

SCRIBONA

Årsredovisning



2002

2002 i korthet

- På en svag marknad har koncernen som helhet förstärkt sina marknadsandelar. Den nordiska marknaden för PC och PC-relaterade produkter minskade i värde med fyra procent. Marknaden för IT-infrastrukturprodukter sjönk med tio procent och dokumenthanteringsprodukter minskade med mellan fem och tio procent.
- Kostnadsstrukturen och resursanvändningen är kraftigt förbättrad. Med avsevärt mindre lageryta och färre medarbetare hanterar Scribona större volymer än tidigare. Det sysselsatta kapitalet har minskat med 36 procent och kapitalomsättningshastigheten har ökat till 13,5 gånger/år (9,3) med ett starkt kassaflöde som följd. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick för helåret till 424 Mkr (549).
- Scribona blev under 2002 utvald till prioriterad partner av både Cisco, som en av sju, och av HP som en av sex i Europa. Därmed är Scribona strategisk partner till alla ledande tillverkare av IT-produkter.
- Ledningsförstärkning med Örjan Rebeling som ekonomi- och finansdirektör och Jens Viggo Rasmussen som divisionsschef för Scribona Solutions. Efter räkenskapsårets slut avgick Lennart Svantesson som koncernchef varvid Tom Ekevall Larsen, tidigare affärsområdeschef för Scribona Distribution, tillträdde den 12 mars 2003.



Magnus Arnesson, Carl Lamm

Innehåll

Totalleverantör av IT-lösningar	1	Förslag till vinstdisposition	24
Scribona 2002	2	Resultaträkning	25
VD-kommentar	4	Balansräkning	26
Scribonas ledningsgrupp	5	Kassaflödesanalys	28
Branschen och omvärlden	6	Redovisningsprinciper	29
Marknad och trender	8	Noter	32
Scribona Solutions	10	Revisionsberättelse	37
Scribona Distribution	12	Styrelse och revisorer	38
Scribona Brand Alliance	14	Ledande befattningshavare	40
Scribona-aktien	18	Bolagsstämma	41
Fem år i sammandrag	19	Adresser	41
Förvaltningsberättelse	20		

All marknadsstatistik är hämtad från IDC, IT Research Sweden och Scribona. Samtliga personer på bilderna i årsredovisningen är medarbetare på Scribona.

Totalleverantör av IT-lösningar för en effektivare värld

Scribona erbjuder återförsäljare, slutkunder och leverantörer effektiv IT-produktförsörjning, e-handel och kompletterande tjänster med hög service och kompetens. Vi har branschens bredaste produkt- och tjänsteutbud med möjlighet att erbjuda integrerade helhetslösningar. Dessa spänner över allt från handdatorer till avancerade produkter och tjänster för IT-infrastruktur och dokumenthantering.

Scribonas roll på marknaden är att effektivt, med hög säkerhet och service, leverera och konfigurera IT-produkter. På detta sätt hjälper vi återförsäljare, företag och slutanvändare att öka effektiviteten och lönsamheten. Vi verkar också för en bättre, mer flexibel och miljövänlig arbetssituation på företag och organisationer. Vår effektiva organisation och logistik samt vår höga kompetens, service och förmåga att fånga upp och anpassa oss efter kundernas och leverantörernas föränderliga behov utmärker oss.



Monica Grothe, Fredrik Eivhammar och Kristina Zellmann Toshiba Document Solutions

Produkternas väg genom Scribona är stöttad av tjänster och kompetens som adderar ett mervärde till produkterna. Verksamheten omprövas och vidareutvecklas ständigt i syfte att erbjuda högsta möjliga kundnytta. I slutänden är det ändå effekten av de lösningar och produkter vi levererar som räknas.

Vår affärsidé

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

Vårt samlade erbjudande

Scribona erbjuder marknaden:

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

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

Vår organisation

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.
- Brand Alliance som fokuserar på agenturverksamhet.



Lizzie Hegen och Peder Bjäland, säljstöd

Scribona 2002

Catharina Stang, Thomas Liljeqvist och
Freddy Larsson, Scribona Distribution



Vår organisation

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 samt Brand Alliance som fokuserar på agenturverksamhet.

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 av bland annat PC och PC-relaterade produkter. På detta sätt kan de leverera helhetslösningar inom allt från handdatorer till stora serverlösningar för affärssystem. Inom Solutions och Distribution utgörs produkterna av såväl hårdvaror som programlösningar.

Vår plattform

För att kunna skapa helhetslösningar som griper genom hela koncernen är de olika divisionerna integrerade med gemensamma logistik-, e-handels- och kundhanteringssystem. Detta ökar effektiviteten, höjer och förenklar kundservicen samt sänker kostnaderna.

Vi utvecklar också bättre integrationslösningar gentemot kunder och leverantörer. Marknadens behov och önskemål blir alltmer differentierade. Detta kräver en mer flexibel e-handelslösning, vilket vi uppnår genom en framtidsorienterad integrationsteknik. Bland annat skapade vi 2002 en ny integrationsplattform för XML-kommunikation. Detta innebär att vi kan integrera kunder och leverantörer snabbare, enklare och med mer avancerade funktioner.

De administrativa och logistiska processerna för alla affärsområden, med undantag för Carl Lamm, är integrerade rent fysiskt med ett gemensamt logistikcenter och administrativt kontor i varje land. Toshiba Document Solutions påbörjade under 2002 arbetet med att skapa ett centrallager för hela Norden, vilket leder till ytterligare kostnadsbesparingar och effektivare logistik. Kunderna i Danmark får nu sina varor från Stockholmslagret. Under 2003 överförs även lager- och logistikfunktionen från Norge och Finland till Stockholm. Från och med 2004 betjänas divisionens samtliga marknader från centrallagret i Stockholm.

Det tredje affärsområdet Brand Alliance erbjuder ett starkt komplement till distributionsverksamheten och fokuserar på agenturverksamhet.

Verksamheten i de olika affärsområdena 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.

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.

Centraliseringen av logistikfunktionen innebär 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 reduceras.

Framtidens plattform

Under 2002 har vi påbörjat ett omfattande projekt för att skapa ett gemensamt och totalintegrerat affärs- och lagerhanteringssystem för hela koncernen. Från att idag ha ett flertal affärssystem kommer vi bara ha ett i framtiden. Detta leder till sänkta kostnader, effektivare processer samt bättre ekonomisk styrning och kontroll. Det är också en förutsättning för att kunna skapa ett koncerngemensamt erbjudande till kunderna med en leverans och en faktura.

Genom det framtida lagerhanteringssystemet kommer våra kunder att få tillgång till, och beställa varor ur, Scribonas samtliga lager via en gemensam vy. Med andra ord kommer alla fyra lager att bilda ett logistiskt lager, där kunderna ser var produkterna rent fysiskt befinner sig. Detta ökar tillgängligheten till våra produkter och sänker kapitalbindningen i lagret eftersom vi på detta sätt kan öka lageromsättningshastigheten.

Våra kunder

I Scribonas kundbas finns drygt 6.000 återförsäljare i Norden. Inom Toshiba Document Solutions och Carl Lamm säljer vi även direkt till stora företag och organisationer. Många kunder är tillverkare och leverantörer av IT-produkter.

Distributions kunder inom återförsäljarnätet är bland andra: Office Data, Dustin, Siba, QD och Eterra i Sverige; Data-Info, Fujitsu Services, Atea, Expert och Disnet i Finland; Maersk Data, Eterra, Commitment, Munk IT och Siemens Business Services i Danmark samt Eterra, Move, Computerland, Itet och Telehuset i Norge.

Bland Solutions kunder finns företag som Eterra, Nogui, Martinsson, Sigma och WM-data. Divisionen hanterar även slutkunder via

Platform Partner som till exempel 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, Elgiganten, Move Systems, Statskontoret 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. Bland Carl Lamms kunder finns Volvo, SAS, SKF, SEB, Stockholms Stad, Stockholms Läns Landsting samt Statskontoret.

Scribonas affärsområden i siffror

Scribona Solutions	2002	2001	2000	1999	1998
Försäljning, Mkr	2.342	2.485	1.073	884	802
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	17	39	9	18	28
Rörelsemarginal, %	0,7	1,5	0,8	2,0	3,5
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	248	353	204	168	120
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	6,9	10,9	4,3	10,6	23,3
Kapitalomsättningshastighet	9,4	7,0	5,3	5,3	6,7
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	6	27	-2	9	5
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	1	2	1	80	53
Antal anställda per 31 december	278	327	170	185	157
Scribona Distribution	2002	2001	2000	1999	1998
Försäljning, Mkr	9.145	7.762	6.292	5.572	6.389
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	-3	-49	38	7	43
Rörelsemarginal, %	0,0	-0,6	0,6	0,1	0,7
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	658	734	643	528	587
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	-0,5	-6,7	5,9	1,3	7,3
Kapitalomsättningshastighet	13,9	10,6	9,8	10,6	10,9
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	1	19	4	6	42
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	5	10	71	1	1
Antal anställda per 31 december	483	528	455	468	523
Scribona Brand Alliance	2002	2001	2000	1999	1998
Försäljning, Mkr	2.106	2.353	2.966	2.467	2.365
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	26	-3	110	92	105
Rörelsemarginal, %	1,2	-0,1	3,7	3,7	4,4
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	187	275	285	245	185
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	13,9	-1,1	38,5	37,5	56,8
Kapitalomsättningshastighet	11,3	8,5	10,4	10,1	12,8
Nettoinvesteringar i inventarier, byggnader, mark, Mkr	6	6	20	16	13
Nettoinvesteringar i goodwill, Mkr	3	0	-1	-1	1
Antal anställda per 31 december	708	671	719	701	716



Försäljning och resultat

- Försäljningen uppgick till 12.808 Mkr (11.872), vilket är en ökning med 8 procent.
- Rörelseresultatet, före jämförelsestörande poster, uppgick till 7 Mkr (-43).
- Resultat före skatt uppgick till -20 Mkr (-140). Föregående års resultat inkluderade kundförluster med 70 Mkr och goodwillnedskrivning med 50 Mkr.

Nyckeltal

- Eget kapital per aktie uppgick till 18,74 kr (18,82).
- Soliditeten uppgick till 26 procent (21).
- Resultat per aktie uppgick till -0,65 kr (-2,56).
- Räntabiliteten på eget kapital uppgick till -3 procent (-13).

Utdelning

Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman att ingen utdelning utgår till aktieägarna.

Ömsom vin, ömsom vatten



2002 innehöll både framgångar och bakslag. Marknaden har varit svag och konkurrensen bland tillverkarna hård, vilket påverkat Scribonas resultat negativt. Samtidigt har effekterna av PC LAN-förvärvet överträffat våra förväntningar.

