sätt.

Inom logistik och lagerhantering söker vi också ständigt efter nya tekniska lösningar och förändrade arbetsprocesser som kan öka effektivitet och kundservice. Vi har till exempel på vårt nordiska logistikcentrum realtidsbaserad order- och leveransbevakning med bland annat GPS-tracking på vissa transporter ut till kund. Detta ger våra kunder total kontroll över sina beställningar och leveranser vilket innebär att de kan optimera sina egna resurser och bättre planera varumottagande.

På flera logistikcentra använder vi också radiobaserade lagerhanteringssystem med handterminaler och streckkoder vilket ökar effektiviteten och kvaliteten i logistiken. Med den här typen av lösningar förstärks leveranssäkerheten och våra möjligheter att leverera rätt produkt i rätt tid, säger Håkan Krefte, nordisk logistikchef.

Arbetsplatsen Scribona är självklart också föremål för ständiga förbättringar. Vår målsättning är att erbjuda en modern arbetsplats för människor som vill överträffa kundernas förväntningar. Toshiba's devis "Mission Mobile" gäller över hela koncernen. Vi har kommit långt i detta förändringsarbete och gjort de flesta arbetsplatserna mobila med trådlösa nätverk och bärbara datorer. Detta skapar en större flexibilitet och tillgänglighet för våra medarbetare vilket leder till högre effektivitet och kundservice. Idag kan vi mycket lättare organisera oss i projektgrupper och nå våra interna resurser oavsett om vi arbetar hemifrån, hos kund eller på resande fot.

#### En av Nordens största e-handelsplatser

Scribona har en av Nordens största e-handelsplatser med cirka 50 000 produkter tillgängliga via Internet. Cirka 40 % av våra totala affärstransaktioner går via elektronisk handel vilket innefattar försäljning både via Internet och via EDI-baserad kommunikation. I siffror



Med specialkompetens inom digital video och videoredigering kan vi hjälpa våra kunder och återförsäljare att sätta samman den mest optimala videolösningen för deras behov.

handlar det om drygt sex miljarder kronor som omsätts via elektronisk handel.

Omkring 500 återförsäljare med cirka 10 000 slutkunder använder applikationen Web Extension som ger dem ett eget butiks-fönster 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 produktutbud. Det är ett mycket uppskattat initiativ i återförsäljarleden och vi ser en stark efterfrågetillväxt för konceptet.

Under 2001 blev det också möjligt för kunderna att följa sina beställningar på Internet. Detta möjliggörs till exempel i Sverige via den paketsökningstjänst som vår logistikpartner Posten erbjuder. Motsvarande funktion finns med våra transportörer i övriga länder.

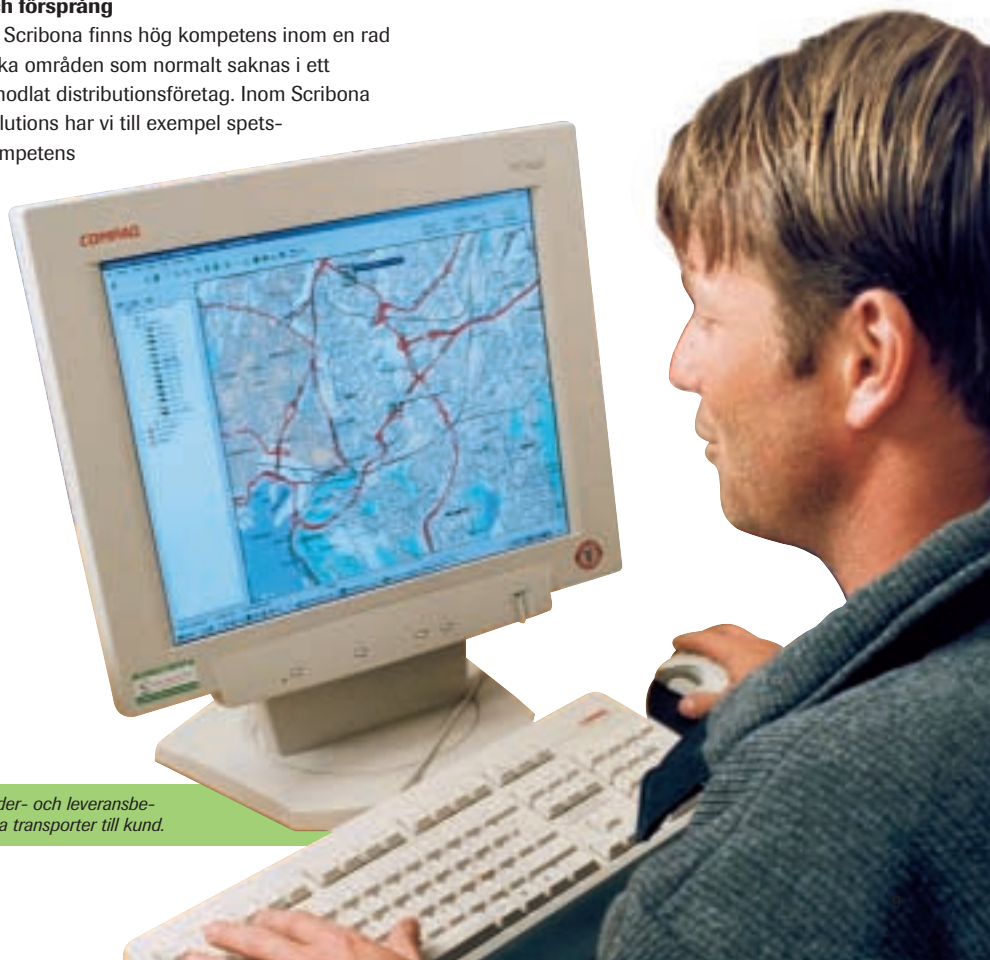
#### Spetskompetens skapar mervärde och försprång

På Scribona finns hög kompetens inom en rad olika områden som normalt saknas i ett renodlat distributionsföretag. Inom Scribona Solutions har vi till exempel spetskompetens

inom stora servrar som IBM iSeries och Sun-servrar. Våra serverexperter analyserar slutkundernas behov av datakraft och utformar konstruktions- och konfigurationsspecifikationer till serverleverantörerna.

Inom Scribona Distribution har vi även specialkompetens inom digital video och videoredigering. Med den erfarenheten och kunskapen kan vi hjälpa våra återförsäljare och deras kunder att sätta samman den mest optimala videolösningen för deras behov.

Logistiken utgör själva plattformen för Scribonas verksamhet men det är framförallt våra kunskapsrelaterade tjänster och kompetens som skiljer oss från konkurrenterna. Därför lägger vi stor vikt vid kompetensutveckling och har fört in det som en prioriterad aktivitet för samtliga medarbetare.



Vi arbetar idag med realtidsbaserad order- och leveransbevakning med bl a GPS-tracking på vissa transporter till kund.

# När ett plus

**Den 5 februari 2001 lade Scribona ett bud på norska IT-distributören PC LAN ASA. I april blev affären klar. Därmed startade integrationen av två stora företag med komplex verksamhet för att tillsammans bli Nordens största leverantör av IT-produkter och -lösningar. Resultatet av integrationen har vida överträffat förväntningarna. Det nya bolagets marknadsandel är större än de båda bolagens sammanlagda andelar före förvärvet. Besparingseffekten är redan idag uppe i 150 miljoner kronor på årlig bas.**

– Köpet av PC LAN var en förutsättning för att ett nytt Scribona med ett starkare produkt- och tjänstekoncept skulle kunna skapas. De positiva effekterna av fusionen har inte låtit vänta på sig. Vi är nu störst i Norden med en ledande position på varje delmarknad. Integra-

omkring 1 400 anställda med en omsättning på cirka 9,5 miljarder kronor. PC LAN hade runt 300 anställda med en omsättning på cirka 4,8 miljarder kronor. Scribona hade verksamheter i samtliga nordiska länder och PC LAN var etablerat i Norge, Danmark och Sverige.

marknader PC LAN var svagt var Scribona desto starkare och vice versa.

Integrationen har resulterat i att ett helt nytt Scribona har skapats. Det beror inte bara på att företagets kompetens, kunder och affärsprocesser flyttat ihop. Det är också en effekt av att integrationsprocessen aktiverat ett fräscht nytänkande inom alla delar av koncernen.

## Starkare kunderbjudande

– I samband med att köpet blev klart i april startade många integrations- och förändringsprocesser över hela koncernen. Många projekt låg bara och väntade på startsignalen. Vi drog till exempel igång en genomgripande analys och förändring av alla basresurser som logistik, IT och kundservice. Det har bland annat utmynnat i ett helt nytt sätt att dela på resurser och att hantera kunder, säger Magnus Johansson, chef för Group Customer Services.

Magnus Johansson var tidigare divisionschef för Scribona Distribution och ansvarar idag för den nya koncernövergripande funktionen Group Customer Services. Denna funktion började han bygga upp i juni 2001. Funktionens uppgift är att integrera alla affärsprocesser i koncernen och att erbjuda samtliga affärsområden bättre och effektivare affärsstöd. Det innebär till exempel att de flesta affärsenheter idag delar på samma logistik- och IT-resurser. Inom ett, högst två, år kommer samtliga enheter att ha ett gemensamt affärs-system.

– Genom att slå ihop affärsstödjande resurser till gemensamma koncernövergripande funktioner spar vi pengar och ökar servicen i ett slag. Integrationsarbetet leder bland annat till att det blir lättare att göra affärer med oss för både kunder och tillverkare. Vi får till exempel bättre ordning i de administrativa och logistiska



Jörgen Finnermark, IT, Sverige; Åsa Lundesten, IT, Sverige; Lisa Back, Distribution Sverige

Anneli Kettunen, ekonomi, Finland; Salla Skurnik, Solutions, Finland

tionen har lett till många synergier som bland annat resulterat i högre marknadsandelar och besparingseffekter på ca 150 miljoner kronor i årstakt. Inom den närmaste tiden väntar också resultatet av de intäktskapande synergier, säger Lennart Svantesson, koncernchef på Scribona.

Enligt Lennart Svantesson kan de intäktskapande synergier leda till betydande lönsamhetspåverkande effekter. Besparingarna är en positiv bieffekt.

Kostnaden för integrationen hamnade på totalt 65 miljoner kronor. Detta påverkade dock inte resultatet eftersom kostnaden kunde kvittas mot den negativa goodwillpost på 70 miljoner kronor som uppstod vid förvärvet av PC LAN.

## Ett nytt Scribona skapas

Före förvärvet av PC LAN hade Scribona

De båda företagens verksamheter hade många likheter men också olikheter, vilket var ett av de viktigaste skälen till Scribonas bud.

– PC LAN var starkt inom IT-infrastruktur, datalagring och närliggande lösningar. Detta var ett ben Scribona behövde få mer kraft i för att skapa en plattform för tillväxt och bättre balans mellan de olika affärs- och produktområdena. Integrationen med PC LAN innebär att vi idag har ett väsentligt mer komplett erbjudande, säger Lennart Svantesson.

PC LAN och Scribona kompletterade varandras svaga och starka sidor, inte bara inom tjänster och produkter, utan även marknadsmässigt. På de



# ett blir tre

systemen. Den ökade effektiviteten innebär också att vi får mer tid och resurser över för våra kunder, säger Magnus Johansson.

Andra områden där stora synergieffekter kan göras är inköp och kundservice. Magnus Johansson tror att hela Scribona inom en snar framtid kommer att dela på gemensamma callcenters och inköpsfunktioner.

– Med en gemensam kundservice för alla affärsenheter drar vi nytta av skalfördelarna samtidigt som specialkompetens kan nyttjas mer effektivt. Tidigare fanns till exempel nätverkskompetens utspritt på många olika enheter, vilket inte var en fördel för kunderna och icke-optimalt resursutnyttjande, säger Magnus Johansson.

Magnus Johansson berättar också att Scribona Distribution och Scribona Solutions förändrat säljorganisationen som ett led i integrationsprocessen. Tidigare hade kunderna kontakt med olika säljare beroende på vilken produkt de var intresserade av. Idag är försäljningen organiserad med utgångspunkt från de olika kundsegmenten. Det innebär att många kunder får hjälp med allt via en kontaktperson.

## **Ny kropp, nytt ansikte och ny själ**

En vanlig fallgrop vid företagsförvärv är att företagen underskattar arbetet med och betydelsen av den "mentala" integrationen. Denna integrationsprocess handlar framförallt om att skapa en ny idé- och värdemässig grund för intern identifiering och extern profilering. I princip går denna fas ut på att få medarbetarna på alla kontor i alla länder att enas kring affärs mål, värderingar och företagsidentitet.

– Målsättningen har hela tiden varit att inte slå ihop två företag men att bygga ett helt nytt. Därför har vi också utvecklat en ny grafisk profil och en ny internetportal, säger Anders Bley, vice VD på Scribona. Ambitionen inför integrationsplaneringen var att inte bara göra en lyckad integration utan en integration i världsklass och ett skolexempel på hur man bäst integrerar två börsnoterade bolag.

– Internationella studier säger att mer än hälften av alla förvärv går om intet på grund av att man inte tar de mjuka delarna i integrationen på allvar. Andra lyckas på ytan men dras med inre konflikter och ineffektivitet i många år efter förvärvet. Det svåraste och viktigaste i ett företagsförvärv är att samla vision, strategi,





Tue Stender, ekonomi, Danmark; Jesper Zindel, Distribution, Danmark



Thomas Andersén, logistik, Sverige; Maria Sjöström, ekonomi, Sverige; Fredrik Alfvén, ekonomi, koncern



Malin Sederholm, Solutions, Sverige; Eija Johansson, Distribution, Finland; Krister Reed, human resources, Sverige

attityder och värderingar som alla sluter upp kring, säger Lennart Svantesson.

När integrationsprocessen på Scribona startade var den väl planerad och uppdelad i en fysisk och en strategisk/organisatorisk (mental) fas. Den fysiska integrationen som går ut på att smälta samman logistikfunktioner, lager, kontor, IT-system med mera gick både snabbare och smidigare än förväntat. Redan i oktober 2001 ansågs den första fasen vara avslutad. Då hade nästan alla kontor och lager konsoliderats till färre gemensamma enheter.