Affären ledde inte bara till högre kostnadseffektivitet, skalfördelar samt ett starkare kunderbjudande. Den har också resulterat i att Scribona etablerat en mycket starkare position gentemot världens ledande tillverkare av IT-produkter. Detta innebär att vi intagit en frontposition i branschens omstrukturering och att Scribona blivit utvald till strategisk partner på europainivå av bland annat Cisco, HP och IBM.

Marknaden har i sin helhet varit fortsatt svag under 2002 och inte visat några tecken på återhämtning. Samtliga huvudmarknader som Scribona är verksam inom har minskat. Störst tillbakagång har marknaden för IT-infrastrukturprodukter haft.

Samtidigt som marknaden minskar i volym har konkurrensen mellan de stora globala tillverkarna skärpts betydligt. Detta leder till en fortsatt prisreduktion på många IT-produkter, vilket ytterligare minskar marknadens storlek. För dokumenthanteringsprodukter är utvecklingen dock det motsatta. Här har genomsnittspriset per produkt ökat något.

Scribonas samtliga divisioner har med undantag för Toshiba Digital Media bevarat eller ökat sina marknadsandelar tack vare ett starkt produkt- och kompetensutbud. Vi har även på många andra områden upplevt framgångar. Scribona Solutions har till exempel markant stärkt sina positioner inom programvarulösningar och Carl Lamm har gjort sitt bästa resultat någonsin. Ser vi vår verksamhet geografiskt kan vi konstatera att vi i Norge aldrig tidigare haft starkare lönsamhet eller marknadsposition tack vare ett mycket starkt andra halvår.

Ökat fokus på små och medelstora företag samt programvaror

Efterfrågan hos de allra största företagen följer det internationella mönstret och visar den största minskningen. Man skjuter helt enkelt på IT-investeringarna. Hos mindre och medelstora företag är efterfrågan bättre och har inom vissa segment till och med ökat något. Detta har Scribona, och inte minst de stora tillverkarna, tagit fasta på och ökar nu fokuseringen på detta segment. Det positiva är att det är mot just detta segment distributörer som Scribona har sin styrka och utvecklingen har stärkt vår strategiska position väsentligt.

Vi har alltså sett en allmänt försvagad hårdvarumarknad, men det finns undantag. Tillväxten är stark inom hårdvaror för mobil kommunikation samt programvaror, lagringslösningar och säkerhetstekniker. Scribona har hög kompetens och ett ledande sortiment inom dessa tillväxtområden. Under 2002 har vi ytterligare stärkt erbjudandet och breddat utbudet samt lanserat nya produkt- och kompetenscentra i Norden. Bland de viktigaste är IBM WebSphere Innovation Center i Solna och Toshiba Wireless Solution Center i Helsingfors.

Svagt resultat...

Intäkterna under 2002 uppgick till 12.808 Mkr, vilket var en ökning med åtta procent jämfört med 2001. Rörelseresultatet före finansnetto blev 7 Mkr (-91) och resultatet före skatt -20 Mkr (-140).

De väsentligaste faktorerna bakom det svaga resultatet är dels minskade marknadsvolymer och pressade priser, dels en minskad efterfrågan på Toshiba produkter inom framförallt bärbara datorer, och därtill stora kostnader av engångskaraktär inom vår verksamhet i Danmark.

Den största negativa kostnadsavvikelsen, som delvis var oförutsägbar, är hänförlig till verksamheten i Danmark och har två huvudorsaker. Marknaden gick tillbaka kraftigt under hösten vilket följdes av en kollaps för priser och marginaler som drabbade samtliga aktörer. Dessutom uppstod stora kostnader i samband med samordningen av verksamheten under ett gemensamt tak samt att vi under en stor del av året tvingats arbeta med dubbla affärssystem.

För att komma tillrätta med de alltför höga kostnaderna i Danmark har vi förstärkt det redan aktiverade åtgärdsprogrammet samt tillsatt ny ledning med Jens Viggo Rasmussen som ansvarig för våra samlade danska aktiviteter. Personalstyrkan kommer att reduceras med en fjärdedel och en effektivare struktur för försäljning och kundservice med större fokus på e-handel införes.

...men starkt kassaflöde

Även om resultatet för 2002 är långt ifrån tillfredsställande har vi kommit en bit på väg mot ökad lönsamhet. Detta beror främst på att samordningsfördelarna av PC LAN-integrationen börjat ge effekt. Trots en större försäljningsvolym har vi vid årsskiftet cirka 13.000 kvadratmeter mindre lager och kontorsyta samt, beaktat andra förvärv, cirka 260 färre anställda än vid samgåendet med PC LAN i april 2001.

Lönsamhetsförbättringen kommer också av det ständigt pågående förbättringsarbetet som resulterat i effektivare logistik, administration och kundhantering. Detta har bidragit till en minskning av det sysselsatta kapitalet med 36 procent jämfört med föregående år. Kapitalomsättningshastigheten har också kraftigt förbättrats och uppgår till 13,5 gånger/år mot förra årets 9,3 gånger. Därmed har vi ett fortsatt starkt kassaflöde från den löpande verksamheten, vilket uppgick till 424 Mkr (549) för 2002.

Strategisk plattform i en föränderlig bransch

Den kanske viktigaste effekten av PC LAN-affären är den nya strategiska plattform som vi skapat i samband med integrationen. Syftet med förvärvet var att bli Nordens ledande distributör och att uppnå skal fördelar. Idag visar det sig att vi även skaffat oss en stark internationell position i den betydelsen att de ledande tillverkarna valt oss som strategisk partner.

Hela IT-branschen genomgår just nu en omfattande omstrukturering och konsolidering. Sammanslagningen av HP och Compaq är förstas det viktigaste exemplet. Branschen har mognat och konkurrensen tätat vilket ställer högre krav på effektivisering. En konsekvens av detta är att flera tillverkare reducerar antalet partners.

Scribona har, tack vare den nya plattformen, blivit en av de utvalda distributörerna. Bland annat blev vi 2002 valda till en av Ciscos sju och en av HP:s sex prioriterade partners i Europa. Vi är också sedan tidigare IBM:s fjärde största partner i Europa.

Tillverkarna har också vänt sitt intresse mot det allt mer intressanta marknadssegmentet små och medelstora företag, vilket kräver en nära marknadskontakt via lokala partners. Som en av tillverkarnas få prioriterade partners befinner sig Scribona sålunda i en mycket fördelaktig situation.

Den nya plattformen innehåller, förutom bredare utbud och högre kompetens, även ett starkare kunderbjudande i form av effektivare och mer kundanpassade lösningar. Detta uppnås bland annat genom en ökad renodling och fokusering på kärnverksamheten inom respektive division.

Vår storlek möjliggör att varje division kan fokusera och renodla sin verksamhet vilket tillsammans med en gemensam plattform för IT, logistik och kundservice gör att divisionerna gentemot våra kunder kan skapa effektiva helhetslösningar. Vi har dessutom ägnat mycket tid och kraft åt att bygga en gemensam värderingsgrund i Scribona. Denna skapar ett kitt som binder samman medarbetarna över divisionsgränserna och bidrar i förlängningen till ett ännu högre kundvärde.

Ett bra läge för framtiden

När jag nu lämnar Scribona hade jag självklart velat redovisa ett starkare ekonomiskt resultat. Samtidigt känns det tillfredsställande att vi uppnått flera av våra strategiska mål, som förstärkningen av Scribonas position på marknaden och hos leverantörerna. Jag känner mig särskilt stolt över Scribonas medarbetare som genom hårt arbete och entusiasm skapat den nya strategiska plattformen trots en tuff marknad. Denna kommer att bära Scribona långt i framtiden.

Vad som ytterligare stärker min tro på Scribona är den kompetenta ledningen med Tom Ekevall Larsen som ny koncernchef. Dessutom har ytterligare förstärkningar gjorts med Örjan Rebeling som ekonomi- och finansdirektör och Jens Viggo Rasmussen som divisionschef för Scribona Solutions och landschef för Scribona Danmark. Tillsammans med övriga i ledningen ger detta Scribona utmärkta möjligheter att befästa och förstärka sin ledande position på den nordiska marknaden.

Lennart Svantesson

Scribonas ledningsgrupp fr.o.m. 2003-04-03

Hela ledningsgruppen är aktiv i den operativa verksamheten och har en gedigen industriell och kommersiell erfarenhet. VD, Tom Ekevall Larsen, upprätthåller även rollen som divisionschef för Scribona Distribution.



Tom Ekevall Larsen



Anders Bley



Örjan Rebeling



Magnus Johansson



Hans Johansson



Jens Viggo Rasmussen

En stark position leder till intressanta affärer

Morten Hoel, Scribona Solutions



Scribona Distribution, Njursta

Scribona har under de senaste åren drivit en kraftfull expansionsstrategi för att bli Nordens ledande IT-distributör. Vi har också etablerat ett nära samarbete med alla ledande tillverkare av IT-produkter. Detta har resulterat i att Scribona idag är en drivande kraft i branschens utveckling. Det innebär också att vi har utmärkta förutsättningar för att kunna dra nytta av de nya affärsmöjligheter som skapas.

IT-branschen är mitt inne i en omfattande omstruktureringsprocess. Denna sker inom alla branschsegment vilket inkluderar hårdvaru-, programvaru- och tjänsteleverantörer. Även distributörer och återförsäljare befinner sig i en konsolideringsfas. De stora aktörerna blir ännu större och de mindre köps upp eller fokuserar på nischmarknader.

Utvecklingen drivs av en allt hårdare konkurrens på en marknad som mognat. Marknaden ställer allt högre krav på kompetens, effektivitet, tillgänglighet och kundanpassade lösningar.

Scribona har noga följt utvecklingen och kontinuerligt anpassat affärsstrategin därefter.

Strategin har fokuserat på att:

- Bredda produkt- och tjänsteutbudet.
- Etablera ledande positioner på samtliga delmarknader.
- Öka effektiviteten inom organisationen och genom hela värdekedjan från leverantör till slutkund.
- Stärka och bredda Scribonas affärs-, produkt- och teknikkompetens.

I början på 2001 nådde vi en mycket viktig milstolpe i detta arbete. Vi hade då intagit ledande positioner på samtliga marknader där Scribona är verksam och blev Nordens största IT-distributör. Scribonas unika marknadsposition, branschledande logistik och e-handelslösning samt höga kompetens har placerat oss bland Europas främsta IT-distributörer.

Strategisk partner till alla ledande tillverkare

I den effektivitetsjakt som råder i branschen ser tillverkarna över alla affärsprocesser och i synnerhet produktförsörjningen. Detta har medfört att flera tillverkare minskar antalet logistikpartners. Tillsammans med ett färre

antal partners kan de skapa större stordriftsfördelar och en effektivare produkthantering.

Tillverkarna ställer också högre krav på sina partners inom logistik, e-handel och produktkompetens. I gengäld får de utvalda partners ökat inflytande över tillverkarnas produkt- och marknadsstrategier samt avsevärt mycket större produktvolymerna att hantera. Det är en ny affärsituation som båda parter har att vinna på. I slutändan leder det till högre kundservice och produktkompetens, effektivare produktförsörjning och lägre priser till slutkunden.

Under 2002 blev Scribona utvald av både Cisco och HP till en av deras strategiska partners i Europa. Cisco har minskat antalet prioriterade distributörer i Europa till sju. Av HP blev Scribona utvald som en av företagets sex prioriterade paneuropiska partners.

Scribonas nordiska ledarskap samt effektiv infrastruktur, djupa produktkompetens och finansiella kapacitet var helt avgörande faktorer i Ciscos och HP:s val av partners.

Scribona har även etablerat strategiskt partnerskap med hård- och programvaruleverantörer som IBM, Fujitsu Siemens och Microsoft. Dessutom har vi i vår roll som nordisk agent för Toshiba och svensk agent för Ricoh sedan länge starka band till dessa företag. Med andra ord har Scribona idag nära strategiska samarbeten med majoriteten av de ledande tillverkarna.

Tillverkarnas förlängda arm

Via drygt 6000 återförsäljare får Scribona en heltäckande bild av hela den nordiska IT-marknaden, vilket även inkluderar lösningar för dokumenthantering. De lösningar som vi levererar innehåller dessutom många olika komponenter från olika leverantörer. Detta ger oss unik kunskap om hur produkterna fungerar tillsammans i större sammanhang.

Scribonas kundrelationer och marknads-kännedom värderas högt av tillverkarna och vi deltar regelbundet i deras forum för strategisk produkt- och marknadsutveckling. Bland annat är vi medlemmar av Cisco Advisory Board, HP Partner Advisory Board och IBM EMEA Distributors Board.

Scribona har skapat speciella kompetensteam kring de största leverantörerna som HP, Cisco och IBM. På detta sätt kan vi vidareutveckla deras erbjudanden och skapa ett större mervärde kring produkterna samt förbättra samarbetet.

Ökat marknadsinflytande och högre effektivitet

För att stärka konkurrenskraften och sänka kostnaderna för lager och logistik överlämnar allt fler leverantörer lagerhanteringen till distributörerna. Flera aktörer iveracklar också sina lokala försäljningskontor på mindre marknader för att spara kostnader. Istället tar distributörerna den rollen. Även många återförsäljare överläter all lager- och logistikhantering på distributörerna för att effektivisera och fokusera på kärnverksamheten.

Sammanfattningsvis leder utvecklingen till att produktförsörjningen effektiviseras och att distributörer som Scribona får större volymer att hantera samt ett ökat marknadsinflytande. Utvecklingen innebär också att vi måste skapa ett större kompetens- och tjänsteinnehåll i vårt erbjudande. Detta eftersom vi tar ett större ansvar för leverantörernas marknadsbearbetning och kundservice.

Effekten av detta blir högre kundservice med bättre tillgänglighet till produkter och kompetens. Centraliseringen av lagerhållning och logistik innebär också att produkternas väg till kunderna kortas väsentligt och att kostnaderna minskar i alla led.

Kompetensbas för hela IT-branschen

Det kommer ständigt nya produkter och antalet produktvarianter av både hård- och programvara ökar. Systemen blir mer komplicerade och omfattande med fler funktioner och möjligheter. Detta ställer hårda krav på återförsäljarna att ha kunskap om alla nyheter och att förstå hur olika produkter och system fungerar tillsammans.

Utvecklingen leder till en stark efterfrågan på Scribonas produktkompetens samt utbildnings- och supporttjänster. För att bättre kunna tillgodose kundernas efterfrågan på kompetens utvecklar vi kompetenscenters med spetskunskap kring specifika produkter. Detta görs oftast i samarbete med leverantörerna.

Exempelvis öppnade Scribona, på hösten 2002, ett IBM WebSphere Innovation Center på huvudkontoret i Solna. Här kan bland annat IBM:s partners och deras kunder testa och utvärdera affärlösningar i en komplett WebSphere-baserad miljö. IBM WebSphere är en integrationsplattform som bland annat integrerar webbapplikationer med databaser och andra affärskritiska system.

På Scribonas kontor i Helsingfors invigdes, i

september 2002, Toshiba Wireless Solution Center. I detta finns ett komplett trådlöst kontor där alla maskiner och användare kommunicerar via WiFi-standarden, Bluetooth och mobilnäten (GSM, GPRS). Centret är ett samverkansprojekt mellan Toshiba Digital Media, Toshiba Document Solutions och Scribona Solutions samt Scribonas partners som SecGo med flera.

”Starkare relationer mellan distributörer och tillverkare”

Tim Curran, CEO på Global Technology Distribution Council, (www.gtdc.org) berättar att han ser stora förändringar i branschen för IT-produktförsörjning. Dessa beror i huvudsak på en hårdare konkurrens, konjunkturläget och den tekniska utvecklingen.

Enligt Tim Curran är följande förändringar de mest framträdande:

- Distributörerna breddar produktutbudet med ett större tjänsteinnehåll för att kompensera för en minskande efterfrågan av stationära datorer.
- Kundrelationerna stärks genom ökad e-handel som innebär högre service och tillgänglighet samt lägre kostnader.
- Distributörerna har blivit bättre på att beräkna täckningsbidraget för varje enskild kund genom avancerade analysverktyg vilket leder till en ökad fokusering på de mest lönsamma kunderna och snabbväxande kundsegmenten.

– Distributörerna har också ett mycket närmare samarbete kring produktions- och marknadsplanering med leverantörerna. Tillsammans kan de bättre uppskatta marknadens behov. Därmed kan de öka lageromsättningshastigheten. Detta innebär också att produkterna lagerväldis närmare marknaden vilket ökar tillgängligheten för kunderna, säger Tim Curran.

Branschföreningen Global Technology Distribution Council, med sina fjorton medlemmar, samlar världens största IT-distributörer för att tillsammans med dem 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. Scribona, som en av två europeiska distributörer, har varit medlem sedan forumet bildades 1998.



Även tillverkarna är Scribonas kunder

Tillverkarna är, precis som återförsäljare och slutanvändare, Scribonas kunder. Vår uppgift är att hjälpa dem att förse marknaden med produkter, kompetens och service på ett så effektivt sätt som möjligt. Det uppnår vi bland annat med en hög intern effektivitet i logistik, administration och kundservice samt genom ett effektivt samarbete med dem. Detta skapar vi genom att integrera oss elektroniskt med dem och att kontinuerligt utveckla formen för samarbetet.

Affärsnytta och trådlöshet styr efterfrågan

Björn Markussen och Hanne Klemsdal, Toshiba Digital Media



IT-marknaden har varit svag under 2002, men i gengäld har den trådlösa utvecklingen varit stark. Marknadens behov av affärs- och systemintegration ökar liksom kravet på större lagringskapacitet och säkerhet. Allt färre företag och privatpersoner köper IT-produkter baserat på nyhetens behag. Investeringarna måste lösa ett problem, sänka kostnaderna eller leda till större kund- och affärsnytta.

Scribona har ett stort utbud av IT-produkter, dokumenthantering och nätverklösningar med kompletterande tjänster. Bredden på verksamheten skapar många synergier i och med att vi kan dra nytta av gemensam spetskompetens tvärs genom koncernen. Det skapar också större kundnytta då vi kan leverera helhetslösningar och därmed förenkla och effektivisera för kunden.

Vårt breda produktutbud kräver en helhetssyn och ger möjlighet att agera omedelbart på marknadens och IT-utvecklingens förändringar. Nedan tar vi upp den utveckling som idag styr vår verksamhet och som driver efterfrågan på marknaden.

Stark efterfrågan bland små och medelstora företag

Under 2002 minskade den nordiska IT-marknaden i värde med cirka 4 procent. Totalt såldes 2 785 000 datorer, en ökning med 1,7 procent. Antalet datorer har ökat men priserna har sjunkit.

Konsumentsektorn ökade kraftigt medan företagssektorn minskade 3 procent. I segmentet bärbara datorer såldes 750 000, vilket var en ökning med 10 procent. Tillväxten av bärbara datorer fördelas på 33 procent för konsumentsektorn och 4 procent för företagssektorn.

Serverförsäljningen minskade med 6 procent till 108 000 stycken. Försäljningen av programvaror ökade med endast 3 procent under 2002, vilket är den lägsta tillväxten någonsin.

Även om företagsmarknaden som helhet haft en nedgång under 2002 så finns det kundsegment som vuxit. Det är i synnerhet små och medelstora företag, med upp till 250 anställda, som ökat sina IT-investeringar. Enligt analys-

företaget IDC växte denna delmarknad med 5 procent i Sverige och förväntas öka med lika mycket 2003. Medelstora företag står för den största tillväxten. Trenden tycks vara global och branschens intresse riktas i allt högre grad mot detta segment.

Vi tror att de närmaste åren kommer att bjuda på en ökad tillväxt hos små och medelstora företag. Vi ser också en stark tillväxt inom programvaror och tjänster. För att möta denna efterfrågetillväxt ökar vi vår fokusering på detta kundsegment och anpassar vårt erbjudande därefter. Vi stärker också vår kompetens inom allt från multimedia och kontorsprogram till avancerade programvaror inom IT-infrastruktur, datalagring och säkerhet.

Integration och konsolidering

Det dämpade konjunkturläget innebär att många företag och organisationer fokuserar på åtgärder som leder till ökad effektivitet samt lägre kostnader. Företagen behöver spara kostnader. Samtidigt måste de investera för att kunna spara.

Kostnadsjakten driver också på behovet av att integrera system och verksamheter. Många företag expanderade genom förvärv under högkonjunkturen på 90-talet då systemintegration inte prioriterades. Idag är integration ett högprioriterat område hos företag och organisationer.

Integrations- och konsolideringstrenden skapar stor efterfrågan på bland annat servrar, programvaror och tjänster från Scribona Solutions och Scribona Distribution.

Ökade lagrings- och utskriftsbehov

Det ökade datoranvändandet i samhället, e-handeln, Internet och den växande mobila kommunikationen innebär att behovet av lagringskapacitet ständigt ökar.

Utvecklingen leder till ökad efterfrågan på Scribonas lagrings- och säkerhetslösningar. Dessa inkluderar bland annat disklagrings-system, servrar, reservsystem för strömförsörjning samt programvaror för övervakning, administration, backup och säkerhet.