Parallellt med denna fas hade den organisatoriska eller mjuka fasen startats och nu accelererades det arbetet. Koncernledningen, som också är styrgrupp för integrationsarbetet, är enig om att man inte får underskatta de mjuka frågorna. Detta eftersom dessa direkt påverkar lönsamheten.

– Den mentala integrationen är minst lika viktig som den fysiska även om effekterna inte är synliga på en gång. Den fysiska integrationen kan man ju mer eller mindre räkna på i kronor och ören från första dagen, medan den mentala har mer långtgående och dolda effekter. Det står dock utom allt tvivel att det syns på sista raden i räkenskaperna. Får man inte personalen att sträva och arbeta åt samma håll är det väldigt svårt att skapa en framgångsrik och lönsam organisation, säger Tom Ekevall Larsen, divisionschef för Distribution.

### Det bästa ur två världar förenas

Scribonas ledning har varit noga med att ta hänsyn till och att respektera både nationella och företagsspecifika skillnader. Alla har fått komma till tals och allas synpunkter värderas



lika. Målsättningen har varit att integrationen skall ske mellan två jämnstarka företag även om det formellt var ett förvärv.

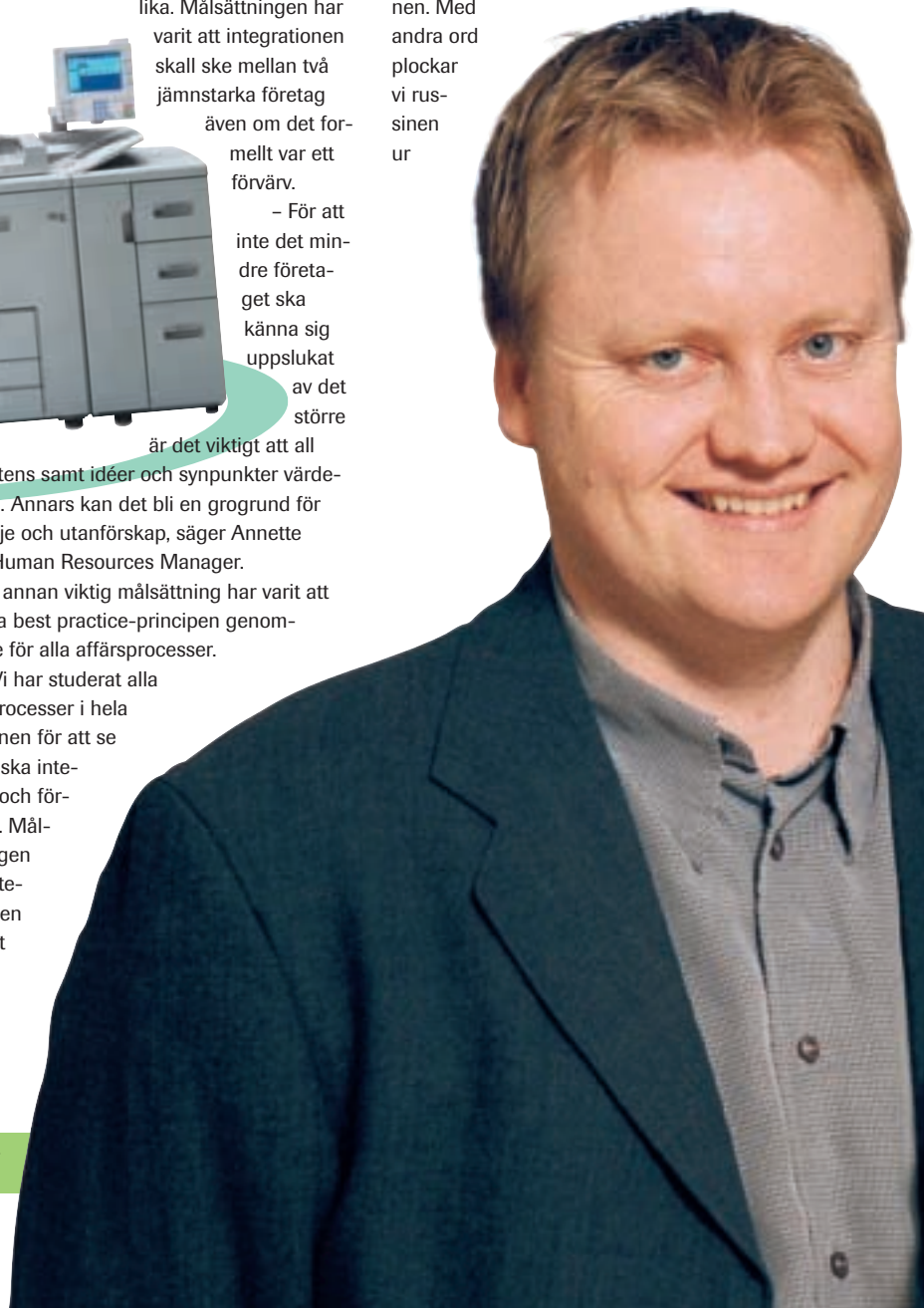
– För att inte det mindre företaget ska känna sig uppslukat av det större

är det viktigt att all kompetens samt idéer och synpunkter värderas lika. Annars kan det bli en grogrund för missnöje och utanförskap, säger Annette Palm, Human Resources Manager.

En annan viktig målsättning har varit att tillämpa best practice-principen genomgående för alla affärsprocesser.

– Vi har studerat alla affärsprocesser i hela koncernen för att se hur de ska integreras och förbättras. Målsättningen med integrationen är ju att skapa

ett nytt och bättre Scribona. I detta arbete har vi försökt hitta den bästa lösningen för varje process inom organisationen, eller utanför, och sedan implementerat den över hela koncernen. Med andra ord plockar vi rusinen ur



Bent Rune Madslie, Solutions, Norge; Rikke Møllbæck, Solutions, Danmark; Charlotte Holtback Yeter, projektledare

kakan och ser till att alla får ta del av dem, säger Charlotte Holtback-Yeter, projektledare för integrationsarbetet mellan PC LAN och Scribona.

### Integrationsagenter ökar drivkraften

Scribona har valt en annorlunda metod för integrationsarbetet som bygger på ett nätverkskoncept. Över hela koncernen finns tjugo så kallade integrationsagenter som driver de olika integrationsprojekten. Varje agent har en tvilling, en stabs- eller linjechef, i koncernen som stöder agenten i sitt arbete.

Agenterna ansvarar för att integrationsprojekten startar och avslutas i tid. För att kunna starta projekten måste de först få förankring hos linjecheferna. Det är nämligen de som i slutändan är resultatansvariga för projekten. Alla fyrtio agenter och tvillingar samlas regelbundet för att diskutera de olika projekten och för att ta del och dela med sig av erfarenheter och lösningar. Detta integrationsforum har naturligtvis även en plats på Scribonas intranät där diskussioner kring integrationen pågår.

– Arbetsmodellen har visat sig fungera väldigt bra. Vi har hög fart i samtliga integrationsprojekt och alla som arbetar i projekten är mycket nöjda med formen och utfallet.

Integrationsforumet underlättar kunskapsöverföringen

mellan olika delar i koncernen vilket påskyndar processerna, säger Charlotte Holtback-Yeter.

Det fina med "tvillingmodellen" är att cheferna kan fokusera på den dagliga operativa verksamheten eftersom agenterna ansvarar för integrationsarbetet. Dessutom underlättas agenternas arbete betydligt genom att deras idéer och målsättningar förankras hos cheferna som ser till att agenternas riktlinjer åtföljs i organisationen.

På intranätet bjuds alla medarbetare in i diskussionerna vilket innebär att värderingar och synpunkter samlas in på ett effektivt sätt. Syftet är också att få alla att känna sig delaktiga i processen.

– Vi har till exempel Speakers Corner på intranätet där alla har möjlighet att ge uttryck för hur de upplever integrationen. Detta ger oss möjlighet att få med alla i diskussionerna kring integrationsprocessen. På detta sätt görs alla delaktiga vilket underlättar processen och borgar för ett framgångsrikt och enat företag, säger Malin Sederholm som ansvarar för kommunikationen i integrationsforumet.

### Första intrycket viktigast

Känslan att vara ny i klassen kan till och med för den mest erfarna vara en olustig upplevelse. Därför är det mycket viktigt att man på ett tidigt stadium börjar driva introduktion och integrationsarbete. I ett företagsförvärv, som även innebär en fysisk

integration, flyttar den ena parten in hos den andra. Så även i Scribonas fall. Därför har Scribonas ledning lagt mycket energi på att få alla nyinflyttade att känna sig välkomna.

– Vi har sammanställt ett "introduktionspaket" till alla nya medarbetare. Detta för att man snabbt skall lära känna sina nya arbetskamrater, den nya fysiska miljön samt de nya arbetsverktygen. Därutöver har vi genomfört utbildningar och teamskapande aktiviteter. Den här typen av åtgärder är viktiga för att få alla att känna sig välkomna och att reducera osäkerheten för att uppnå goda resultat på kortast möjliga tid, säger Annette Palm.

Utbildningsinsatsen var den enskilt största i Scribonas historia.

– Vi skapade ett mycket kraftfullt utbildningsprogram som under en månad omfattade 65 lektioner. Utbildningarna hjälpte våra nya medarbetare att snabbt hitta sin roll i den nya organisationen och att bli produktiva,

säger Krister Reed som arbetar med HR-frågor.



# Din guide



***Datorer och andra IT-produkter blir liksom tidigare ständigt snabbare, kraftfullare och effektivare. Kunderna får mer kraft för pengarna. IT-utvecklingen tycks sakna gränser och processen fortsätter i oförminskad takt oavsett konjunkturläge. Mitt i denna spännande utveckling finns Scribona som hjälper kunderna att välja rätt teknik och lösningar samt leverantörerna att förstå och nå sina användare på ett effektivt sätt.***

Scribona erbjuder det mesta inom IT-produkter, dokumenthantering och nätverkslösningar med kompletterande tjänster. Bredden på verksamheten skapar många synergier

i och med att vi kan dra nytta av gemensam spetskompetens tvärs igenom koncernen. Det skapar också högre kundnytta genom att vi kan leverera helhetslösningar och därmed för enkla och effektivisera för våra kunder. Vårt breda IT-fokus kräver dock en helhetssyn och möjlighet att agera snabbt på marknads och IT-utvecklingens snabba förändringar.

En viktig del i vår dagliga verksamhet går ut på att skaffa kunskap om marknads kommande behov och framtidens produkter. Denna kunskap delar vi även med oss av till våra partners och leverantörer.

Här tar vi upp den utveckling som idag styr vår verksamhet och som driver efterfrågan på marknaden:

## **Trådlös revolution**

Nätverkskommunikation och användargränssnitt blir i allt större utsträckning trådlöst. Tidigare har den trådlösa tekniken varit behäftad med barnsjukdomar och säkerhetsbrister. Idag är den beprövad med hög kapacitet och säkerhet som är enkel att använda. Följaktligen börjar tekniken få stor genomslagskraft i företagets arbetsmiljöer. Bland annat är trådlösa nätverk på stark frammarsch.

Inom till exempel Distribution och Toshiba Digital Media levereras många bärbara datorer med inbyggt nätverkskort för trådlös kommunikation samt Bluetooth-anslutning. Ricoh har utvecklat nätverkskrivare för trådlöst nätverk vilket kommande flerfunktionsprodukter också kommer att anpassas för.

Toshiba har också lanserat en mobil server som ger



# i IT-djungeln



Med Ricohs nätverksskrivare för trådlöst nätverk ökar flexibiliteten och effektiviteten.

företag möjlighet att installera ett trådlöst nätverk med Internetanslutning och intranät på bara 30 minuter.

– På Scribona har vi ambitionen att leva som vi lär för att öka vår kompetens kring de lösningar vi levererar och för att öka vår effektivitet och service. Mobilitet och trådlös kommunikation är därför ett naturligt arbets- och kommunikationssätt i hela Scribona idag. Oavsett om man är på kontoret i Helsingfors eller i Stockholm så har man tillgång till det trådlösa nätverket. De som reser mycket använder lokala trådlösa bredbandsnät för att enkelt koppla upp sig på flygplatser och hotell, säger Anders Bley, vice VD på Scribona.

## Högre säkerhetsmedvetenhet

Säkerhetstänkandet hos företag, organisationer och den enskilda användaren har ökat starkt.

– Detta beror bland annat på det växande virushotet, den trådlösa utvecklingen där säkerhetsbehoven är stora och att Internet gjort företag och organisationer mer sårbara för dataintrång, fortsätter Anders Bley.

Denna utveckling leder till

Många bärbara datorer levereras idag med inbyggt nätverkskort för trådlös kommunikation.

ökat behov av säkerhetslösningar som virus-skydd, brandväggar, inloggningssystem som biometriska fingeravtrycksläsare, backup- och lagringslösningar.

## Ökad affärsintegration

Affärsintegration är en av de starkaste trenderna idag. Företag och organisationer effektiviserar affärsprocesser samt förstärker kund- och leverantörsrelationer genom att integrera olika affärskritiska system. Det handlar bland annat om att knyta ihop system på olika plattformar internt och mellan företaget och dess omgivning.

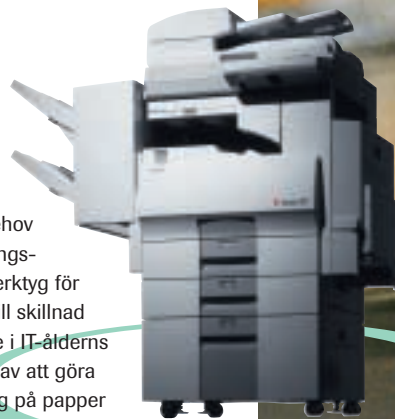
– Integrationstrenden skapar stor efterfrågan på integrationsprodukter som bland annat servrar, middleware och tjänster, säger Lars Palm, vice VD på Scribona.

## Informationslavinor

Informationsmängden växer kraftigt till följd av den ökande IT-användningen. Utvecklingen leder till ett ständigt ökande behov av mer datakraft, lagringskapacitet och bättre verktyg för dokumenthantering. Till skillnad från vad många trodde i IT-ålderns början så har behovet av att göra utskrifter och kopiering på papper ökat.