Inom våra affärsområden för dokumenthantering, Carl Lamm och Toshiba Document Solutions, ser vi att utskriftsbehovet ökar i takt

med att informationsmängden växer. Vi märker också en större efterfrågan på maskiner för färgutskrift.

Uppkopplat och sammankopplat

Vi lever i en uppkopplad värld. Via de mobila näten kan vi behålla kontakten med varandra oavsett var vi befinner oss. Även maskiner och fordon kopplas upp, trådlöst eller via trådbundna nätverk.

Trots IT-branschens problem de senaste åren går den mobila utvecklingen framåt i en rasande fart. De trådlösa nätverken installeras på allt fler kontor och nu även i hemmen. Så kallade hotspots, trådlösa nätverksanslutningar, installeras nu i allt raskare takt på offentliga platser. Under 2003 väntas tillväxten av hotspots fortsätta öka kraftigt.

Tekniker som gör det möjligt att förflytta sig mellan olika typer av nätverk, så kallad IP-roaming, har mognat. Därmed underlättas integrationen mellan olika trådlösa nätverkstekniker som till exempel WiFi-baserade nätverk och mobiltelefonens GPRS. Detta ökar rörligheten för användarna och skapar nya affärsmöjligheter för IT- och telekombranschen.

Hemelektronik, spel- och audio-/videoparater blir också trådlösa. Samtidigt sker en konvergens där produkterna smälter samman och bildar nya multimediaprodukter. Detta skapar nya användningsområden och behov.

Exempel på detta är den unika DVD-brännare med inbyggd hårddisk som Toshiba lanserade under 2002. Produkten erbjuder helt nya möjligheter att spela in, lagra och redigera filmer. Toshiba har också utvecklat en TV-server som kan spela in och trådlöst distribuera både musik och film till TV-apparater, datorer och musikanläggningar.

Den trådlösa utvecklingen och produktkonvergens skapar nya affärer för Scribona. För att skapa säkra mobila nätverk krävs inte bara växlar och nätverkskort för trådlös kommunikation. Att kommunikationen blir säker är en förutsättning för att företag ska införa trådlös teknik. Efterfrågan på Scribonas produkter och kompetens inom säkerhet är stor idag. Enligt analysföretaget IDC kommer den globala marknaden för IT-säkerhet att växa med 25 procent årligen fram till år 2006 då marknaden omsätter 45 miljarder dollar.

För att tillgodose marknadens växande behov kring det trådlösa kontoret har Scribona introducerat partnerkonceptet Wireless Business Solution. Konceptet omfattar allt som krävs för att få det mobila kontoret att fungera på ett effektivt sätt. Det innehåller allt från kundpassade trådlösa nätverkslösningar, bärbara datorer, PDA:er, nätverkskopiatorer och faxar till IP-roaming och säkerhetslösningar. Därtill erbjuder Scribona, tillsammans med sina partners och återförsäljare, tjänster som logistik och distribution, konfigurering, installation, finansiering och återvinning av hårdvara.

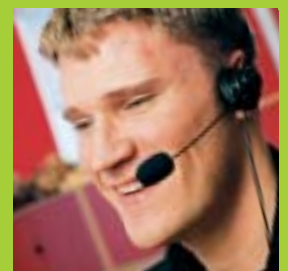
Framtidens kommunikation

Andra områden där vi ser en stor tillväxt är datavideoprojektorer, IP-telefoni, digital talhantering och diktering samt operativsystemet Tablet PC. Den nordiska marknaden för datavideoprojektorer växte med 15 procent under 2002. Detta gynnar framförallt Scribonas divisioner för dokumenthantering, Carl Lamm och Toshiba Document Solutions, som båda erbjuder ett ledande sortiment.

Programvaror för språkigenkänning och digital talhantering blir allt vanligare i olika produkter och för professionellt bruk. Efterfrågan ökar starkt inom vårdsektorn där man idag går över från analoga till digitala dikteringssystem. På den här marknaden har Carl Lamm en stark position med ledande produkter från Philips.

Toshibas Tablet PC är en bärbar dator vars bildskärm kan vridas 180 grader och användas som ett anteckningsblock där användaren skriver på skärmen med en plastpenna. Texten lagras som bilder eller omvandlas till digital text. Produkten spås en snabb tillväxt av bland annat Microsoft som också valt Toshiba Portégé 3500 Tablet PC till företagets standarddator.

IP-telefonin har varit på gång länge men det är först nu som det stora genombrottet i företag och organisationer kommer. Tekniken innebär lägre kostnader för telefoni samt mer avancerade och flexibla funktioner. Denna utveckling leder till ökad efterfrågan på nätverkslösningar för IP-telefoni hos i synnerhet Scribona Solutions som är starka på området.



Framtida affärsmöjligheter

I framtiden väntar nya spännande tekniska innovationer och nya sätt att kommunicera. Den digitala tekniken vävs in i hela vår omgivning samt i våra kläder, klockor och smycken. Med en branschövergripande helhetssyn och produktkompetens kan Scribona dra nytta av alla affärsmöjligheter som den nya tekniken för med sig.

Scribona Solutions

Scribona Solutions är en ledande nordisk aktör inom värdeadderande distribution av hård- och programvara för IT-infrastruktur. Affärsområdet har flera tusen återförsäljare i Norden och har daglig kontakt med 400-500 stycken.

Scribona Solutions erbjuder ett ledande sortiment av framförallt servrar, programvara, nätverksprodukter och lagringslösningar med spetskompetens inom dessa produktområden. Affärsområdet marknadsför och distribuerar produkter från bland annat IBM, Cisco, HP, Lotus, Microsoft, Novell och 3Com.

George Bashiri, Lars Fredriksson och Tony Alshammar, Scribona Solutions

Marknad och konkurrens

Marknaden för IT-infrastruktur omfattar huvudsakligen fyra produktområden: servrar, programvara, nätverksprodukter och lösningar för datalagring. Storleken på marknaden bedöms uppgå till omkring 40 miljarder kronor i Norden.

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



Scribona Solutions är också Nordens största distributör av IBM:s eServers.

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, 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.

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-business, affärs- och systemintegration, mobiltelefoni och det mobila kontoret med trådlösa nätverk.

Marknaden för IT-infrastruktur har haft en mycket svag utveckling under 2002. Detta beror bland annat på konjunkturläget, krisen i telekombranschen samt en svag efterfrågan på affärssystem (ERP). Marknadsläget har lett till en ökad priskonkurrens mellan de stora

leverantörerna som IBM, HP och Sun Microsystems. Sammantaget har denna utveckling påverkat divisionen negativt och tvingat fram större personalnedskärningar än vad som planerades i början på året.

Sämst utveckling har nätverksprodukter riktade till telekombranschen haft. Försäljningen har minskat med cirka 40 procent jämfört med 2001.

Trots det hårda marknadsläget har Scribona Solutions försvarat sina marknadsandelar väl och ökat starkt inom IBM:s eServers, lagringslösningar och programvaror. Inom IBM eServer pSeries har vi vuxit mest med cirka 40 procent. Av de stora leverantörerna av IT-infrastruktur har IBM klarat sig bäst under 2002. Scribona Solutions är IBM:s enda Value Added Distributor i Norden som representerar alla IBM:s serverplattformar, lagringslösningar och programvaror.

Invigningen av Scribonas IBM WebSphere Innovation Center, under 2002, stärker vår position som ledande leverantör med

spetskompetens inom IBM:s lösningar. Vi har sedan tidigare ett IBM SAN-center där våra och IBM:s partners kan testa IBM:s SAN-anpassade lagringslösningar. Dessa teknikcenter leder till ökad försäljning och ett närmare samarbete med IBM:s tekniker och forskare vilket höjer vår kompetensnivå. De innebär också att vi tillsammans med våra partners kan skapa bättre kundlösningar snabbare och öka intäkterna för alla parter.

Under 2002 har Solutions fokuserat på att öka kompetensen inom framförallt programvaror för IT-infrastruktur, datalagring och säkerhet. Vi ser en fortsatt stor tillväxtpotential inom dessa områden. Tillväxten drivs bland annat av marknadens behov av att integrera värdekedjor och interna processer samt av den växande trådlösa kommunikationen. Inför 2003 tror vi starkt på dessa produktområden och ökar därför vår fokusering på programvaror. I övrigt tror vi att marknaden för IT-infrastruktur har stabiliserats men att ingen större tillväxt kommer att ske under 2003.

Viktiga händelser under år 2002

- På hösten 2002 fick Scribona, som en av fjorton IBM Business Partners i världen, förtroendet att öppna ett IBM WebSphere Innovation Center. I centret, på Scribonas huvudkontor i Solna, erbjuds IBM:s partners och deras kunder möjlighet att testa och utvärdera affärlösningar i en komplett WebSphere-baserad miljö.
- Under 2002 tecknades ett nytt avtal med IBM som ger Scribona möjlighet att samarbeta kring IBM:s hård- och programvaror med icke-certifierade IBM Business Partners. Detta breddade partnerunderlaget rejält och ledde till omkring 50 nya partners.
- I Europa har Cisco och HP minskat antalet distributörer kraftigt under 2002. Scribona har blivit vald till prioriterad partner av både Cisco, som en av sju, och av HP som en av sex i Europa. Detta har en helt avgörande betydelse för Scribonas position på marknaden och våra möjligheter att skapa och dra nytta av nya affärsmöjligheter.
- Stort fokus på effektivisering och kostnadsrationalisering, vilket har resulterat i stora kostnadsbesparingar.
- Sedan 1 januari, 2003, efterträds Lars Palm av Jens Viggo Rasmussen som divisionschef för Scribona Solutions.



Matias Eriksson och Patrik Holmberg,
Scribona Solutions

Scribona Distribution

Scribona 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, HP, Toshiba och Fujitsu Siemens med flera. För att tydliggöra sortimentet har man delat in det i sex fokusområ-

cirka 40 procent av divisionens samtliga affärstransaktioner.

Marknad och konkurrens

Storleken på den nordiska marknaden för PC och PC-relaterade produkter uppskattas till cirka 70 miljarder kronor under år 2002. Jämfört med året innan minskade marknaden med 4 procent. Marknadens utveckling beror till största del på den svaga konjunkturen. Den förväntade tillväxten inom Hem-PC-segmentet uteblev helt till följd av att många företag och

Omar Farkhpuor, Scribona Distribution



den: Persondatorer & Servers, Imaging & Print, Bildskärmar & Projektorer, Mobilitet & Trådlös kommunikation, Program-vara & Licenser samt Lagring & Tillbehör.