– Många företag och organisationer har dock börjat skanna in dokument som inte finns i digital form för att effektivisera informationshanteringen. Det rör sig bland annat om fakturor, leveranssedlar med mera, säger Hans Johansson, divisionschef för Carl Lamm.

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



Mobilitet och trådlös kommunikation är ett naturligt arbets- och kommunikationssätt inom hela Scribona.



### **Konvergens**

Utvecklingen går mot att olika typer av medier och produkter integreras. Datorn, telefonen, TV:n, faxen och kameran växer ihop och blir en ny smart multimedia- och kommunikationsterminal. Kopiatorn smälter samman med skannern, faxen och skrivaren som alla nås via nätverket. Produkterna blir dock inte färre, utan innehåller fler funktioner.

– Konvergensen leder till enklare användning, bättre kommunikationsmöjligheter och ökad effektivitet, avslutar Anders Bley.

Med en enda produkt kan många olika behov tillfredsställas på ett effektivt sätt. Andra fördelar är lägre driftskostnader och utrymmesbesparing. Till exempel är idag de flesta av Carl Lamms och Toshiba Document Solutions maskiner multifunktionella digitala kopiatorer för anslutning i nätverk. Användarna kan skriva ut, kopiera, faxa och skanna på en enda enhet.

### **Mindre "hype" och mer nytta**

Tiden då användarna köpte nya datorer för färgens skull eller för att skaffa sig den senaste processorn är tillfälligt över. Hype-faktorn inom bärbara och stationära datorer är nedtonad. Datorernas design och användarnytta har en längre hållbarhet idag. Exempelvis kräver inte nya programvaror den senaste processorn i samma grad längre. De senaste datormodellerna erbjuder också goda utbyggnads- och uppgraderingsmöjligheter.



*Den tekniska utvecklingen leder till större efterfrågan på värdeskapande tjänster och kompetens.*

– Utvecklingen innebär bland annat att efterfrågan på tillbehör som förbättrar prestanda, kapacitet och funktion ökar. Detta inkluderar exempelvis programvaror, minnen, lagringslösningar, PC-cards, nätverksprodukter, grafikkort, DVD- och CD-brännare samt annan perifer utrustning, säger Tom Ekevall Larsen, divisionschef för Scribona Distribution. Denna trend, i kombination med att komplexiteten i alla IT-produkter ökar, ställer högre krav på Scribonas kompetens. Samtidigt leder utvecklingen till nya affärsmöjligheter och en större efterfrågan på Scribonas värdeaddande tjänster samt kompetens.

# Med kompetens i affärsidén

Vår affärsidé är att erbjuda återförsäljare, slutkunder och leverantörer effektiv IT-produktförsörjning och e-handel samt kompletterande tjänster med hög service och kompetens.

En mer detaljerad beskrivning av verksamheten ser ut på följande sätt:

- Distribution av IT-produkter samt lösningar för IT-infrastruktur och dokumenthantering via återförsäljare.
- Direktförsäljning av affärskritiska serverlösningar till slutkunder, vilket sker tillsammans med partners som exempelvis Intenia.



Behovet av säkerhetslösningar som virusskydd, brandväggar och inloggningssystem ökar.

- Direktförsäljning av Toshiba och Carl Lamms produkter och tjänster för dokumenthantering.
- Agenturverksamhet som bland annat innefattar marknadsföring, försäljning och vidareutveckling av varumärken. Scribona har bland annat generalagenturen för Toshiba och Ricoh.

Koncernen är organiserad i tre affärsområden:

- Scribona Solutions som fokuserar på produkter och tjänster för IT-infrastruktur.
- Scribona Distribution som fokuserar på volymdistribution av IT-produkter.
- Scribona Brand Alliance som fokuserar på agenturverksamhet.

Verksamheten i de olika affärsområdena är i stora stycken integrerad och samverkar på många olika sätt för att därigenom öka effektiviteten och kundnyttan. En av Scribonas största styrkor är att kunna skapa ett gemensamt erbjudande baserat på de olika divisionernas kompetens och utbud. Exempelvis agerar

Solutions och Distribution både var för sig på separata marknader och som en totalleverantör med ett gemensamt erbjudande. Tillsammans kan de leverera helhetslösningar inom IT-produkter och lösningar för IT-infrastruktur.

De olika divisionerna har också frihet att agera självständigt. Det ger dem möjlighet att specialisera sig på vissa produktområden och tjänster samt fokusera på nischmarknader. Detta leder bland annat till djupare produktkompetens och skräddarsydda tjänster vilket gynnar både kunder och leverantörer.

För att kunna skapa helhetslösningar som griper igenom hela koncernen har de olika divisionerna till stora delar integrerats fysiskt med gemensamma logistik-, e-handels- och kundhanteringssystem (CRM).

## Vårt samlade erbjudande

Scribona erbjuder marknaden:

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

## Våra kunder

I Scribonas kundbas finns drygt 6 000 återförsäljare i Norden. Inom vissa divisioner säljer vi även direkt till företag och organisationer. Många kunder är tillverkare och leverantörer av IT-produkter.

Bland Distributions kunder inom återförsäljarnäten finns till exempel Office Data, Siba, WM-data och IBS i Sverige; Dava, Data-Info, TietoEnator och Aldata Solution i Finland och Merkantidata i Danmark samt Computerland, Move och Informatikk-nett i Norge.

Bland Solutions återförsäljare finns företag som Eterra, Nogui, Martinsson, Sigma och



Scribona har en av Nordens största e-handelsplatser, med över 50 000 produkter.

WM-data, men affärsområdet har även slutkunder via Platform Partner, tex Ericsson, PricewaterhouseCoopers, Nokia, SAS, SAAB, Telia och Telenor.

Brand Alliance vänder sig till distributions- och återförsäljarledet samt direkt till slutkund. Toshiba Digital Medias kunder är exempelvis återförsäljare som Computer City, Office och Siba. Toshiba Document Solutions och Carl Lamm har egen distributions- och återförsäljarverksamhet. Bland Toshiba Document Solutions slutkunder finns till exempel Handelsbanken, Länsförsäkringar, Stockholms Stad och Statskontoret och bland Carl Lamms kunder finns Volvo, SAS, Föreningsparbanken, Stockholms Stad, Stockholms Läns Landsting samt Statskontoret.



Affärsintegration är en av de starkaste trenderna idag och skapar stor efterfrågan på integrationsprodukter som servrar, middleware och tjänster.



SCRIBONA **SOLUTIONS**

# Kvalitet som syns

**S**cribona Solutions är en ledande nordisk aktör inom värdeadderande distribution av IT-infrastrukturhårdvara. Affärsområdet har flera tusen återförsäljare i Norden varav daglig kontakt sker med 400-500 stycken. Scribona Solutions säljer även, tillsammans med partners, direkt till slutkunder.

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

Affärsområdet är organiserat i två verksamheter: High-End Products och Platform Partner. High-End Products erbjuder återförsäljare IT-infrastrukturprodukter samt kompletterande tjänster. Inom Platform Partner hjälper Scribona leverantörer av affärssystem och andra applikationslösningar med analys,



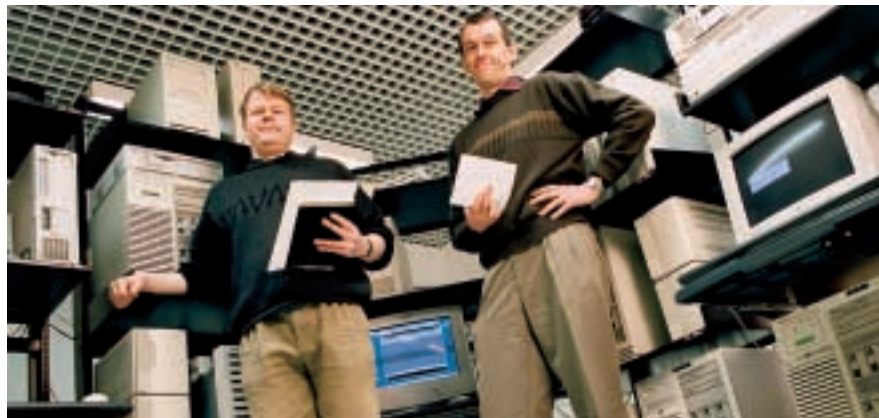
*Scribona Solutions fokuserar på att skapa starka partnerrelationer.*

förstudier, konfiguration och distribution av server- och hårdvaruplattformar samt tillbehör till slutkund. Platform Partner erbjuder också kompetens och rådgivning kring nätverkslösningar. I Finland erbjuder Platform Partner även service, drift och support till slutkunder och partners.

#### Viktiga händelser under år 2001

- Omsättningen mer än fördubblades under 2001, från 1 073 till 2 485 Mkr. Solutions hade således en tillväxt på över 100 procent. Denna kraftiga tillväxt beror i första hand på sammanslagningen med PC LAN:s affärsområde för IT-infrastrukturprodukter, men också på att Solutions ökat sina marknadsandelar. Resultat före jämförelsestörande poster uppgick till 39 (9) Mkr.

*Scribona Solutions erbjuder kompetens och rådgivning kring nätverkslösningar.*



*I Finland erbjuder Platform Partner även service, drift och support till slutkunder och partners.*

- Solutions har under året skaffat sig en ledande position i samtliga nordiska länder.
- Kundbasen för Solutions verksamhet har i och med förvärvet med PC LAN fördubblats under året.
- Produktsortimentet och kompetensen har också förstärkts, bland annat genom integrationen med PC LAN. Det innebär att Solutions erbjuder ett starkare och mer komplett utbud av tjänster och produkter till leverantörer, partners och slutkunder. Solutions kan tillsammans med Distribution idag erbjuda helhetslösningar inom IT-produkter och lösningar för IT-infrastruktur.

#### Marknad och konkurrens

Marknaden för IT-infrastruktur omfattar huvudsakligen fyra produktområden: servrar, operativsystem/middleware, nätverksprodukter och lösningar för datalagring. Storleken på marknaden bedöms uppgå till omkring 40-45 miljarder kronor i Norden. Efter förvärvet av PC LAN är Scribona Solutions störst i alla nordiska länder.

Marknaden är fragmenterad med många aktörer som verkar inom avgränsade segment och geografiska marknader. Här finns stora aktörer som IBM, Cisco, Compaq, HP, Microsoft, Sun Microsystems, Intel 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.

Faktorer som styr marknadens tillväxt är den ständigt ökande datamängden, e-handel och det mobila kontoret med trådlösa nätverk.

Nätverksprodukter, lagringslösningar och middleware har haft en relativt svag utveckling under 2001 medan utvecklingen har gått åt skilda håll för olika serverplattformar. Unix har haft en nedgång under året. Windows NT, Linux och IBM iSeries har istället haft en positiv utveckling. Detta gagnar Solutions som är ledande inom IBM iSeries och Windows NT.

Solutions är dessutom IBM:s enda Value Added Distributor i Norden som representerar alla IBM:s serverplattformar, lagringslösningar och programvaror. Affärsområdet kommer också att förstärka kompetensen inom Linux som förväntas ta allt större andelar av servermarknaden.

En tydlig trend är att stora leverantörer och återförsäljare överlåter en större del av produkthanteringen på distributörerna. Återförsäljarna blir istället mer konsultinriktade. På detta sätt kan leverantörer och återförsäljare nå en större marknad och fokusera på produktutveckling, service och andra tjänster. Denna trend förväntas fortsätta med oförminskad kraft under närmaste tiden. Solutions tar vara på detta genom att bland annat fokusera på att skapa starka partnerrelationer och att vidareutveckla kompetensen.





SCRIBONA **DISTRIBUTION**

40 kartonger  
i minuten

**S**cribona Distribution är Nordens ledande distributör av IT-produkter med cirka 6 000 återförsäljare. Affärsområdet erbjuder effektiv volymdistribution och hög tillgänglighet till ett brett sortiment av ledande varumärken inom PC, PC-servrar, PDA (handdatorer), 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. Affärsområdet har skaffat sig en ledande marknadsposition genom förvärvet av PC LAN och genom att erbjuda kunderna marknads bästa e-handelsverktyg för produktinformation, beställningar och konfigurerings samt en mycket effektiv orderhantering och logistik. Via e-handelssystemet kan Distribution öka servicenivån till kunderna samt förbättra, förenkla och rationalisera interna processer.

#### Viktiga händelser under år 2001

- Försäljningen uppgick till 7 762 (6 292) Mkr. Resultat före jämförelsestörande poster uppgick till -49 (38) MSEK. Det svaga resultatet beror främst på onormalt stora kundförluster på över 50 Mkr.
- Genom sammanslagningen med PC LAN:s affärsområde för volymdistribution ökade Distribution kraftigt sina marknadsandelar i Danmark och i Norge till 30 respektive 42 procent av den totala distributörsmarknaden. Scribona Distribution hade tidigare 11 respektive 14 procent av dessa marknader. Divisionens marknadsandel för hela Norden är cirka 35 procent av distributörsmarknaden.
- Integration av Distribution och PC LAN:s affärsområde för volymdistribution har resulterat i stora effektivitets- och rationaliseringsvinster och ett starkare gemensamt

erbjudande med en bredare kompetens- och produktbas. Scribona kan därför idag erbjuda helhetslösningar inom IT-produkter och lösningar för IT-infrastruktur.

- Ny ledning sedan den 15 juni 2001 med Tom Ekevall Larsen som divisionschef.



Genom sammanslagningen med PC LAN ökade marknadsandelarna kraftigt i Norge och Danmark.

- Omfattande omstrukturering av sälj- och serviceorganisation från Business Units till Product Units och Sales Units. Product Units är uppdelade utifrån produktområde och varumärke medan Sales Units är organiserade med utgångspunkt från de olika kundsegmenten Retail, Reseller och Outsourcing & Kundlogistik. Denna omstrukturering leder till högre kundservice där kunderna endast har en kontakt hos Scribona vilket spar tid och förenklar.
- Ökad omsättning via e-handel. Idag står e-handel för cirka 40 procent av divisionens affärstransaktioner.

#### Marknad och konkurrens

Storleken på den nordiska marknaden för PC och PC-relaterade produkter uppskattades till cirka 70-75 miljarder kronor under år 2001.

Jämfört med året innan minskade marknaden något. På denna svaga marknad har Scribona Distribution ökat sina marknadsandelar.

Bland distributörerna har divisionen cirka 35 procent av marknaden.

Distributörerna konkurrerar huvudsakligen med faktorer som tillgänglighet, sortiment, kompetens, leveranssäkerhet, konfigurerings samt effektiv orderhantering via bland annat e-handel. Under 2001 har det dessutom blivit tydligt att lokal närvaro med lokal kunskap är en mycket viktig konkurrensfaktor. Detta gynnar Scribona Distribution som har lokal närvaro och kompetens på samtliga delmarknader där divisionen verkar.

Som distributör försöker man hela tiden effektivisera processerna för att höja kundservicen. Standardiseringen av informationsflödet i IT-branschen, från tillverkare till slutkund, är en viktig process för att skapa effektivare och enklare flöden genom hela produktförsörjningen. Scribona Distribution ligger långt framme inom utvecklingen och implementeringen av branschstandarder.

Scribona Distributions roll som fullsortimentsdistributör ökar. Detta beror bland annat på att antalet tillverkare hela tiden växer och att produkterna blir fler och mer komplexa. Utvecklingen ställer högre krav på divisionens kompetens samtidigt som den innebär nya affärsmöjligheter.

PC-marknaden hade under första kvartalet 2002 ännu inte vänt upp utan visade en fortsatt försvagning. Däremot märker vi tydligt att såväl kunder som leverantörer påtagligt uppskattar den nya starka plattform Scribona Distribution har byggt upp. Detta har givit oss en bra start på 2002.



Scribona Distribution har lokal närvaro och kompetens på samtliga delmarknader där divisionen verkar.

Vår nya styrka gör sig gällande såväl mot den traditionella återförsäljarkanalerna som mot elektronikvaruhuskedjor och i hem-PC-affärer. Utvecklingen i branschen, tillsammans med vår nya position, gör oss till den i praktiken enda stora distributören med ordentlig genomslagskraft i alla fyra nordiska länder. Dessutom har vi ett bra hem-PC-koncept som gör oss beredda att dra nytta av ökningen på denna marknad under 2002.

Scribona Distributions roll som fullsortimentsdistributör ökar starkt.



SCRIBONA **BRAND ALLIANCE**

Exklusiv agent  
– med all rätt



inom Scribona Brand Alliance verkar vi som exklusiva agenter 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:



Både Carl Lamm och Toshiba Document Solutions valdes 2001 till Statskontorets ramavtalsleverantör.

Toshiba Digital Media, Toshiba Document Solutions och Carl Lamm. Toshiba Digital Media är nordisk generalagent för Toshiba's bärbara datorer och mobila servrar. I en delverksamhet hanterar vi även Toshiba's hemelektronik som bland annat TV, DVD och digitala kameror med mera i Sverige. Toshiba Document Solutions är nordisk generalagent för Toshiba's produkter för dokumenthantering som kopiering, utskrifter, fax och i en verksamhet hanteras Toshiba's Visual Products som till exempel videoprojektorer. Carl Lamm är svensk generalagent för Ricoh med fokus på dokument- och utskriftshantering.

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 svenska marknaden. Alla divisioner har ledande positioner på sina respektive marknader.

Toshiba Digital Media är en renodlad importör och generalagent. Divisionen säljer sina produkter via stora distributörer och via ett brett nät av återförsäljare och elektronikvaruhus.

Toshiba Document Solutions och Carl Lamm är båda agenturer men bedriver också distributions- och återförsäljarverksamhet. Carl Lamm har 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 avtal med fristående återförsäljare.

#### Viktiga händelser under år 2001

##### Toshiba Digital Media

- Lansering av en ny produktgeneration bärbara datorer med mycket hög prestanda, ny marknadsgivande design i lätt vikt och många nya funktioner för ökad mobilitet. Flera modeller har vunnit utmärkelser under året. Bland annat blev Portégé 4000 Årets PC i Finland. Lansering av Toshiba's första handdator Toshiba Pocket PC e570 som i slutet av 2001 fick utmärkelsen PC Magazine Editors' Choice.
- Lansering av den unika trådlösa servern Magnia SG20 för trådlöst nätverk med inbyggt intranät, gateway till Internet, filserver, backup, brandvägg med mera.
- Breddat tjänsteutbud med ökat fokus på service och support.
- Uppbyggnad av verksamheten Toshiba Consumer Products och därmed inbrytning i nytt kundsegment med produkter inom hemelektronik som TV, DVD, digitala kameror med mera.

##### Toshiba Document Solutions

- På en svag marknad har Toshiba Document Solutions ökat marknadsandelarna totalt för hela Norden med omkring 2 procent.
- Valdes av Statskontoret till ramavtalsleverantör för leverans av skrivare och kopiatorer till stat, kommun och landsting för perioden 2001 t.o.m. mars 2003.
- Stor omstrukturering av verksamheten med bland annat en starkare integration med Scribonas övriga verksamheter och gemensamma resurser som logistik och e-handelsystem.
- Konsolidering av logistik och lager med central inköps- och lagerfunktion i Stockholm. Från tidigare fyra lager kommer Toshiba Document Solutions över tiden bara att ha ett centrallager.
- Ny service- och kundstruktur

med de nya enheterna: Toshiba Distribution Group för återförsäljare, Direct Sales Group för slutkunder och Partner Concept för partners.

- Lansering av flera nya produkter, bland annat stora plasmaskärmar för utom- och inomhusreklam samt videoprojektorn Toshiba MT7 som tidningen Hemmabio utsåg till "bäst i klassen".

##### Carl Lamm

- Carl Lamm trotsade en svag marknad och förstärkte sina marknadsandelar inom samtliga marknadssegment.
- Valdes av Statskontoret till ramavtalsleverantör för leverans av skrivare och kopiatorer till stat, kommun och landsting för perioden 2001 t.o.m. mars 2003.
- Lansering av Ricohs prisbelönta "Copier of the Future"-produkter. Detta är en unik generation miljöanpassade copyprinters (kopiator/skrivare) med mycket låg energiförbrukning som sparar upp till 80 procent energi jämfört med traditionella.
- Lansering av världens snabbaste färgskrivare Ricoh AP 3800C, vilken redan har satt standarden för den nya generationens nätverkskopiatorer med färgutskrift.
- Lansering av produkter för högvolymskopiering/utskrift vilket innebär en inbrytning i ett nytt kundsegment där Carl Lamm under 2001 tagit drygt 20 procent av marknaden.
- Introduktion av service- och utbildningsgarantier. Alla serviceavtal inkluderar nu 8 timmars maximal inställningstid på plats hos kund, om inget annat avtalas.

##### Marknad och konkurrens

###### Toshiba Digital Media

I början på 2001 förväntades marknaden för bärbara datorer växa med 40 procent. När året var till ända hade marknaden gått tillbaka med cirka 1 procent för hela Norden. I Sverige backade marknaden med 13 procent. Följaktligen sjönk försäljningen kraftigt för



Toshiba Digital Media vars verksamhet fokuserar på mobil kommunikation och bärbara datorer.

Divisionens totala marknadsandelar för Norden sjönk också. Detta beror bland annat på att lanseringen av den nya generationen



Utvecklingen inom dokumenthantering går från analoga till digitala multifunktionella system.

bärbara datorer från Toshiba försejades. I slutet på 2001 hade Toshiba Digital Media cirka 10 procent av marknaden för bärbara datorer i Norden.

Marknadens negativa utveckling kan bland annat förklaras av att många tjänsteföretag med ett framtidsorienterat arbetssätt fick ekonomiska problem under 2001. En annan orsak är, liksom för andra branscher, att konjunkturdämpningen ledde till en inbromsning i IT-investeringar.

För att komma på rätt kurs igen har Toshiba Digital Media renodlat verksamheten med ett starkare fokus på mobil kommunikation. Mot slutet av 2001 lanserades också en helt ny generation bärbara datorer. Dessa har fått stor uppmärksamhet för den smäckra designen samt de inbyggda funktionerna som underlättar mobilt arbete och kommunikation. Toshiba är den enda producent som själv producerar komponenterna. Med bland annat branschledande batteridrift, knivskarp bildskärm och inbyggt Wireless LAN och Bluetooth ökar användarnas mobilitet väsentligt.

Under 2001 har Toshiba Digital Media startat verksamheten Toshiba Consumer Products. Verk-

samhetens fokus är spetsteknologi riktad till privatmarknaden med produkter som DVD-spelare, högteknologiska TV-skärmar som plasma- och back projectorskärmar, digitala kameror med mera. Denna satsning ger Scribona möjlighet att skapa nya intäktströmmar baserat på befintlig kompetens och verksamhet samt att dra nytta av privatmarknadens växande behov av ny underhållningsteknik.

Efterfrågan på teknisk service och support ökar kraftigt vilket bland annat beror på den ökande integrationen av produkter och tjänster samt att systemen blir mer komplexa. Toshiba Digital Media har därför breddat tjänstebudet för att tillgodose marknadens förändrade behov.

Med förstärkt produkt- och tjänstesortimentet kan Toshiba Digital Media leverera spetskompetens och helhetslösningar inom mobila nätverk och kommunikation. Divisionen har i och med detta en god position att utgå ifrån inför det kommande året.

#### **Toshiba Document Solutions och Carl Lamm**

Huvudmarknaden som är kopiatorer och kombinerade kopiatorer/skrivare, så kallade copyprinters, har haft en svag utveckling under 2001. I antal sålda enheter har den svenska marknaden minskat med drygt 10 procent och den nordiska med 9 procent. Denna utveckling har i huvudsak sin grund i det dämpade konjunkturläget.

Inom den offentliga sektorn i Sverige var efterfrågan dock god under hela året. Detta var gynnsamt för Carl Lamm och Toshiba Document Solutions. På våren 2001 valdes nämligen båda divisionerna till Statskontorets ramavtalsleverantörer av skrivare och kopiatorer för den offentliga sektorn. Carl Lamm och Toshiba Document Solutions ökade också sina marknadsandelar under året.

Carl Lamm har drygt 15 procent av den svenska marknaden för digitala copyprinters för färgutskrift samt 14 procent av marknaden för svartvita copyprinters. För Toshiba Document Solutions är motsvarande marknadsandelar 3 respektive 11 procent av den nordiska marknaden.

Branschen för dokumenthantering befinner sig i stark förändring. Utvecklingen går från analoga till digitala multifunktionella system vilka kopplas samman och

integreras i företagets datornätverk. Företag och organisationer efterfrågar i allt större utsträckning helhetslösningar för dokumenthantering med ett större funktions- och tjänsteinnehåll. De produkter som säljer bäst är avancerade copyprinters där många även har integrerad skanner och fax.

Med hjälp av integrerade system för digital dokumenthantering effektiviseras och förenklas företagets informationshantering. För detta krävs inte bara hårdvara i form av kopiatorer, skannare, skrivare, videoprojektorer 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.

Behovet av tjänster och service växer i och med att produkterna blir mer komplexa. Bland annat krävs mer utbildning för optimal användning. Därför har både Toshiba Document Solutions och Carl Lamm ökat utbildnings- och serviceinnehållet i sina erbjudanden.



Toshiba TV lanseras nu till privatmarknaden på bred front.

Användarnas behov av att göra pappersutskrifter ökar till följd av ständigt ökande informationshantering och Internetanvändning. Trenden att mångfaldiga via utskrifter istället för att kopiera växer liksom att färgutskrifter ökar på bekostnad av svartvita utskrifter. Andra trender är att fler skannar dokument i syfte att minska papperskonsumtionen.

Både Toshiba Document Solutions och Carl Lamm fokuserar i allt större utsträckning på att leverera helhetslösningar med framtidsorienterade funktioner och kompletterande tjänster. Med förstärkta kompetens- och produktportföljer har båda divisionerna starka positioner på den dynamiska marknaden för dokumenthantering.

Världens snabbaste färgskrivare Ricoh AP 3800C, har redan satt ny standard för nätverkskopiatorer med färgutskrift.

# Ledande befattningshavare



Lennart Svantesson, VD och koncernchef, f 1953. Anställd sedan 2000. Innehar 20 500 Scribona-aktier.



Lars Palm, vVD och divisionschef Toshiba Document Solutions och sedan den 1 mars 2002 tillförordnad divisionschef Scribona Solutions\*, f 1947. Anställd sedan 1996. Innehar 20 000 teckningsoptioner.



Anders Bley, vVD med ansvar för Affärsutveckling/Information och divisionschef Toshiba Digital Media, 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, divisionschef Scribona Distribution, f 1962. Anställd sedan 1988. Innehar 10 000 teckningsoptioner.



Magnus Johansson, Group Customer Services, f 1954. Anställd sedan 1987. Innehar 1 500 Scribona-aktier och 10 000 teckningsoptioner.



Hans Johansson, divisionschef Carl Lamm, f 1954. Anställd sedan 1986. Innehar 1 000 Scribona-aktier och 20 000 teckningsoptioner.

*\* Från och med 1 juli 2001 till och med 28 februari 2002 var Roald Sannæs divisionschef Scribona Solutions.*

## Satellitspaning höjer kundservicen

Scribona arbetar kontinuerligt med att förbättra kundernas möjligheter att följa upp sina beställningar. Till exempel behöver kunderna få information om hur en order kommer att levereras, eller om en leverans fördröjts på grund av att vissa artiklar blivit restnoterade. Framförallt behöver de få veta när leverans beräknas ske för att kunna planera mottagandet eller för att förse sina egna kunder med leveransbesked. Ju säkrare tidsangivelsen är desto högre mervärde och effektivitet erbjuds Scribonas kunder och slutkunder.

Scribona Distribution använder i Oslo ett GPS-positionerings-system för leveransbevakning. Varje transportfordon innehåller

en GPS-sändare som kontinuerligt anger bilens position. Detta ger Scribona möjlighet att planera transporter bättre och på så sätt effektivisera logistiken. Det innebär också att Scribonas kunder får bättre information om när leverans förväntas ske. I och med detta kan de planera sin egen tid bättre.