Scribona Distribution verkar på en hårt konkurrensutsatt marknad och har ledande positioner i varje nordiskt land. Divisionen har skaffat sig en ledande marknadsposition genom att erbjuda kunderna marknadens bästa e-handelsverktyg för produktinformation, beställningar och konfigurering samt en mycket effektiv orderhantering och logistik. Via Internet och EDI-baserad affärsintegration kan Scribona Distribution öka servicenivån till kunderna samt förbättra, förenkla och rationalisera interna processer. Idag står e-handeln för

organisationer tvingats skjuta den typen av investeringar på framtiden.

Scribona Distribution har 35 procent av hela den nordiska distributörsmarknaden. Av det totala antalet persondatorer som såldes på den nordiska marknaden distribuerades 13 procent av Scribona.

Trots den svaga danska marknaden och de ekonomiska problem Scribona Distribution Danmark hade under 2002 skedde den största tillväxten här. Under 2001 hade divisionen 22 procent av den danska distributörsmarknaden och vid slutet av 2002 hade marknadsandelen ökat till 32 procent. Detta stärker och befäster vår redan ledande position i Danmark.

IT-branschen befinner sig i en omfattande

omstruktureringsfas där stora tillverkare som HP och Compaq samt även distributörer och återförsäljare slås samman. Syftet är att uppnå stordriftsfördelar och att öka marknadsinflytandet. Det är en naturlig utveckling på en marknad som mognat och där konkurrensen är hård.

Sammanläggningen av HP och Compaq resulterade i världens största PC-tillverkare. Det nya HP:s produkter står för en betydande del av Scribona Distributions omsättning. För att bland annat konkurrera med Dell:s direktförsäljningsmodell minskar HP antalet prioriterade distributörer och andra partners. Detta innebär en ökad konsolidering i säljkanalen.

På detta sätt kan HP förstärka samarbetet med sina partners för att tillsammans med dem effektivisera och strömlinjeforma logistik och transaktionsflöden. För Scribonas del, som sedan 2002 är en av HP:s prioriterade paneuropeiska partners, leder utvecklingen till nya intressanta affärsmöjligheter.

Vi får större inblick i och inflytande över

HP:s produkt- och försäljningsstrategi. Det innebär också att vi får tillgång till utökat marknadsstöd av HP och nya möjligheter att samarbeta tillsammans med dem kring olika kund- och produktområden. Utvecklingen leder även till en större differentiering i vår marknadsbearbetning och ökad effektivisering i transaktionshantering och logistik.

Effekterna av branschens konsolidering och det nya HP kommer att bli tydligare under 2003. Branschens utveckling ligger helt i linje med Scribonas strategi, marknadsposition och organisation. Vi har skaffat oss en ledande position med bred kundbas och hög intern effektivitet i alla nordiska länder. Detta ger oss idag möjlighet att vara aktiva i branschens omstrukturering och att ta vara på de nya affärsmöjligheter som skapas.

Vi tror att marknadsstillväxten är fortsatt svag under 2003, men att Scribona Distribution fortsätter att ta marknadsandelar på samtliga delmarknader i Norden.

Viktiga händelser under 2002

- Under 2002 har stora insatser gjorts för att effektivisera interna processer och e-handel samt förbättra kompetensstrukturen. Effektiviserings- och kostnadsåtgärder har genomförts vilket har lett till både lägre kostnader och högre kvalitet. De positiva resultaten bekräftas bland annat av den danska tidningen Computer Reseller News som rankade Scribona Distribution till den näst bästa distributören i Danmark. Året innan låg vi på nionde plats i tidningens ranking av de ledande distributörerna i Danmark.
- Tore Løveid tillträdde som ny landschef i Norge under april 2002.
- Under 2002 blev Scribona utvald av HP att vara en av deras sex prioriterade paneuropeiska partners.

Line Nöst och Pia Gudding,
Scribona Distribution



Unni Flatås, Scribona Distribution

Scribona Brand Alliance

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: Toshiba Digital Media, Toshiba Document Solutions och Carl Lamm. Toshiba Digital

skrivare från HP, 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

Fredrik Fredriksson, Harry Reinikainen och Bo Gauffin, Toshiba Digital Media



Media är nordisk generalagent för Toshiba bärbara datorer och mobila servers. I underdivisionen Toshiba Consumer Products hanterar vi även Toshiba hemelektronik som TV, DVD och digitala kameror i Sverige.

Toshiba Document Solutions är nordisk generalagent för Toshiba produkter för dokumenthantering som kopiering, skrivare och fax. I en separat verksamhet hanteras Toshiba Visual Products som till exempel datavideoprojektorer och plasmaskärmar. Carl Lamm är svensk generalagent för Ricoh med fokus på dokument- och utskriftshantering. Carl Lamm har en väl utvecklad service- och supportverksamhet kring alla produktområden som marknadsförs.

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 Oki och Panasonic. Carl Lamm har bland annat

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 exklusiva avtal med fristående återförsäljare. Detta partnerkoncept innebär att de fristående återförsäljarna får ensamrätt att sälja Toshiba produkter inom ett visst distrikt. I gengäld hanterar dessa partners inga konkurrerande varumärken. Toshiba egen återförsäljarverksamhet bedrivs under varumärket Office Document i Sverige och Norge samt under varumärket Toshiba Stores i Danmark. I Finland hanteras produkterna via fristående återförsäljare utan gemensamt varumärke.

Toshiba Digital Media

Under 2002 hade marknaden för bärbara datorer, vilket är Toshiba Digital Medias kärnverksamhet, en god utveckling. Totalt ökade den nordiska marknaden med 10 procent, där tillväxten i huvudsak skedde på konsumentmarknaden med 33 procent. Bland de professionella användarna, som är affärsområdets huvudmarknad, ökade efterfrågan med 4 procent.

Den mobila tekniken mognar liksom användarnas förhållande till den. Den har blivit ett naturligt arbetsredskap och underhållningsmedium. Trenden stöds av den snabba tillväxten av trådlösa bredbandsnät som etableras på företag, i offentliga miljöer och i hemmen. Bärbara datorer tar idag en allt större del av persondatormarknaden. Utvecklingen ligger helt i linje med Toshiba Digital Medias affärsfokus då vi helt fokuserar på bärbara datorer, PDA och mobil kommunikation.

De senaste årens konjunkturavmattning och det faktum att många moderna företag med ett framtidsorienterat arbetssätt haft ekonomiska problem har bromsat investeringstakten. Ett annat skäl är att företag och organisationer gjort omfattande IT-investeringar inför millennieskiftet. Följaktligen finns ett stort uppdymt behov av att uppgradera IT-miljön i näringslivet och den offentliga sektorn idag.

Konjunkturläget under 2002 samt konsolideringen bland tillverkare, distributörer och återförsäljare har också lett till en ökad priskonkurrens. Detta har lett till minskade marknadsandelar. I slutet av 2002 hade Toshiba Digital Media en marknadsandel på 7 procent för hela Norden, jämfört med 10 procent året innan. Under 2002 anlade Toshiba nya fabriker för att på så sätt bli mer konkurrenskraftig på den priskänsliga konsumentmarknaden.

Toshiba har det tekniska ledarskapet inom mobil kommunikation och är den enda tillverkare som själv producerar de flesta av sina komponenter. Många av Toshiba's produktlanseringar bryter ny mark inom IT-industrin och öppnar upp för nya användningsområden. Bland annat lanserade Toshiba, under 2002, världens första handdator som kommunicerar trådlöst. Denna fick också ett mycket varmt mottagande på marknaden.

Efterfrågan på teknisk service och support ökar, vilket bland annat beror på den ökande integrationen av produkter och tjänster samt att systemen blir mer komplexa. Toshiba Digital Media har därför ett brett tjänsteutbud för att tillgodose marknads förändrade behov. Även efterfrågan på applikationer och säkerhetslösningar för mobil kommunikation växer. Toshiba ligger långt fram inom det här området och erbjuder tillsammans med olika partners stabila och beprövade helhetslösningar.

Med ett unikt produktkoncept och partnerprogram kan Toshiba Digital Media leverera spetskompetens och branschledande lösningar inom mobila nätverk och kommunikation. Inför 2003 siktar divisionen på att öka försäljningen och att återta marknadsandelar.

Toshiba Document Solutions och Carl Lamm

Huvudmarknaden som är kopiatorer och kombinerade kopiatorer/skrivare, så kallade copyprinters eller multifunktionsprodukter, har haft en svag utveckling under 2002. I antal sålda enheter har både den svenska och den nordiska marknaden haft en svagt nedåtgående trend. Denna utveckling beror i huvudsak på det dämpade konjunkturläget, vilket lett till färre nyinvesteringar och minskad produktion.

Den svaga marknadsutvecklingen är koncentrerad till den privata sektorn. Inom stat, kommun och landsting var efterfrågan god under hela året. Detta har varit gynnsamt för både Carl Lamm och Toshiba Document Solutions som är ramavtalsleverantörer till den offentliga sektorn.

Carl Lamm ökade sina marknadsandelar för samtliga produktområden under året. Framförallt har Carl Lamm förstärkt sina positioner inom högvolymssegmentet, skrivare och digital färghantering. Carl Lamm hade vid årets slut cirka 15 procent av den svenska marknaden för färgcopyprinters samt drygt 14 procent av marknaden för svartvita copyprinters.

Toshiba Document Solutions har en ledande nordisk position med cirka 10 procent av hela marknaden för både svartvita och färgcopyprinters. Toshiba Document Solutions har störst marknadsandelar i Finland och i Sverige med 15 respektive 13 procent av totalmarkna-

Erik Lindhjem,
Toshiba Document Solutions



Håkan Nordin, John Ross Svensson
och Björn Almladh, Carl Lamm

den. I Danmark och i Norge har divisionen 4 respektive 7 procent.

Förutom dokumenthantering har båda divisionerna produkter riktade till andra marknader med god tillväxt. Toshiba Document Solutions har till exempel rönt stor framgång med Toshiba's datavideoprojektorer. Denna marknad har under 2002 haft en god tillväxt på cirka 20 procent.

Carl Lamm har produkter för dokument-skanning, digital och analog diktering, digital arkivering, datavideoprojektorer, faxar, franke-

informationshantering och internetanvändning. Behovet att mångfaldiga via utskrifter istället för att kopiera växer liksom att färgutskrifter ökar på bekostnad av svartvita utskrifter. De produkter som säljer bäst är avancerade färgcopyprinters där många även har integrerad skanner och effektiv efterbehandling.

Den höga kvaliteten på moderna färgcopyprinters leder också till att allt fler företag och organisationer producerar sina egna trycksaker. Andra trender är att fler skannar dokument

Sanna Fällborg och Magnus Idén,
Carl Lamm



ringssystem med mera. Av dessa produktområden är det framförallt Philips produkter för digital talhantering som haft mycket stark utveckling under 2002. I Sverige utgörs marknaden av drygt 55 000 användare och 166 sjukhus. De flesta sjukhus som idag har analog utrustning för diktering uppgraderar nu till digitala system. På detta sätt kan de integrera dikteringen med övriga digitala informationssystem, som till exempel journalhantering.