Norska IT Drift AS är totalleverantör av IT-produkter och kompletterande tjänster. Företagets tjänster spänner över rådgivning, projektledning, systemutveckling, driftlösningar och utbildning. IT Drift har ända sedan företaget bildades 1998 anlitat Scribona som huvuddistributör och använder dagligen Scribonas e-handelssystem och logistiklösningar. IT Drifts kunder kan skaffa sig produktinformation, göra beställningar och enkelt följa upp dem via företagets webbutik. Denna är i sin tur integrerad med Scribonas e-handels- och trackingsystem.

– Med hjälp av Scribonas kraftfulla e-handelslösning kan vi på ett effektivt sätt erbjuda våra



kunder möjlighet att köpa IT-produkter över nätet. Scribonas avancerade trackingsystem skapar också större trygghet och precision i den service som vi erbjuder. Vi kan till exempel ange klockslaget för leverans ut till kund med en felmarginal på högst en timme, säger Flemming Wagner, ägare och VD för IT Drift AS.

## Elektronisk affärsintegration ger bättre kassaflöde



Återförsäljarkedjan Office Data har samarbetat med Scribona sedan början på 90-talet. Scribona levererar det mesta inom kon-

cernens sortiment och är huvuddistributör till bland annat Office Stockholm.

Via Scribonas e-handelssys-

tem har Office Stockholm en direktlänk in i Scribonas produkt-, order-, lager- och transportsystem. I och med detta har Office Stockholm full kontroll över sortiment, priser och vad som finns på lager samt när beställningarna ska levereras. Detta ger företaget möjlighet att göra onlinebeställningar och att förse sina kunder med aktuell information om förväntad leverans, produktspecifikationer, aktuella priser etc. Med hjälp av EDI-baserade leveransbesked förbättras också likviditeten.

I samma minut som en leverans lämnar Scribonas lager i Njursta, i Stockholm, för transport till slutkund får Office Stockholm ett elektroniskt meddelande om

detta. Det går rätt in i deras affärssystem och startar en automatisk kontroll och avstämning av leverans mot kundens beställning. Därefter skrivs en faktura på levererade produkter ut och skickas till slutkund.

– Genom vår täta elektroniska affärsintegration med Scribona har vi lyckats effektivisera processerna ytterligare och förbättrat kassaflödet. Scribonas logistik fungerar dessutom väldigt bra. Vi känner oss trygga i vårt samarbete med dem. Leveranserna kommer i tid och Scribonas personal bjuder alltid till för att skapa den service vi efterfrågar, säger Christer Eklund, försäljningschef och delägare i Office Stockholm.

## Heta kryddor kräver vassa servrar

Smakleverantören Santa Maria säljer kryddor, olja, marinader, te, mat samt bak- och dessertprodukter över hela Norden. Santa Maria är bland annat en av Nordens största leverantörer av mexikansk mat.

Företaget har en inköpsorganisation med kontakter över

hela världen och en distributionsapparat som når både butiker och restauranger. Verksamheten kräver flexibla och stabila IT-lösningar som kan garantera säker drift dygnet runt.

När Santa Maria på hösten 2000 valde att implementera affärssystemet Movex hjälpte

Scribona Platform Partner dem med att få rätt sorts servrar med rätt konfiguration på plats.

– Scribona har konfigurerat och levererat två IBM iSeries. Lösningen erbjuder mycket hög prestanda och stabilitet vilket bland annat lett till

säkrare drift. Vi har bra kontakt med Scribona. De är mycket kompetenta och hjälper oss med allt från service- och supportavtal till rådgivning kring serverkonfiguration och nätverklösningar, säger Allan Vesmes, IT-chef på Santa Maria.



## Värdeskapande distributör



IBM har varit Scribonas samarbetspartner sedan 1991. I början sålde Scribona framförallt IBM:s volymprodukter som PC, skrivare och programvara. 1996 förstärktes samarbetet ytterligare genom

att Scribona blev en av IBM:s två Value Added Distributors i Norden. Därmed började Scribona i högre grad sälja IBM:s high-end produkter som stora servrar (exempelvis iSeries), lagringslös-

ningar samt kompletterande tjänster som service, support och utbildning. Idag är Scribona IBM:s enda Value Added Distributor i Norden som representerar alla IBM:s serverplattformar, lagringslösningar och programvaror.

– 1996 valde vi Scribona som vår Value Added Distributor för att vi tyckte att företaget hade rätt kompetens och verksamhet för att kunna skapa ett mervärde kring våra produkter. Samarbetet har fungerat mycket bra och inom många delar av Scribona finns spetskompetens kring IBM:s lösningar. Scribona har också kommit långt inom e-business, säger Tore Hallquist, marknadsdirektör på IBM Svenska AB.

## Hög kompetens och erfarenhet säkrar driften

Cygate AB utvecklar och säljer teknik och lösningar för IT-infrastruktur och kommunikation till företag och tjänsteoperatörer.

Moderbolaget finns i Sverige och har etableringar i Finland, Danmark, Estland och Lettland. Sedan 1993 har Cygate anlitat Scribona-bolaget Carl Lamm för leverans av produkter, tjänster och kompetens kring dokumenthantering.

– Förutom Ricoh-maskinernas goda kvalitet erbjuder Carl Lamm hög servicenivå och en tilltalande prisstruktur, säger Gaida Rulle, Facility & Security Manager på Cygate AB.

Gaida Rulle berättar att det viktigaste av allt vid valet av leverantör är servicenivån. Maskinerna måste fungera dygnet runt, alla dagar på året. Det är lika viktigt att systemen för dokumenthantering är driftsäkra som övriga IT-system. Framförallt för ett företag, som Cygate, som arbetar på en global marknad.

– Innan Carl Lamm kom in i bilden var driftsäkerheten otillfredsställande. Med Carl Lamm som servicepartner har maskiner-



na fungerat bra och vi får alltid snabb hjälp när vi har problem. Företaget har en väl strukturerad serviceorganisation och duktiga servicetekniker med lång erfarenhet av avancerad dokumenthantering. De har också god kunskap om vår maskinpark. Carl Lamm tycks ta väl hand om sin personal och lyckas därför behålla sina bästa tekniker år efter år.

Cygate har precis skaffat sig en ny Ricoh AP3800C, vilket är en av de senaste modellerna inom digitala nätverksskopiatorer. Maskinen erbjuder högkvalitativ färgutskrift och multifunktioner

som inbyggd fax och skanner. För Cygate har den bland annat resulterat i ökad effektivitet och proffsigare utskrifter.

– Med Ricoh AP3800C har priset på färgutskrifter sjunkit kraftigt, vilket innebär att vi oftare skriver ut och kopierar i färg. Färgutskrifter skapar ett proffsigare intryck på läsaren. Samtidigt spar vi tid och pengar på att inte behöva anlita tryckerier i samma utsträckning som tidigare. Dessutom är maskinen väldigt snabb vilket ökar effektiviteten och minskar stressen.

## Tillverkarnas öra mot marknaden

HP (Hewlett-Packard) har arbetat med Scribona sedan mitten på 80-talet. Scribona säljer och marknadsför produkter ur hela HP:s sortiment samt erbjuder kompletterande tjänster kring dessa. Scribona och HP har en nära relation och är dessutom



integrerade elektroniskt med bland annat ett effektivt utbyte av order-, lager- och försäljningsinformation.

– Scribona är vår bredaste distributör och erbjuder hög kompetens och service. Företaget fungerar också som vårt öra mot marknaden och förser oss dagligen med värdefull information om kundernas behov och marknadens utveckling. Scribona hjälper även våra återförsäljare att förbättra sina erbjudanden och höja servicen gentemot slutkund, säger Patrik Philipson, försäljningsdirektör och ansvarig för partnerrelationer på HP i Sverige.

Enligt Patrik Philipson har Scribonas kompetens och erbjudande förstärkts under den senaste tiden.

– Efter förvärvet av PC LAN har Scribona mycket mer att ge. Bland annat har de ett bättre lösningskoncept med ett bredare och mer komplett erbjudande inom bland annat infrastruktur- och lagringslösningar. Med Scribonas omfattande samt djupa produkt- och marknadskunskap adderar företaget ett starkt värde till våra produkter.

# Scribona-aktien

## Börshandel

Scribona är inregistrerat på Stockholms Fondbörs A-lista. Efter förvärvet av den norska PC LAN-koncernen och nyemissionen riktad till aktieägarna i PC LAN ASA är Scribona-aktien från och med 2001-05-08 även sekundärnoterad på Oslo Börs.

Under 2001 omsattes totalt 2 201 886 A-aktier och 9 082 926 B-aktier vilket motsvarar en omsättningshastighet på 0,67 resp 0,22 gånger. Totalt antal omsatta aktier motsvarar cirka 25 % av det genomsnittliga totala antalet aktier. Storleken på en börspost är 1 000 aktier.

## Kursutveckling

Under 2001 sjönk kursen på Scribonas A-aktie från 15,60 kr till 11,70 kr. B-aktien sjönk från 15,50 kr till 11,40 kr. Stockholm Fondbörs generalindex sjönk under 2001 med 19,8 %. Högsta respektive lägsta notering under 2001 för A-aktien var 19,00 kr respektive 8,05 kr. Motsvarande för B-aktien var 20,00 kr respektive 8,50 kr. Börsvärdet, räknat på slutkursen för 2001, uppgick till 583 Mkr. Slutkursen 2002-03-28 för B-aktien var 19,50 kr.

## Aktiekapital

Aktiekapitalet uppgick per 2001-12-31 till 102,1 Mkr fördelat på 51 061 608 aktier. Nominellt värde per aktie är 2 kr. Aktiekapitalet är fördelat på 2 aktieslag med olika röstvärde.

## Största aktieägare 2001-12-31

Aktieägare	Antal		% av AK	% av röster
	A-aktier	B-aktier		
Bure Equity AB	79 000	17 678 089	34,8%	28,3%
Electro Medicinska AB	10 000	3 257 800	6,4%	5,2%
KS Norsk Vekst	–	2 255 198	4,4%	3,5%
Fidelity Funds	–	2 044 602	4,0%	3,2%
Livförsäkrings AB Skandia	169 396	1 735 268	3,7%	4,0%
DnB fonder	–	1 748 751	3,4%	2,7%
SIF	–	1 386 100	2,7%	2,2%
ABN AMRO Bank	–	1 371 740	2,7%	2,1%
Chase Manhattan	–	1 133 700	2,2%	1,8%
Östersjöstiftelsen	348 500	757 000	2,2%	3,9%
Totalt 10 största ägare	606 896	33 368 248	66,5%	57,0%
Utländska ägare	211 012	16 746 442	33,2%	27,9%

## Aktiedata per 31 december

	2001	2000	1999	1998	1997
Försäljning/aktie, kr	253,37	276,84	241,77	259,36	247,93
Resultat/aktie, kr	-2,56	3,77	1,16	8,32	3,88
Dito, exklusive jämförelsestörande poster, kr	-1,82	2,32	2,13	3,77	5,18
Eget kapital/aktie	18,82	23,95	21,04	24,94	34,43
Utdelning/aktie (föreslagen 2001)	–	0,50	1,50	1,50	3,00
Extra utdelning/aktie, kr	–	–	–	3,50	7,50
Börskurs vid årets slut (B-aktien), kr	11,40	15,50	30,30	29,30	88,50
Direktavkastning, %	0,0	3,2	5,0	17,1	11,9
P/e tal	-4,45	4,11	26,12	3,52	22,81
P/s tal	0,05	0,06	0,13	0,11	0,36
Antal aktier	51 061 608	34 239 628	34 239 628	34 239 628	34 239 628
Nyemitterade aktier	16 821 980	–	–	–	–
Genomsnittligt vägt antal aktier	46 856 113	34 239 628	34 239 628	34 239 628	34 239 628

Optionsprogrammet har inte beaktats då det inte medför någon utspädning av nyckeltalen.

3 204 721 A-aktier som ger 5 röster per aktie och 47 856 887 B-aktier med 1 röst per aktie.

Bolagsordningen innehåller en rättighet för innehavare av aktier av serie A att omvandla dessa till lika antal aktier av serie B. Under 2001 har innehavare av aktier av serie A omvandlat 153 300 av dessa till aktier av serie B.

## Aktieägare

Antalet aktieägare ökade under 2001 och uppgick vid årets slut till 11 567 (10 712) inklusive 1 115 registrerade på Oslo Börs. De tio största ägarna svarar för 66,5 % (76,2) av antalet aktier och 57,0 % (63,2) av antalet röster. Totalt beräknas institutionella ägare inneha 87,9 % (84,3) av antalet aktier och 79,8 % (74,4) av antalet röster. Utländska ägare har 33,2 % (14,1) av antalet aktier och 27,9 % (14,3) 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. Utspädningseffekten vid fullt utnyttjande motsvarar cirka 1,1% av det totala antalet utestående aktier per 2001-12-31 samt cirka 0,9% av det totala antalet röster.

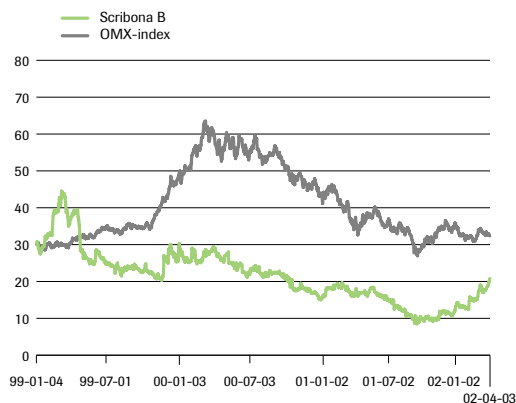
## Aktieägarstatistik 2001-12-31

Aktieinnehav	Antal ägare	%	Antal aktier	%
1 – 500	7 892	75,51%	1 155 500	2,3%
501 – 1 000	1 263	12,08%	1 074 590	2,1%
1 001 – 10 000	1 167	11,17%	3 533 324	6,9%
10 001 – 50 000	97	0,93%	2 075 404	4,1%
50 001 – 100 000	13	0,12%	939 387	1,8%
100 001 –	20	0,19%	42 283 403	82,8%
Totalt	10 452	100,0%	51 061 608	100,0%

Tabellen ovan bygger på VPC:s aktieägarstatistik. De aktieägare som är registrerade på Oslo Börs ingår i gruppen 100 001- som en aktieägare.