Branschen för dokumenthantering befinner sig i stark förändring. Utvecklingen har gått från analoga separata produkter till digitala multifunktionella system vilka kopplas samman och integreras i företagens datornätverk. Företag och organisationer efterfrågar i allt större utsträckning helhetslösningar för dokumenthantering med större funktions- och tjänsteinnehåll.

Användarnas behov av att göra pappersutskrifter ökar till följd av ständigt växande

i syfte att skapa digitala arkiv och minska papperskonsumtionen.

Med hjälp av integrerade system för digital dokumenthantering effektiviseras och förenklas företagens informationshantering. För detta krävs inte bara hårdvara i form av skanners, skrivare, copyprinters, datavideoprojektorer med mera utan även programvaror och tjänster. Behovet av tjänster ökar också till följd av att maskinerna blir alltmer komplexa samt att kunderna ställer högre krav på avbrottsfria lösningar. Toshiba Document Solutions och Carl Lamm erbjuder därför helhetslösningar inom dokument-/utskriftshantering med omfattande utbildnings-, service- och supportprogram.

Marknaden för dokumenthantering ser ut att vara fortsatt svag under 2003. Med ett starkt produkt- och tjänstekoncept avser både Carl Lamm och Toshiba Document Solutions att fortsätta växa på samtliga delmarknader.

Viktiga händelser under 2002

Toshiba Digital Media

- Divisionen omorganiserades med Anders Bley som divisionschef samt färre chefsnivåer och kortare beslutsvägar.
- Introduktion av auktorisationsprogrammet Toshiba Mobile Solution Partner för mobila lösningar riktat till återförsäljarna. Genom auktorisation får återförsäljarna tillgång till Toshiba's expertkompetens, verktyg, partnerprogram och marknadsstöd för mobila lösningar och produkter. Syftet är att stärka samarbetet med återförsäljarna och att höja deras kompetens inom mobilitet samt att erbjuda bättre och effektivare helhetslösningar till slutkunderna.
- Lansering av ett nytt produktsortiment med bland annat Toshiba Portégé 3500 Tablet PC som korades till "Årets PC" på Comdex-mässan i Las Vegas under november 2002. Denna introducerar en helt ny generation bärbara datorer. Tablet PC förenar kraften och möjligheterna hos en bärbar dator med enkelheten och bekvämligheten hos ett vanligt anteckningsblock.
- Lansering av världens första handdator (PDA) med inbyggd trådlös nätverkskommunikation, Toshiba Pocket PC e740.

Toshiba Document Solutions

- Förlängt ramavtal med Statskontoret till och med september 2003.
- Konsolidering av logistik och lager med en central inköps- och lagerfunktion i Stockholm. Integration och effektivisering av affärsstödjande funktioner inom ekonomi, e-handel, lager och logistik med Scribona Distribution. Omstruktureringen blev klar under sommaren 2002. Åtgärderna leder till kostnadsbesparingar och effektivare samarbete mellan de båda divisionerna samt effektivare kundhantering i gemensamma affärer.
- Renodling av verksamheten med tydligare gränser mellan agent- och distributörsrollen samt rollen som återförsäljare. Inom ramen för detta arbete har partnerkonceptet vidareutvecklats och relationerna till partners förstärkts. Under hösten lanserades det nya partnerkonceptet Toshiba Stores i Danmark där avtal med sex nya partners tecknades innan årsskiftet.
- Ökad fokusering på färgbaserad utskriftshantering och kopiering med bland annat förstärkt utbildningsprogram och kompetens.
- Lansering av en ny generation multifunktionella högvolymsmaskiner samt en ny generation färgcopyprinters som erbjuder upp till 40 procent högre produktivitet jämfört med tidigare modeller.
- Lansering av flera nya kritikerrosade datavideoprojektorer, bland annat Toshiba TLP-MT7 som utsågs till "Bäst i klassen" av tidningen HemmaBio. En annan het modell är Toshiba TDP P5 som tidningen MikroDatorn gav utmärkelsen "Bäst i Test" i december 2002.
- Ett nordiskt samarbetsavtal tecknades med Océ.

Carl Lamm

- Under 2002 har Carl Lamm vuxit inom samtliga delmarknader där divisionen är verksam. Detta, i kombination med en ökad effektivisering, har lett till ett starkare resultat jämfört med 2001.
- Carl Lamm utformade en treårig strategiplan som aktiverades i slutet av 2002. Den nya strategiplanen omfattar bland annat kompletterande produktområden, nya arbetsformer och utvecklade marknadsföringsmetoder.
- Carl Lamm tog nästa steg i sitt miljö- och kvalitetsarbete genom att utveckla och införa ett nytt processororienterat verksamhetssystem. Detta har reviderats enligt den nya ISO-standarden 9001:2000/14001:1996 och blir certifierat i början på 2003 tack vare ett lyckat revisionsresultat. Det nya systemet leder till högre effektivitet och kvalitet i interna processer och kundlösningar.
- Under året fick divisionen många nya kunder. Dessutom fördjupades samarbetet med befintliga kunder, som till exempel SEB och Danzas, genom avtalstecknande kring produktförsörjning, service och support. Avtalet med SEB ledde också till ett utvidgat Europaavtal.
- Lansering av många intressanta produktyheter inom dokumenthantering, bland annat färgcopyprinters och digital talhantering. Med Philips nya lösningar för digital talhantering har Carl Lamm gjort ett stort genombrott på en mycket intressant tillväxtmarknad.
- Introduktion av nya användargrupper kring Ricohs produkter. Genom användargrupperna fångas kundernas synpunkter in på ett effektivt sätt för att vidareutveckla tjänstekoncept och produktutveckling. De utgör också forum för kunderna att hjälpa varandra med kunskap och erfarenheter.

Mathias West, Gertrud Berghem och Håkan Larsson, Toshiba Document Solutions



Maria Åhgren och Weronica Lium, Toshiba Digital Media

Scribona-aktien

Börshandel

Scribona är inregistrerat på Stockholmsbörsens A-lista samt även sekundärnoterat på Oslo Börs.

Under 2002 omsattes totalt 380.650 A-aktier och 12.033.185 B-aktier vilket motsvarar en omsättnings-hastighet på 0,12 resp 0,25 gånger. Totalt antal omsatta aktier motsvarar cirka 24 % av det totala antalet aktier. Storleken på en börspost är 1.000 aktier.

Kursutveckling

Kursen på Scribonas A-aktie var vid årets utgång på 11,70 kr, lika med vid årets ingång. Även kursen på B-aktien var oförändrad på 11,40 kr. OMX-index, med de trettio mest omsatta aktierna på Stockholmsbörsen, sjönk under 2002 med 41,7 %. Högsta respektive lägsta notering under 2002 för A-aktien var 20,50 kr respektive 7,60 kr. Motsvarande för B-aktien var 20,90 kr respektive 8,90 kr. Börsvärdet, räknat på slutkursen för 2002, uppgick till 583 Mkr. Slutkursen 2003-03-11 för B-aktien var 8,85 kr.

Aktiekapital

Aktiekapitalet uppgick per 31 december 2002 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. 3.080.249 A-aktier som ger 5 röster per aktie och 47.981.359 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 2002 har innehavare av aktier av serie A omvandlat 124.472 av dessa till aktier av serie B.

Aktieägare

Antalet aktieägare minskade under 2002 och uppgick vid årets slut till 11.382 (11.567) inklusive 877 (1.115) registrerade på Oslo Börs. De tio största ägarna svarar för 66,8 % (66,5) av antalet aktier och 55,7 % (57,0) av antalet röster. Totalt beräknas institutionella ägare inneha 88,6 % (87,9) av antalet aktier och 80,9 % (79,8) av antalet röster. Utländska ägare har 34,9 % (33,2) av antalet aktier och 29,7 % (27,9) 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.

Utspänningseffekten vid fullt utnyttjande motsvarar cirka 1,1% av det totala antalet utestående aktier per 31 december 2002 samt cirka 0,9 % av det totala antalet röster.

Största aktieägare 2002-12-31

Aktieägare	Antal A-aktier	Antal B-aktier	% av AK	% av röster
Bure Equity AB	79.000	17.778.089	35,0%	28,7%
Segaintersettle AG	34.472	2.542.858	5,0%	4,3%
KS Norsk Vekst	-	2.255.198	4,4%	3,6%
Fidelity Funds	-	2.199.302	4,3%	3,5%
Livförsäkrings AB Skandia	169.396	1.735.268	3,7%	4,1%
Electro Medicinska AB	10.000	1.845.800	3,6%	3,0%
LGT Bank AG	-	1.500.000	2,9%	2,4%
SIF	-	1.398.100	2,7%	2,2%
ABN AMRO Bank	-	1.371.740	2,7%	2,2%
JP Morgan	-	1.187.000	2,3%	1,9%
Totalt 10 största ägare	292.868	33.813.355	66,8%	55,7%
Utländska ägare	251.810	17.562.062	34,9%	29,7%

Aktiedata per 31 december

	2002	2001	2000	1999	1998
Försäljning/aktie	250,84	253,37	276,84	241,77	259,36
Resultat/aktie	-0,65	-2,56	3,77	1,16	8,32
Dito, exklusive jämförelse-störande poster, kr	-0,65	-1,82	2,32	2,13	3,77
Eget kapital/aktie	18,74	18,82	23,95	21,04	24,94
Utdelning per aktie (föreslagen 2002)	-	-	0,50	1,50	1,50
Extra utdelning/aktie, kr	-	-	-	-	3,50
Börskurs vid årets slut (B-aktien), kr	11,40	11,40	15,50	30,30	29,30
Direktavkastning, %	0,0	0,0	3,2	5,0	17,1
P/e tal	neg	neg	4,11	26,12	3,52
P/s tal	0,05	0,05	0,06	0,13	0,11
Antal aktier	51.061.608	51.061.608	34.239.628	34.239.628	34.239.628
Nyemitterade aktier	-	16.821.980	-	-	-
Genomsnittligt vägt antal aktier	51.061.608	46.856.113	34.239.628	34.239.628	34.239.628

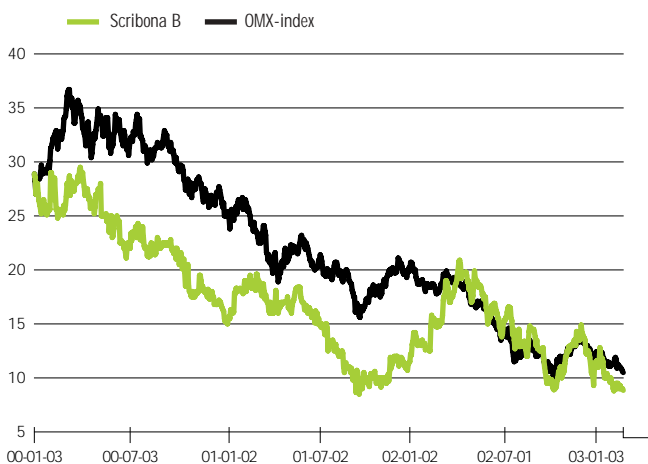
Aktieägarstatistik 2002-12-31

Aktieinnehav	Antal ägare	%	Antal aktier	%
1 - 500	8.548	75,1%	1.373.575	2,7%
501 - 1.000	1.446	12,7%	1.239.737	2,4%
1.001 - 10.000	1.268	11,1%	3.761.090	7,4%
10.001 - 50.000	82	0,7%	1.787.346	3,5%
50.001 - 100.000	14	0,1%	952.553	1,9%
100.001 -	24	0,2%	41.947.307	82,2%
Totalt	11.382	100,0%	51.061.608	100,0%

Tabellen ovan är en summering av VPC:s och Oslo börs aktieägarstatistik.

Aktieslag 2002-12-31

Typ av aktie	Antal aktier	%	Antal röster	%
A-aktier:	3.080.249	6,0%	15.401.245	24,3%
B-aktier:	47.981.359	94,0%	47.981.359	75,7%
Totalt	51.061.608	100,0%	63.382.604	100,0%



03-03-11

Fem år i sammandrag

	2002	2001	2000	1999	1998
Summa intäkter, Mkr	12.808	11.872	9.479	8.278	8.880
tillväxt i %	8	25	15	-7	23
Rörelseresultat före finansiella poster, Mkr	7	-91	174	64	303
Jämförelsestörande poster, Mkr	-	-48	69	-36	156
Resultat före skatt, Mkr	-20	-140	180	76	325
Årets resultat, Mkr	-33	-120	127	40	285
Räntabilitet på eget kapital, %	-3	-13	17	5	32
Dito exklusive jämförelsestörande poster, %	-3	-9	10	10	14
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	1	-7	16	7	38
Dito, exklusive jämförelsestörande poster, %	1	-3	10	10	18
Kapitalomsättningshastighet	13,5	9,3	8,8	8,5	11,1
Soliditet, %	26	21	22	26	28
Eget kapital per aktie, kr	18,74	18,82	23,95	21,04	24,94
Resultat per aktie, kr	-0,65	-2,56	3,77	1,16	8,32
Dito, exklusive jämförelsestörande poster, kr	-0,65	-1,82	2,32	2,13	3,77
Utdelning per aktie (föreslagen 2002), kr	-	-	0,50	1,50	1,50
Extra utdelning per aktie, kr	-	-	-	-	3,50
Antal anställda per 31 december	1.469	1.539	1.337	1.386	1.428

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

Resultat per aktie. Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier.

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

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Scribona AB (publ), orgnr 556079-1419, får härmed avge årsredovisning för verksamhetsåret 2002. Resultatet av årets verksamhet för moderbolaget och koncernen framgår av efterföljande resultat- och balansräkningar, kassaflödesanalyser samt noter.

Ägarförhållanden

Scribona AB med säte i Solna, Sverige, är sedan 1992 noterat på Stockholmsbörsens A-lista och från 2001 sekundärnoterat på Oslo Börs. Största ägare är Bure Equity AB med 35,0 % (34,8) av aktiekapitalet och 28,7 % (28,3) av rösterna. Scribonas tio största aktieägare äger tillsammans 67 % (67) av aktiekapitalet och 56 % (57) av rösterna.

Organisation

Scribonas koncernstruktur består av fem divisioner grupperade inom tre affärsområden:

Scribona Solutions, Scribona Distribution och Scribona Brand Alliance.

Affärsområdet Scribona Solutions innefattande divisionen Solutions är en ledande nordisk aktör inom värdeadderande distribution av IT-infrastrukturhårdvara. Affärsområdet har flera tusen återförsäljare i Norden. Scribona Solutions säljer även, tillsammans med partners, direkt till slutkunder. Affärsområdet erbjuder ett ledande sortiment av framförallt servrar, operativsystem, nätverksprodukter och lagringslösningar med spetskompetens inom dessa områden. Scribona Solutions marknadsför och distribuerar produkter från bland annat IBM, Cisco, HP, Compaq, Lotus, Microsoft, Novell och 3Com.

Affärsområdet Scribona Distribution innefattande divisionen 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, Fujitsu Siemens med flera.

Affärsområdet Scribona Brand Alliance innefattande divisionerna Toshiba Digital Media, Toshiba Document Solutions och Carl Lamm verkar som exklusiv agent för ledande varumärkesleverantörer med fokus på utveckling och marknadsföring av varumärkena. Detta görs genom att bygga upp en effektiv distributionsstruktur för respektive leverantörs sortiment, skapa slutkundsefterfrågan och erbjuda support. Toshiba och Ricoh är de ledande varumärkena inom Scribona Brand Alliance. Toshiba Digital Media är nordisk generalagent för Tobshibas bärbara datorer och mobila servrar. Toshiba Document Solutions är nordisk generalagent men bedriver också distributions- och återförsäljarverksamhet för Tobshibas produkter för dokumenthantering (kopiering, utskrifter och fax) och för videoprojektorer. Carl Lamm är svensk generalagent för Ricoh med fokus på dokument- och

utskriftshantering men bedriver också distributions- och återförsäljarverksamhet. Alla divisioner har ledande positioner på sina respektive marknader.

Den legala organisationen består per 31 december 2002 av 21 rörelsedrivande dotterbolag med verksamheter i Sverige, Danmark, Finland och Norge.

Försäljning och resultat

Koncernens intäkter uppgick till 12.808 Mkr (11.872), vilket innebär en ökning mot föregående år med 8 %. PC LAN förvärvades 1 april 2001 och ingick således inte i koncernen under första kvartalet under föregående år. Justerat för förvärvade verksamheter samt förändrade kursrelationer mellan de nordiska valutorna är omsättningsminskningen cirka 8 %. Övriga rörelseintäkter 35 Mkr (30) består huvudsakligen av valutakursvinster.

Intäkterna ökade inom Scribona Distribution med 1.383 Mkr och minskade i Scribona Solutions med 143 Mkr och i Scribona Brand Alliance med 247 Mkr.

Scribonas intäkter utanför Sverige blev 7.702 Mkr (6.858) motsvarande 60 % (58) av den totala försäljningen. Fördelat per land ökade omsättningen med 2 % i Sverige, 30 % i Danmark och 21 % i Norge. I Finland sjönk omsättningen med 16 %.

Handelsmarginalen uppgick till 11,2 % jämfört med 11,5 % 2001. Nedgången mellan åren beror på affärsområdet Distributions minskade marginaler och dess relativt större andel av koncernens försäljning. De övriga affärsområdena har ökat sina marginaler under 2002.

Övriga externa kostnader uppgick till 536 Mkr (530). Den största förändringen mellan åren är utvecklingen av kundförlusterna som minskat från totalt 70 Mkr 2001 till 14 Mkr. Exkluderat kundförlusterna har Övriga externa kostnader ökat med 13 % som till del är att hänföra till att PC LAN inte ingick i koncernen under första kvartalet 2001.

Personalkostnaderna blev 801 Mkr (756). Ökningen beror i sin helhet på att PC LAN inte ingick i koncernen under första kvartalet föregående år.

Avskrivningar minskar mellan åren från 106 Mkr till 63 Mkr. Avskrivningarna på goodwill uppgick till 21 Mkr (50). Minskningen är hänförlig till dels goodwill avseende Alfaskop som skrevs av med 10 Mkr 2001 innan nedskrivning skedde till noll i samband med Alfaskops konkurs vilket redovisades som jämförelsestörande post, dels till goodwillposter som slutavskrivits under 2001 och början av 2002. Avskrivningar på maskiner och inventarier uppgick till 42 Mkr (55). I september 2001 avyttrades koncernens gemensamma affärssystem till extern part. Minskningen av avskrivningar mellan åren förklaras huvudsakligen av denna försäljning.

Övriga rörelsekostnader 24 Mkr (17) består av valutakursförluster.

Under 2002 redovisas inga jämförelsestörande poster. Under 2001 uppgick dessa till -48 Mkr som inkluderade ned-

skrivning av goodwill med -50 Mkr och återbäring pensionsmedel från SPP (Alecta) med 2 Mkr.

Koncernens rörelseresultatet före finansnetto uppgick till 7 Mkr (-91). Rörelsemarginalen före finansnetto under året uppgick till 0,1 % (-0,8).

Resultatförbättringen mellan åren beror i huvudsak på minskade kundförluster med 56 Mkr och minskade jämförelsestörande poster med 48 Mkr.

Finansnettot uppgick till -27 Mkr (-49). Under 2001 ingick nedskrivning av fordringar i det delägda webbutvecklingsföretaget Proventum med 17 Mkr. En betydande sänkning av det genomsnittliga sysselsatta kapitalet har även bidragit till det förbättrade finansnettot.

Koncernens resultat före skatt blev -20 Mkr (-140).

Årets skattekostnad uppgår till -13 Mkr (20).

Skattekostnaden påverkas av effekter av ej avdragsgilla goodwillavskrivningar, skattemässiga underskott för vilken uppskjuten skattefordran ej redovisats, omvärderingar av tidigare underskottsavdrag samt justeringar från tidigare år.

Årets resultat förbättrades till -33 Mkr (-120).

Resultat per aktie blev -0,65 kronor (-2,56).

Scribona Solutions

Investeringarna i IT-infrastruktur motsvarade inte förväntningarna under 2002 trots att branschbedömare är överens om att det existerar ett starkt underliggande behov orsakat av ökande datamängder och krav på säkerhet. Marknaden fortsatte att vara svag under året. Telekomindustrins minskade investeringsvilja och IT-industrins fortsatt lägre genomsnittspriser påverkade ytterligare försäljningsutvecklingen negativt.

Scribona behöll under 2002 sin ledande ställning som distributör av IT-infrastrukturprodukter. Scribona fortsätter renodlingen och den positiva utvecklingen av detta viktiga område mot komplexa och kompetenskrävande IT-infrastrukturprodukter. Affärsområdet, som har goda utvecklingsmöjligheter, utgör en viktig del i Scribonas framtid.

Affärsområdets intäkter uppgick till 2.342 Mkr (2.485). PC LAN förvärvades 1 april 2001 och ingick således inte i koncernen under första kvartalet under föregående år. Rörelseresultatet uppgick till 17 Mkr (39). Föregående år inkluderades en realisationsvinst på 14 Mkr från försäljning av en agenturverksamhet.