## Aktieslag 2001-12-31

Typ av aktie	Antal aktier	%	Antal röster	%
A-aktier:	3 204 721	6,3%	16 023 605	25,1%
B-aktier:	47 856 887	93,7%	47 856 887	74,9%
Totalt	51 061 608	100,0%	63 880 492	100,0%



# Fem år i sammandrag

## Fem år i sammandrag

	2001	2000	1999	1998	1997
Summa intäkter, Mkr	11 872	9 479	8 278	8 880	7 229
tillväxt i %	25	15	-7	23	29
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	-91	174	64	303	61
Jämförelsestörande poster, Mkr	-48	69	-36	156	-56
Resultat före skatt, Mkr	-140	180	76	325	86
Årets resultat, Mkr	-120	129	40	285	66
Räntabilitet på eget kapital, %	-13	17	5	32	7
<i>Dito exklusive jämförelsestörande poster, %</i>	<i>-9</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>14</i>	<i>11</i>
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	-7	16	7	38	9
<i>Dito, exklusive jämförelsestörande poster, %</i>	<i>-3</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>18</i>	<i>17</i>
Kapitalomsättningshastighet	9,3	8,8	8,5	11,1	10,5
Soliditet, %	21	22	26	28	34
Eget kapital per aktie, kr	18,82	23,95	21,04	24,94	27,80
Resultat per aktie, kr	-2,56	3,77	1,16	8,32	1,93
<i>Dito, exklusive jämförelsestörande poster, kr</i>	<i>-1,82</i>	<i>2,32</i>	<i>2,13</i>	<i>3,77</i>	<i>3,22</i>
Utdelning per aktie (föreslagen 2001), kr	-	0,50	1,50	1,50	3,00
Extra utdelning per aktie, kr	-	-	-	3,50	7,50
Antal anställda per 31 december	1 539	1 337	1 386	1 428	1 241

Siffrorna för 1997 är proforma exklusive Sifo Group (nuvarande Observer) och Svanströms, eftersom dessa utdelats respektive avyttrats.

Effekten av byte av redovisningsprincip avseende inkomstskatter på årets resultat under 2000 är 2 Mkr. Omräkning har ej gjorts för tidigare perioder.

## Definitioner 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 legala organisationen består per 2001-12-31 av 23 rörelsedrivande dotterbolag med verksamheter i Sverige, Danmark, Finland och Norge.

## FÖRVÄRV OCH AVYTTRINGAR

I februari 2001 lämnade Scribona ett offentligt erbjudande till aktieägarna i PC LAN ASA avseende förvärv av samtliga aktier i PC LAN. Erbjudandet innebar att för varje aktie i PC LAN ASA erbjöds 0,2442 aktier i Scribona AB. Erbjudandet accepterades av PC LANs aktieägare varvid Scribona emitterade 16.821.980 aktier och erlade kontant 14 Mkr för tvångsinlösen och förvärv av aktier. PC LAN konsolideras från 1 april 2001.

Under året har i övrigt två inkråmsförvärv skett i Danmark. Scribona Distribution har i samband med Scribonas förvärv av PC LAN förvärvat logistikverksamheten inom Eterra A/S, dotterbolag till Merkantidata. Scribona Solutions i Danmark förvärvade Betech Datas storageavdelning. Scribona Solutions avyttrade i slutet av året en mindre agenturverksamhet i Danmark.

## FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

Koncernens totala intäkter uppgick till 11 872 Mkr (9 479), vilket innebär en ökning mot föregående år med 25 %. Justerat för förvärvade och avyttrade verksamheter samt förändrade växelkurser har försäljningen minskat med cirka 13 %.

Scribonas försäljning utanför Sverige blev 6 858 Mkr (4 824) motsvarande 58 % (51) av den totala försäljningen.

Rörelseresultatet före jämförelsestörande poster uppgick till -43 Mkr (105). Inom affärsområdet Scribona Solutions har resultatet förbättrats genom ökade marknadsandelar. Försäljning av en agenturverksamhet i Danmark medförde ett överskott på 18 Mkr vilket redovisas bland övriga intäkter. I Scribona Distribution har en sämre konjunktur

och en vikande marknad för PC-produkter lett till lägre försäljning och betydande kundförluster. Scribona Brand Alliance försämring jämfört med föregående år beror i första hand på den vikande marknaden och försvagade marknadsandelar för Toshiba's bärbara datorer.

Som jämförelsestörande poster redovisas nedskrivning med 50 Mkr av den kvarvarande goodwillpost som uppstod vid Scribonas förvärv av Alfaskops produktförsörjning samt justering av redovisningen av överskottsmedel från Alecta med 2 Mkr. Alfaskop gick i konkurs under 2001.

Kostnaderna för integrationen av PC LAN har totalt uppgått till 65 Mkr. Dessa kostnader har avräknats mot den negativa goodwill om 70 Mkr, som uppstod i samband med förvärvet.

I finansnettot redovisas en nedskrivning av fordringar i det delägda webbutvecklingsbolaget Proventum Kommunikation & Teknologi A/S på 18 Mkr. Proventum var klassificerat som en finansiell anläggningstillgång och gick i konkurs under 2001.

Koncernens resultat efter finansiella intäkter och kostnader blev -140 Mkr (180).

Årets skatteintäkt uppgår till 20 Mkr (-51).

## FINANSIELL ÖVERSIKT

Det finansiella nettokapitalet har under 2001 minskat med 197 Mkr (-141) till -51 Mkr (-248) vid årets utgång.

Det sysselsatta kapitalet minskade under året med 56 Mkr till 1013 Mkr (2000 ökning med 219).

Det egna kapitalet har under året ökat med 141 Mkr till 961 Mkr. Nyemissionen i samband med förvärvet av PC LAN ökade det egna kapitalet med 269 Mkr.

Under året har soliditeten minskat till 21 % (22).

Kortfristiga finansiella tillgångar uppgick den 31 december till 769 Mkr (318) och förvaltas av moderbolaget. Kortfristiga finansiella skulder uppgick till 826 Mkr (594). Placeringar görs endast i mycket likvida instrument. Inga kortfristiga placeringar förelåg vid årets utgång (0).

All försäljning sker i lokal valuta i respektive nordiskt land. Av 2001 års varuinköp har cirka 82 % (83) skett i respektive dotterbolags lokala valuta. De viktigaste varuinköpen i utländsk valuta sker i EUR med 12 % (11) och USD med 6 % (4) 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 uppgick till 371 Mkr (457), terminsäkras 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.

### **VIKTIGA HÄNDELSE EFTER RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG**

Som en följd av förvärvet av PC LAN och efterföljande omstruktureringar och interna fusioner har PC LAN:s kreditarrangemang upphört. Omförhandling har ägt rum med koncernens bankförbindelser resulterande i en för koncernen förbättrad rörelsefinansiering och en mer kostnadseffektiv hantering av koncernens kassaflöden. Dessa förhandlingar avslutades under mars 2002 innebärande bland annat att ett så kallat värdepapperiseringsprogram, baserat på kundfordringar kommer att genomföras vilket ger tillgång till den internationella kapitalmarknaden för en medellång finansiering och anpassad till affärsvolymen och i tillägg en väl avvägd kortfristig upplåning.

### **FÖRVÄNTAD FRAMTIDA UTVECKLING**

Ett viktigt steg i koncernens utveckling är förvärvet av PC LAN. Integrationen med PC LAN har genomförts framgångsrikt. Scribona är nu såväl störst i Norden som på varje enskild nordisk marknad som leverantör av IT-produkter och IT-lösningar. Förvärvet utgör plattformen för en positiv utveckling genom ökad tillväxt och förväntad ökad lönsamhet för affärsområdena Scribona Solutions och Scribona Distribution.

### **MODERBOLAGET**

I moderbolaget Scribona AB ingår koncernledningen.

Moderbolagets försäljning består huvudsakligen av fakturering till koncernföretag avseende hyror. De externa hyresgästerna i fastigheten, där koncernens svenska kontorslokaler finns, har från oktober 2000 egna hyresavtal med fastighetsägaren. Principerna för fakturering av koncerninterna licensavgifter har ändrats under 2001. Dessa två förändringar har medfört minskade intäkter och kostnader i moderbolaget.

Försäljningen i moderbolaget uppgick till 18 Mkr (67). Resultat före finansiella poster blev -37 Mkr (-2). Under 2000 uppgick jämförelsestörande poster, huvudsakligen återbäring av pensionsmedel SPP, till 22 Mkr. Resultat efter finansiella poster blev -59 Mkr (14). Under 2000 redovisades i finansnettot reavinster på 33 Mkr från försäljningen av aktierna i de norska företagen Super Office ASA och Office Systems ASA.

Investeringar i anläggningstillgångar har gjorts med 0,1 Mkr (0,9) i moderbolaget under året och det finansiella nettokapitalet uppgick vid årets utgång till 84 Mkr (399).

Nyemissionen i samband med förvärvet av PC LAN ökade det egna kapitalet med 269 Mkr.

### **STYRELSEN OCH DESS ARBETSFORMER**

Scribona AB:s styrelse består av åtta stämмоvalda ledamöter samt två styrelseledamöter 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 2001 hade styrelsen 12 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 411,3 Mkr inklusive årets resultat.

Styrelsen föreslår att till bolagsstämmans förfogande i moderbolaget stående

Balanserade vinstmedel	374,4 Mkr
Jämte årets redovisade resultat	-22,8 Mkr
	<hr/>
	351,6 Mkr
balanseras i ny räkning	351,6 Mkr
	<hr/>
	351,6 Mkr

Solna den 28 mars 2002

MatsOla Palm  
*Styrelsens ordförande*

Per-Henrik Berthelius

Per Bragé

Arne Dalslaen

Håkan Larsson

Stig-Olof Simonsson

Carl Espen Wollebekk

Torbjörn Friberg

Johan Hedström

Lenart Svantesson  
*Verkställande direktör*

# Resultaträkning

Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2001	2000	2001	2000
Nettoomsättning		11 842	9 429	-	-
Övriga rörelseintäkter		30	50	18	67
<b>SUMMA INTÄKTER</b>	<b>1</b>	<b>11 872</b>	<b>9 479</b>	<b>18</b>	<b>67</b>
<b>RÖRELSENS KOSTNADER</b>					
Handelsvaror		-10 506	-8 198	-	-
Övriga externa kostnader		-530	-449	-35	-66
Personalkostnader	2	-756	-621	-20	-25
Avskrivningar	3	-106	-91	0	0
Övriga rörelsekostnader		-17	-15	0	0
Jämförelsestörande poster	4	-48	69	-	22
<b>RESULTAT FÖRE FINANSIELLA POSTER</b>		<b>-91</b>	<b>174</b>	<b>-37</b>	<b>-2</b>
<b>RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR</b>					
Intäkter från övriga värdepapper	13	-	33	-	33
Ränteintäkter och liknande resultatposter	5	34	21	27	22
Nedskrivning av finansiella anläggningstillgångar	13	-18	-13	-18	-13
Räntekostnader och liknande resultatposter	6	-65	-35	-31	-26
<b>RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER</b>		<b>-140</b>	<b>180</b>	<b>-59</b>	<b>14</b>
Bokslutsdispositioner	7	-	-	28	-29
<b>RESULTAT FÖRE SKATT</b>		<b>-140</b>	<b>180</b>	<b>-31</b>	<b>-15</b>
Skatt	8	20	-51	8	4
Minoritet		0	0	-	-
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>-120</b>	<b>129</b>	<b>-23</b>	<b>-11</b>
Resultat per aktie, kr		-2,56	3,77		

# Balansräkning

TILLGÅNGAR, Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		011231	001231	011231	001231
<b>RÖRELSETILLGÅNGAR</b>					
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>					
Goodwill	9	91	174	-	-
		91	174	-	-
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>					
Byggnader och mark	10	14	-	-	-
Inventarier	11	92	130	1	1
		106	130	1	1
<b>Övriga anläggningstillgångar</b>					
Andelar i koncernföretag	19	-	-	748	278
Uppskjutna skattefordringar	15	85	22	-	-
Andra långfristiga fordringar		7	35	0	0
		92	57	748	278
<b>Omsättningstillgångar, varulager m.m.</b>					
Handelsvaror		1 030	954	-	-
		1 030	954	-	-
<b>Kortfristiga fordringar</b>					
Kundfordringar		2 284	1 744	0	0
Fordringar hos koncernföretag		-	-	9	9
Skattefordringar		6	6	0	0
Övriga fordringar		98	164	0	1
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	12	53	79	5	5
		2 441	1 993	14	15
<b>Rörelsetillgångar totalt</b>		<b>3 760</b>	<b>3 308</b>	<b>762</b>	<b>294</b>
<b>FINANSIELLA TILLGÅNGAR</b>					
<b>Anläggningstillgångar, långfristiga fordringar</b>					
Fordringar hos koncernföretag		-	-	0	13
Långfristiga värdepappersinnehav och fordringar	13	7	29	0	0
		7	29	0	13
<b>Omsättningstillgångar, kortfristiga fordringar</b>					
Fordringar hos koncernföretag		-	-	890	801
Övriga kortfristiga fordringar		31	37	6	29
		31	37	896	830
<b>Kassa och bank</b>					
Kassa, bank	20	738	281	6	160
<b>Finansiella tillgångar totalt</b>		<b>776</b>	<b>347</b>	<b>902</b>	<b>1 003</b>
<b>Tillgångar totalt</b>		<b>4 536</b>	<b>3 655</b>	<b>1 664</b>	<b>1 297</b>
<b>Sysselsatt kapital</b>					
<b>Finansiellt nettokapital</b>		<b>1 013</b>	<b>1 069</b>	<b>725</b>	<b>252</b>
<b>Ställda säkerheter</b>	17	<b>-51</b>	<b>-248</b>	<b>84</b>	<b>399</b>
		524	51	10	10

EGET KAPITAL OCH SKULDER, Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		011231	001231	011231	001231
<b>EGET KAPITAL</b>					
<b>Bundet eget kapital</b>					
Aktiekapital	24	102	69	102	69
Bundna reserver	21, 24	448	275	250	14
		550	344	352	83
<b>Fritt eget kapital</b>					
Balanserad vinst	24	531	347	374	446
Årets resultat	24	-120	129	-23	-11
		411	476	351	435
<b>Eget kapital totalt</b>		961	820	703	518
MINORITETSANDEL I EGET KAPITAL		1	1	-	-
OBESKATTADE RESERVER	7	-	-	106	134
<b>RÖRELSESKULDER</b>					
<b>Avsättningar</b>					
Uppskjutna skatteskulder	15	6	44	-	-
Övriga avsättningar	14	8	8	-	-
		14	52	-	-
<b>Långfristiga skulder</b>					
Övriga skulder		6	6	-	-
		6	6	-	-
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Leverantörsskulder		2 214	1 715	8	10
Skulder till koncernföretag		-	-	0	1
Skatteskulder		12	18	1	10
Övriga skulder		223	178	11	1
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	16	278	270	17	20
		2 727	2 181	37	42
<b>Rörelseskulder totalt</b>		2 747	2 239	37	42
<b>FINANSIELLA SKULDER</b>					
<b>Långfristiga skulder</b>					
Skulder till koncernföretag		-	-	38	10
Övriga skulder		1	1	-	-
		1	1	38	10
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Kortfristiga lån	20	821	588	675	588
Skulder koncernföretag		-	-	100	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		5	6	5	6
		826	594	780	594
<b>Finansiella skulder totalt</b>		827	595	818	604
<b>Eget kapital och skulder totalt</b>		4 536	3 655	1 664	1 297
<b>Ansvarsförbindelser</b>	18	58	46	972	730

# Kassaflödesanalys

Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2001	2000	2001	2000
<b>DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN</b>					
Resultat efter finansiella poster	22	-140	180	-59	14
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm					
Avskrivningar		106	91	0	0
Övrigt		43	-66	4	-16
Betald skatt		-17	-27	-10	15
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>		<b>-8</b>	<b>178</b>	<b>-65</b>	<b>13</b>
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Förändring av varulager		255	-299	-	-
Förändring av fordringar		411	-319	-190	183
Förändring av skulder		-109	461	-30	-67
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>549</b>	<b>21</b>	<b>-285</b>	<b>129</b>
<b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>					
Förvärv av verksamheter/dotterbolag	23	-62	-72	-30	-
Avyttring av verksamheter		18	8	-	1
Förvärv anläggningstillgångar		-35	-64	0	-1
Avyttring anläggningstillgångar		44	17	0	0
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>-36</b>	<b>-111</b>	<b>-30</b>	<b>0</b>
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>					
Förändring av lån		-36	272	187	6
Utbetald utdelning		-26	-51	-26	-51
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>-62</b>	<b>221</b>	<b>161</b>	<b>-45</b>
<b>Årets kassaflöde</b>		<b>451</b>	<b>131</b>	<b>-154</b>	<b>84</b>
Likvida medel vid årets början		281	156	160	76
Kursdifferens i likvida medel		5	-6	-	-
Likvida medel vid årets slut		738	281	6	160

# Redovisningsprinciper

## 1. Allmänna redovisningsprinciper

Bolaget följer Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden.

Under 2001 har anpassning skett till den nya rekommendationen RR9 beträffande inkomstskatter. I enlighet med rekommendationen RR5 har förändringarna gjorts även för år 2000. I övrigt är redovisningsprinciperna oförändrade jämfört med föregående år.

## 2. Klassificering i balansräkningen

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

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

## 3. Intäktsredovisning

Intäkter redovisas när väsentliga rättigheter och skyldigheter förenade med äganderätten övergår till köparen.

## 4. Koncernredovisning

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.

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

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.

## 5. Materiella 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. Investeringar i hyrda lokaler skrivs av på maximalt kontraktstidens längd.

## 6. 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.

## 7. Leasing

Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överfört till leasetagaren. Ett leasingavtal som inte är ett finansiellt leasingavtal är ett operationellt leasingavtal. Bolaget har per 31 december 2001 inte ingått några leasingavtal som klassificerats som finansiell leasing, varför samtliga leasingavtal redovisas som operationella. Operationell leasing innebär att ingen post redovisas i balansräkningen, utan leasingavgifterna kostnadsförs löpande.

## 8. Varulager

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningskostnad och verkligt värde.

## 9. Skatt

Total skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt är skatt som beräknas på årets skattepliktiga resultat. Hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder. Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Beloppen beräknas baserade på hur de temporära skillnaderna förväntas bli utnyttjade och med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen. Uppskjutna skattefordringar i avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att medföra lägre skatteutbetalningar i framtiden.

## 10. Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta räknas om till balansdagens kurs eller till terminkurs i de fall terminssäkring 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.

# Noter

## NOT 1 MKR

### Försäljning per affärsområde

	Koncernen	
	2001	2000
Solutions	2 485	1 073
Distribution	7 762	6 292
Brand Alliance	2 353	2 966
Summa affärsområden	12 600	10 331
Koncerninternt	-728	-852
Summa	11 872	9 479

### Försäljning per land

	Koncernen	
	2001	2000
Sverige	5 014	4 655
Danmark	1 884	1 185
Finland	2 113	2 205
Norge	2 861	1 434
Summa	11 872	9 479

### Rörelseresultat per affärsområde

	Koncernen	
	2001	2000
Solutions	39	9
Distribution	-49	38
Brand Alliance	-3	110
Summa affärsområden	-13	157
Koncerngemensamt	-30	-52
Jämförelsestörande poster	-48	69
Rörelseresultat före finansiella poster	-91	174

Dröjsmålsräntor på netto 10 Mkr (9) har tillgodoräknats affärsområdenas rörelseresultat (Solutions 2 Mkr, Distribution 7 Mkr och Brand Alliance 1 Mkr). Posten koncerngemensamt har reducerats med denna dröjsmålsränta som sedan i resultaträkningen redovisas bland finansiella poster i enlighet med årsredovisningslagen.

## NOT 2 MKR

### Löner, andra ersättningar och sociala kostnader.

#### Styrelse och VD/vVD

	2001		2000	
	Löner och andra ersättningar (varav tantiem etc)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar (varav tantiem etc)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Sverige Moderbolag	4 (1)	2 (1)	10 (2)	12 (4)
Dotterbolag	6 (1)	2 (1)	5	3 (1)
Danmark	1	0	1	0
Finland	2	0	3	0
Norge	1	0	1	0
Summa	14 (2)	4 (2)	20 (2)	15 (5)

#### Övriga anställda

	2001		2000	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Sverige Moderbolag	6	5 (2)	2	2
Dotterbolag	251	95 (21)	219	96 (12)
Danmark	92	4 (3)	61	1
Finland	83	21 (16)	82	21 (15)
Norge	133	22 (2)	65	10 (2)
Summa	565	147 (44)	429	130 (29)

### Medelantal anställda

	2001		2000	
	Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor
Sverige Moderbolag	12	6	11	5
Dotterbolag	751	191	761	183
Danmark	194	63	138	43
Finland	251	81	292	92
Norge	265	65	180	57
Summa	1 473	406	1 382	380

Vid utgången av året hade Scribona 1 539 (1337) anställda omräknade i heltidstjänster. Av dessa fanns 800 eller motsvarande 52 % i Sverige. Antalet arbetsställen var 2001 inom moderbolaget 1(1) samt inom övriga svenska dotterbolag 26 (27).

### Förmåner till ledande befattningshavare

#### Löner och övriga förmåner

Till styrelsen har under 2001 utgått arvoden med 915 Ksek, varav 225 Ksek till styrelsens ordförande. Till VD har lön och annan ersättning, inklusive bilförmån, utgått med 3 280 Ksek, varav tantiem utgör 855 Ksek.

#### Pension

VD har ett pensionsavtal som innebär att bolaget årligen erlägger pensionspremier på 35% av den pensionsgrundande lönen. Under 2001 har pensionspremier erlagts med 798 Ksek. 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 månaderslöner, från vilket kan avräknas ersättning för förvärvsarbete från annan arbetsgivare. Vissa ledande befattningshavare 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 via ett optionsprogram erbjudits teckningsoptioner. Via optionsprogrammet 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.

### Arvoden till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Arthur Andersen Revision	2,3	1,3	0,4	0,7
Övriga uppdrag	1,5	0,2	0,8	0,0
Ernst & Young Revision	0,2	0,1	0,1	0,1
Övriga uppdrag	0,6	-	0,1	-

## NOT 3 MKR

### Avskrivningar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Avskrivningar goodwill	-50	-39	-	-
Avskrivningar inventarier	-55	-52	0	0
Avskrivningar byggnader	-1	-	-	-
Summa	-106	-91	0	0



#### NOT 4 MKR

##### Jämförelsestörande poster

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Återbäring av pensionsmedel SPP (Alecta)	2	62	-	16
Nedskrivning av goodwill	-50	-	-	-
Resultat av avyttring/avveckling av verksamheter	-	-1	-	-2
Intäkter från tidigare momstvister	-	8	-	8
Summa	-48	69	-	22

Nedskrivning av goodwill avser den kvarvarande goodwillpost som uppstod vid Scribonas förvärv av Alfaskops produktförsörjning. Alfaskop gick i konkurs under 2001.

#### NOT 5 MKR

##### Ränteintäkter och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Erhållna dröjsmålsräntor	15	9	0	0
Externa finansiella ränteintäkter	18	12	2	1
Interna finansiella ränteintäkter	-	-	24	21
Kursdifferenser	1	0	1	0
Summa	34	21	27	22

#### NOT 6 MKR

##### Räntekostnader och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Betalda dröjsmålsräntor	-5	-1	0	0
Externa finansiella räntekostnader	-56	-34	-31	-26
Övriga finansiella intäkter/kostnader	-4	0	0	0
Summa	-65	-35	-31	-26

#### NOT 7 MKR

##### Bokslutsdispositioner och obeskattade reserver

	Moderbolaget	
	2001	2000
Bokslutsdispositioner		
Upplösning av/avsättning till periodiseringsfond	28	-29
Summa	28	-29

##### Obeskattade reserver

	Moderbolaget	
	2001	2000
Periodiseringsfonder	105	133
Valutakursreserv	1	1
Summa	106	134

#### NOT 8 MKR

##### Skatt

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Aktuell skatt				
Svensk	-4	-36	8	4
Utländsk	-7	-3	-	-
Uppskjuten skatt	30	-12	-	-
Summa	20	-51	8	4

Sammanställning av koncernens sammanvägda genomsnittliga skatt baserad på de nationella skattesatserna för landet jämfört med den genomsnittliga effektiva skatten:

	Koncernen		Koncernen	
	2001	2000	2001 %	2000 %
Resultat efter finansiella poster	-140	180		
Vägd genomsnittlig skatt baserad på nationella skattesatser	40	-51	28%	28%
Skatteeffekt av:				
Ej avdragsgill goodwill	-3	-3	-2%	2%
Intäkter undantagna från skatt	-8	-	-6%	0%
Skattemässiga underskott för vilka uppskjuten skattefordran ej redovisats	-10	5	-7%	-3%
Justeringar från tidigare år	-	-3	0%	2%
Övriga poster	1	1	1%	0%
Verklig skatt/Effektiv skattesats	20	-51	14%	28%

Moderbolagets effektiva skatt uppgår till 26% (27%). Skillnaden mot skattesatsen i Sverige 28%, utgörs av tillkommande skatt på 1,5 Mkr avseende föregående år.

#### NOT 9 MKR

##### Goodwill

	Koncernen	
	2001	2000
Ingående anskaffningsvärde	257	186
Förvärv av verksamheter	13	72
Avyttringar	-	-3
Omräkningsdifferens	4	1
Utgående anskaffningsvärde	273	257
Ingående ackumulerade avskrivningar	-82	-46
Avyttringar	-	2
Årets avskrivningar	-50	-39
Utgående ackumulerade avskrivningar	-132	-82
Ingående ackumulerade nedskrivningar	0	0
Årets nedskrivningar	-50	0
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-50	0
Utgående planenligt restvärde	91	174

Årets nedskrivning avser den kvarvarande goodwillpost som uppstod vid Scribonas förvärv av Alfaskops produktförsörjning. Alfaskop gick i konkurs under 2001.

#### NOT 10 MKR

##### Byggnader och mark

	Koncernen	
	2001	2000
Ingående anskaffningsvärde	0	-
Förvärv av verksamheter	21	-
Årets investeringar	0	-
Omräkningsdifferens	1	-
Utgående anskaffningsvärden	22	-
Ingående ackumulerade avskrivningar	0	-
Förvärv av verksamheter	-7	-
Årets avskrivningar	-1	-
Omräkningsdifferens	0	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-8	-
Utgående planenligt restvärde	14	-

## NOT 11 MKR

### Inventarier

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Ingående anskaffningsvärde	310	324	2	2
Förvärv av verksamheter	52	0	0	0
Årets investeringar	38	61	0	1
Försäljningar och utrangeringar	-132	-77	0	-1
Omräkningsdifferens	8	2	-	-
Utgående anskaffningsvärden	276	310	2	2
Ingående ackumulerade avskrivningar	-180	-184	-1	-1
Förvärv av verksamheter	-25	0	0	0
Försäljningar och utrangeringar	81	59	0	0
Årets avskrivningar	-55	-52	0	0
Omräkningsdifferens	-5	-3	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-184	-180	-1	-1
Utgående planenligt restvärde	92	130	1	1

Under året har koncernens gemensamma affärssystem avyttrats till en extern part som ansvarar för drift och utveckling under en 5-årsperiod genom ett operationellt leasingavtal. Årlig leasingavgift uppgår till 15 Mkr.

## NOT 12 MKR

### Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Förutbetalda hyror	13	9	4	5
Övriga förutbetalda kostnader	23	22	1	0
Upplupen ersättning från leverantörer	12	40	0	0
Övriga upplupna intäkter	5	8	0	0
Summa	53	79	5	5

## NOT 13 MKR

### Långfristiga värdepappersinnehav och fordringar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Alecta Pensionsförsäkring (fd SPP)	0	23	0	0
Pensionsöverskott Norge	6	5	-	-
Övrigt	1	1	0	0
Summa	7	29	0	0

Avyttringen under 2000 av aktierna i Super Office och Office Systems resulterade i en vinst på 33 Mkr.

Aktier och konvertibler i det delägda Proventum Kommunikation & Teknologi A/S skrevs ned till noll under 2000, vilket belastade resultatet med 13 Mkr. Under 2001 har bolaget gått i konkurs varvid återstående fordringar på totalt 18 Mkr skrivits ned.

## NOT 14 MKR

### Övriga avsättningar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Lokaler	7	3	0	0
Avveckling verksamheter	0	2	0	0
Övrigt	1	3	0	0
Summa	8	8	0	0

## NOT 15 MKR

### Uppskjutna skatter

Uppskjutna skattefordringar och skulder i balansräkningen hänförs till följande:

	2001			2000		
	Tillgångar	Skulder	Nettobalans	Tillgångar	Skulder	Nettobalans
Immateriella anläggningstillgångar	9	-	9	-	7	-7
Materiella anläggningstillgångar	-	8	-8	-	6	-6
Finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	4	-	4
Varulager	10	-	10	1	-	1
Kortfristiga fordringar	8	-	8	2	-	2
Underskottsavdrag	96	-	96	22	-	22
Periodiseringsfonder	-	37	-37	-	38	-38
Övriga	1	-	1	-	-	0
Uppskjutna skattefordringar	125	46	79	29	51	-22
Tillgångar/skulder netto	-40	-40	0	-7	-7	0
Uppskjuten skatt, netto	85	6	79	22	44	-22

Vid årets utgång hade koncernen totala skattemässiga underskottsavdrag och temporära skillnader på 344 Mkr (116), motsvarande uppskjutna skattefordringar om 98 Mkr (32). Av dessa har 85 Mkr (22) redovisats som en fordran då det bedömts som sannolikt att skattemässiga överskott kommer att finnas i framtiden mot vilka dessa underskott/temporära skillnader kan avräknas.

## NOT 16 MKR

### Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Semesterskulder	65	55	2	1
Upplupna personalkostnader	25	37	0	0
Löneskatt	13	8	1	4
Förutbetalda hyror/serviceintäkter	59	36	5	5
Övriga upplupna kostnader	116	134	9	10
Summa	278	270	17	20

## NOT 17 MKR

### Ställda säkerheter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Företagsinteckningar	51	51	10	10
Kundfordringar	236	-	-	-
Varulager	237	-	-	-
Summa	524	51	10	10

## NOT 18 MKR

### Ansvarsförbindelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Borgensförbindelser	39	16	181	79
Garantieförbindelser	19	30	1	1
Garantieförbindelser avseende dotterföretag	-	-	790	650
Summa	58	46	972	730

## NOT 19 MKR

Dotterbolag	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	144
<b>Scribona Sverige AB</b>	556064-2018	Solna	1 000	100	100	
<b>Scribona Distribution Oy</b>	FI-1437531-3	Esbo	10	100	EUR 10	
<b>Scribona Solutions Oy</b>	FI-07057827	Esbo	545 050	100	EUR 1 090	
<b>Hard Group Oy</b>	FI-08325088	Helsingfors	345	100	EUR 10	
Scribona Computer Products Baltic Oy	783716	Helsingfors	38	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	
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	
Connectus AS	980 758 540	Oslo	200	100	NOK 200	
<b>Scribona Intenia Platform Solutions AS</b>	981 611 144	Oslo	200	100	NOK 200	
<b>Scribona Platform Partner AB</b>	556138-3927	Solna	1 000	100	100	0
<b>Scribona TPC AB</b>	556174-2072	Solna	10 000	100	1 000	1
<b>Scribona Brand Alliance AB</b>	556091-2106	Solna	24 000	100	2 400	3
<b>Office Document Sverige AB</b>	556354-4948	Stockholm	510	51	51	
Office Peking AB	556458-1683	Norrköping	1 000	100	100	
<b>SBA Office Document Finans AB</b>	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
Scribona Danmark Holding A/S	25113446	Köpenhamn	1	100	DKK 27 000	24
<b>Scribona Distribution A/S</b>	78163928	Köpenhamn	12	100	DKK 1200	
<b>Trend Communications A/S</b>	27431119	Køge	5	100	DKK 5 000	
<b>Scribona Danmark A/S</b>	73399017	Köpenhamn	3	100	DKK 26 000	
Scribona Solutions A/S	13494797	Köpenhamn	3	100	DKK 300	
<b>Scribona Intenia Platform Solutions A/S</b>	25110021	Köpenhamn	1	100	DKK 500	
<b>Scribona Suomi Oy</b>	FI-01956389	Esbo	4 400	100	EUR 4400	7
<b>Scribona Platform Partner Oy</b>	FI-1567736-4	Esbo	100	100	EUR 8	
<b>Scribona AS</b>	979 460 198	Oslo	4 000	100	NOK 4 000	299
Manora Components AB	556368-0411	Stockholm	2 500	100	250	
Nordic Datadistribution AB	556404-9244	Stockholm	1 000	100	100	
PC LAN A/S	15 529 601	Køge	2	100	DKK 2 000	
NetCenter Distribusjon AS	977 333 407	Oslo	8 448	100	NOK 845	
<b>Scribona Norge A/S</b>	961 328 349	Oslo	10 000	100	NOK 10 000	19
<b>Scribona IT AB</b>	556277-5014	Solna	2 000	100	200	2
<b>Office Trademark Holding OTH AB</b>	556612-6339	Solna	628	63	63	0
Manora Datadistribution AB	556322-8260	Stockholm	8 000	100	800	103
Scribona Garden City AB	556022-7158	Solna	150 000	100	15 000	68
Scribona Tiranti AB	556162-3728	Solna	2 220	100	222	22
Copy Consult Svenska AB	556157-8096	Solna	20 250	100	2 025	9
Stjärnskruvarna AB	556472-2998	Falun	1 000	100	100	1
Scribona Fastighetsservice AB	556222-3155	Solna	11 500	100	1 150	1
CDR Multimedia In Focus AB	556537-7727	Stockholm	1 000	100	100	1
Copystar AB	556440-7624	Solna	1 000	100	100	1
Scribona Sefyr AB	556037-4372	Solna	4 000	100	400	1
Englunds Kontorsvaruhus AB	556105-8958	Solna	3 000	100	300	1
PC LAN AB	556559-1418	Stockholm	2 000	100	200	0
Copy Leasing i Mälardalen AB	556257-7659	Solna	10 000	100	100	0
Scribona Office AB	556224-1694	Solna	100	100	100	0
Scribona Solutions AB	556332-9563	Solna	1 000	100	100	0
AB Kofferten	556251-1054	Malmö	1 000	100	100	0
Grafotex AB	556042-8764	Solna	1 000	100	100	0
Summa						748

Rörelsedrivande dotterbolag är markerade med fetstil.

**NOT 20 MKR****Checkräkningskredit**

Beviljat belopp på checkräkningskredit uppgår i koncernen till 230 Mkr (215) varav i moderbolaget till 100 Mkr (100). Utnyttjat belopp i koncernen 0 och i moderbolaget 0. Övriga kreditramar 31 december 2001 i koncernen och i moderbolaget uppgick till 821 Mkr varav 821 Mkr utnyttjats.

I mars 2002 avtalade kreditramar kommer under 2:a halvåret att uppgå till 980 Mkr.

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

	Koncernen	
	2001	2000
Valutakursreserv	1	1
Övriga obeskattade reserver	30	48
Periodiseringsfonder	132	133
	163	182
Uppskjuten skatt	-46	-51
Kapitalandel i obeskattade reserver	118	131

**NOT 22 MKR****Erhållna och betalda räntor**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Erhållna räntor	34	21	29	18
Betalda räntor	-63	-33	-33	-23
Netto	-29	-12	-4	-5

**NOT 24 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>						
2000-12-31 i enlighet med fastställd balansräkning	69	124	131	347	127	798
Effekt av byte av redovisningsprincip avseende inkomstskatter		20			2	22
2000-12-31 justerat i enlighet med ny redovisningsprincip	69	144	131	347	129	820
Resultatdisposition				129	-129	
Utdelning kontant				-26		-26
Nyemission	33	236				269
Förskjutning mellan bundna och fria reserver		-58	-13	71		
Förändring av omräkningsdifferens		8		10		18
Årets resultat					-120	-120
2001-12-31	102	330	118	531	-120	961
<b>För moderbolaget</b>						
2000-12-31	69	14		446	-11	518
Resultatdisposition				-11	11	
Utdelning				-26		-26
Nyemission	33	236				269
Koncernbidrag/aktieägartillskott				-35		-35
Årets resultat					-23	-23
2001-12-31	102	250		374	-23	703

Koncernens ackumulerade omräkningsdifferens per 2001-12-31 uppgår till 12 Mkr (-6).

\* Aktiekapitalet per 31 december 2001 representerades av 51 061 608 aktier om nominellt 2 kr, varav 3 204 721 av serie A och 47 856 887 av serie B.

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

Under 2001 förvärvades PC LAN ASA, Eterra A/S logistikverksamhet i Danmark samt en mindre verksamhet i Danmark.

	Koncernen	
	2001	2000
Goodwill	-57	72
Materiella anläggningstillgångar	41	-
Långfristiga fordringar	81	-
Lager	302	-
Kundfordringar	733	-
Övriga kortfristiga fordringar	79	-
Likvida medel	61	-
Långfristiga skulder	-276	-
Leverantörsskulder	-551	-
Övriga kortfristiga skulder	-86	-
Köpeskillning	327	72
Köpeskillning betald via nyemission	269	-
Köpeskillning kontant betald	58	72
Integrationskostnader	65	-
Likvida medel i förvärvade verksamheter	-61	-
Påverkan på koncernens likvida medel	-62	-72

Förvärvad goodwill avser dels negativ goodwill uppgående till -70 Mkr relaterad till förvärv av PC LAN, dels 13 Mkr från övriga förvärv. Kostnaderna för integrationen av PC LAN har totalt uppgått till 65 Mkr. Dessa kostnader har avräknats mot den negativa goodwillen. Resterande 5 Mkr har intäktsförts.

# 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 2001. 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 28 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



ARNE DALSLAEN



HÅKAN LARSSON



STIG-OLOF SIMONSSON



CARL ESPEN WOLLEBEKK



JOHAN HEDSTRÖM



TORBJÖRN FRIBERG



LENNART SVANTESSON

### **Styrelse utsedd av bolagsstämman**

MATSOLA PALM, f 1941, styrelseordförande sedan 2000. Styrelseordförande i Svolder AB. Styrelseledamot i Autoo AB, Folkspel AB, Intra USA Inc. (USA) och OneSwoop Ltd. (UK). Innehar 30 000 Scribona-aktier.

PER-HENRIK BERTHELIUS, f 1944, styrelseledamot sedan 2000. Direktör i Bure Equity AB. Styrelseledamot i Gunnebo AB, SYSteam AB, Nordic Capital Svenska AB och Tonsjö AB.

PER BRAGÉE, f 1959, styrelseledamot sedan 2000. IT-direktör i Skandia-koncernen. Styrelseordförande i SMI Media Invest, Nordic Circle AB och Time Care AB. Styrelseledamot i MSC Konsult AB. Innehar 5 000 Scribona-aktier.

ARNE DALSLAEN, f 1940, styrelseledamot sedan 2001. Styrelseordförande i IBAS AS och Adra Match ASA. Styrelseledamot i Norman ASA, Tandberg Data ASA, Sønnico Installasjon AS och ERGO Group AS. Innehar 3 663 Scribona-aktier.

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

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

LENNART SVANTESSON, f 1953, verkställande direktör och koncernchef, styrelseledamot sedan 1998. Styrelseledamot i Viamare Invest AB, Viamare Boats AB, Nolato AB och SinterCast AB. Innehar 20 500 Scribona-aktier.

CARL ESPEN WOLLEBEKK, f 1961, styrelseledamot sedan 2001. Styrelseledamot i Norman ASA och A Brand New World AB.

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

JOHAN HEDSTRÖM, f 1937, styrelseledamot sedan 1992. Anställd vid Scribona 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.

### **Revisorer**

Arthur Andersen AB  
Björn Sundkvist, Stockholm

Ernst & Young AB  
Bertel Enlund, Göteborg

# Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma äger rum tisdagen den 7 maj 2002 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 26 april 2002  
- dels anmäla sitt deltagande under nedanstående adress senast torsdagen den 2 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 fredagen den 26 april 2002.

För aktieägare som är registrerade i den norska Verdipapirsentralen (VPS) och som vill delta i bolagsstämman gäller dessutom att anmälan om tillfällig omregistrering av aktier skall vara Den norske Bank ASA, Verdipapirservice v/Irene Johansen, Postboks 1171 – Sentrum, 0107 Oslo tillhanda senast onsdagen den 24 april 2002 kl 12.00. Anmälan kan också göras per e-mail till irene.johansen@dnb.no, per fax 22 94 90 20 eller per telefon 22 94 91 84. Den norske Bank ASA ombesörjer då att aktierna per fredagen den 26 april 2002 är omregistrerade i den svenska VPC-aktieboken i ägarens eget namn.

Den norske Bank vidarebefordrar anmälan till Scribona AB i Solna. Aktieägare som anmält sig till Den norske Bank ASA behöver därför inte själv anmäla sitt deltagande i bolagsstämman till bolaget.

## Utdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning utgår till aktieägarna.

## 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

## Rapporteringstillfällen

Delårsrapport för januari - mars 2002	7 maj 2002
Delårsrapport för januari - juni 2002	20 augusti 2002
Delårsrapport för januari - september	5 november 2002







# SCOR

Produktion och projektledning: Konsultkompaniet Sundén AB. Omslag: Art Director Peter Widell. Layout: Fredrik Marnby.  
Text: Patrik Lones. Foto: A&D Studios. Tryck: Jernström Offset.