Scribona Distribution

Marknadsutvecklingen för PC-produkter i Norden stagnerade under året. Företagsmarknaden fortsatte att vara svag och minskade. Konsumentförsäljningen ökade.

Scribona Distribution bibehåller sina höga marknadsandelar i Norden.

Intäkterna för affärsområdet uppgick till 9.145 Mkr (7.762). PC LAN förvärvades 1 april 2001 och ingick således inte i koncernen under första kvartalet under föregående år. Samtliga länder utom Finland har ökat försäljningen jämfört med 2001.

Kundförlusterna under 2002 var 54 Mkr lägre än 2001. Rörelseresultatet blev -3 Mkr (-49). Ett åtgärdsprogram för att förbättra den danska lönsamheten genom personalreduktion och marginalhöjning har förstärkts under inledningen av 2003.

Scribona Brand Alliance

Marknaden för dokumenthanteringsprodukter minskade under året medan marknaden för bärbara datorer ökade.

Dokumenthanteringsdivisionerna Toshiba Document Solutions och Carl Lamm har bibehållit sina marknadsandelar. Divisionen Toshiba Digital Media har däremot tappat marknadsandelar.

Affärsområdets intäkter uppgick till 2.106 Mkr (2.353). Rörelseresultatet uppgick till 26 Mkr (-3). Toshiba Document Solutions och Carl Lamm gör väsentligt bättre resultat än föregående år medan resultatförsämring inom Toshiba Digital Media belastar affärsområdets resultat negativt.

Finansiering och likviditet

Kortfristiga finansiella tillgångar inklusive likvida medel uppgick den 31 december till 456 Mkr (769) och förvaltas av moderbolaget. Likvida medel uppgick till 452 Mkr (738). Kortfristiga finansiella skulder uppgick till 151 Mkr (826). Koncernen har outnyttjade låneramar per årets utgång om 596 Mkr (230).

Det finansiella nettokapitalet har under 2002 ökat med 358 Mkr (197) till 307 Mkr (-51) vid årets utgång. Det sysselsatta kapitalet uppgick per bokslutsdagen till 651 Mkr (1 013). Koncernens eget kapital var 957 Mkr (961), vilket motsvarar en soliditet om 26 % (21).

Ställda säkerheter

Ställda säkerheter uppgick den 31 december till 837 Mkr (524). Ökningen avser lämnade säkerheter för koncernens finansiering.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten var under 2002 424 Mkr (549). Kassaflödet från investeringsverksamheten blev -42 Mkr (-36). Finansieringsverksamhetens kassaflöde blev -676 Mkr (-62), på grund av amortering av banklån. Årets kassaflöde summeras till -294 Mkr (451).

Investeringar och avskrivningar

Koncernens investeringar i anläggningstillgångar under räkenskapsåret uppgick till 33 Mkr (35). Avskrivningar uppgick under året till 63 Mkr (106), varav goodwillavskrivningar utgjorde 21 Mkr (50).

Förvärv

I juni erlades en mindre tilläggsköpeskilling avseende det under 1999 förvärvade finska bolaget Hard Group Oy som ingår i affärsområdet Scribona Solutions.

I juli förvärvade Scribona Distribution i Danmark distributionsrörelsen 3D från Atea. Verksamheten omsätter cirka 300 Mkr per år och hade vid förvärvet 12 anställda.

I juli förvärvade Toshiba Document Solutions i Danmark en mindre serviceverksamhet med 4 anställda inklusive en serviceavtalsstock för kopieringsmaskiner. Verksamheten omsätter cirka 4 Mkr per år.

Personal

Medelantal anställda i koncernen under 2002 var 1.505 (1.473), varav i Sverige 799 (763). Kostnader för löner och ersättningar för året uppgick till 593 Mkr (579), varav 278 Mkr (267) till personal i Sverige. Lagstadgade och avtalsbundna sociala kostnader uppgick till 175 Mkr (151).

Miljö

Scribona bedriver ingen verksamhet som är anmälnings- eller tillståndspliktig enligt miljöbalken.

Viktiga händelser efter räkenskapsårets utgång

I januari 2003 har avtal träffats om sk värdepapperisering av kundfordringar genom den internationella kapitalmarknaden, s.k. "Trade Receivables Securitisation". Finansieringsramen uppgår till maximalt 570 Mkr plus 15 MEUR och avser löpande försäljning av kundfordringar i delar av den svenska och finska verksamheten. Programmet löper på fem år och bedöms tillsammans med övriga kreditramar att uppfylla Scribonas behov av rörelsefinansiering till konkurrenskraftiga villkor. Den initiala likviden i programmet, 342 Mkr, erhöles i februari och delar av likviden har reducerat kortfristiga banklån. Utöver denna ram har Scribona ytterligare kortfristiga kreditramar uppgående till 312 Mkr. I redovisningen kommer Scribona fortsatt att rapportera de sålda kundfordringarna i balansräkningen och de initiala försäljningslikviderna som finansiella skulder.

Den 12 mars 2003 lämnar verkställande direktör Lennart Svantesson sin befattning i Scribona. Från detta datum efterträds han av Tom Ekevall Larsen som dessförinnan varit chef för affärsområdet Scribona Distribution.

Finansiell riskhantering

Scribona är exponerat för flera finansiella risker i sin nordiska verksamhet.

Kreditrisk

Koncernens kreditpolicy reglerar beslutsordning för kreditengagemang, säkerheter, försäljnings- och betalningsvillkor, orderkontroll mot kreditlimit, kreditbevakning, påminnelse-rutiner och rapportering. Alla kunder som erhåller kredit genomgår kreditprövning. Fordringarna bevakas löpande för att begränsa exponeringen.

Finansierings- och likviditetsrisk

Finansierings- och likviditetsrisker definieras som risken att ej kunna genomföra löpande betalningar som ett resultat av otillräcklig likviditet eller svårigheter att få extern finansiering. Genom ovan beskrivna värdepapperisering av kundfordringar har Scribona säkrat koncernens bedömda finansieringsbehov exklusive större förvärv.

Ränterisker

Förändringar i räntenivån har en direkt inverkan på Scribonas räntenetto, men det förekommer även en indirekt påverkan på koncernens rörelseresultat genom räntenivåns påverkan på hela ekonomin. Koncernens finansiering är i sin helhet till rörlig ränta.

Valutarisker

Valutarisker påverkar Scribona huvudsakligen genom omräkning av sysselsatt kapital och nettoskuld, s.k. Balanssexponering, omräkning av resultat i utländska dotterbolag, s.k. Exponering av koncernens resultat, samt genom flöde av varor mellan olika länder, s.k. Transaktionsexponering.

Balanssexponering. Effekterna av omräkning av sysselsatt kapital begränsas av att finansieringen av utländska dotterbolag sker genom moderbolaget och alltid är terminsäkrad. Detta innebär att enskilda valutors rörelser får begränsad effekt på koncernens skuldsättningsgrad.

Exponering av koncernens resultat. En generell förstärkning av den svenska kronan med 1 procent beräknas påverka koncernens försäljning negativt med cirka 80 Mkr. Koncernens resultat skulle för 2002 ej påverkats.

Transaktionsexponering. Valutarisken i form av transaktionsexponering eller export respektive import av varor är begränsad inom koncernen. Försäljning mellan länder inom koncernen är liten. All försäljning sker i lokal valuta i respektive nordiskt land. Av 2002 års varuinköp har ca 86 % (82) skett i respektive dotterbolags lokala valuta. De viktigaste varuinköpen i utländsk valuta sker i EUR med 11 % (12) och USD med 3 % (6) 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.

Finansiella derivatinstrument

Moderbolagets finansiella fordringar och skulder gentemot utländska dotterbolag, vilka per 31 december uppgick till 456 Mkr (371), terminsäkras löpande. Detta innebär att moderbolaget inte står någon valutarisk för koncerninterna finansiella mellanhanden.

Förväntad framtida utveckling

Marknaden för IT-produkter har stagnerat efter millennieskiftet och stor osäkerhet råder vad avser utvecklingen under 2003.

Marknaden bedöms inte ha någon volymtillväxt under 2003 trots det uppdämda investeringsbehov i IT-utrustning som finns inom näringsliv och offentlig verksamhet.

Planeringsantaganden inför 2003, jämfört med 2002, baseras på en oförändrad volym på den nordiska IT-marknaden.

Moderbolaget

Scribona AB är moderbolag i Scribona-koncernen. Moderbolaget utövar centrala funktioner som koncernledning, ekonomi- och finansfunktion.

Moderbolagets intäkter består huvudsakligen av fakturering till koncernföretag avseende hyror. Under 2002 avsåg 100 % (97) av intäkterna dotterbolag och 2 % (2) av inköpen gjordes från dotterbolag.

Försäljningen i moderbolaget uppgick till 18 Mkr (18). Resultat före finansiella poster blev -29 Mkr (-37). Resultat efter finansiella poster blev -64 Mkr (-59). Moderbolagets resultat har belastats med nedskrivning av aktier i dotterbolag med 30 Mkr.

Byte av redovisningsprincip i moderbolaget avseende uppskjutna inkomstskatter har gjorts under året. Effekten av bytet av redovisningsprincip, 6 Mkr, har redovisats mot vid årets ingång fria reserver.

Dotterbolagen CDR Multimedia in Focus AB, Copy Leasing AB, Copystar AB, Englunds Kontorsvaruhus AB, Grafotex AB, AB Kofferten, Manora Datadistribution AB, Scribona Data AB, Scribona Garden City AB, Scribona Sefyr AB, Scribona Tiranti AB och Stjärnskruvarna AB har under året fusionerats med moderbolaget. Fusionsresultatet på -14 Mkr har redovisats mot fria reserver.

Balansomslutningen har under året minskat från 1.670 Mkr till 962 Mkr. Minskningen är hänförlig till den reduktion av finansieringsbehov i koncernen pga effektivare kapitalutnyttjande samt att ovan nämnda dotterbolag fusionerats med moderbolaget.

Investeringar i anläggningstillgångar har gjorts med 1,7 Mkr (0,1) och det finansiella nettokapitalet uppgick vid årets utgång till 289 Mkr (84). Årets kassaflöde uppgick till 2 Mkr (-154).

Koncernens ledning

Styrelsens arbetsordning

Scribonas styrelse består av sju stämموvalda ordinarie ledamöter samt två styrelseledamöter och en suppleant utsedd av de anställda. Verkställande direktören är ordinarie leda-

mot. Vid 2002 års bolagsstämma har en styrelseledamot av sagt sig omval och icke ersatts.

Styrelsens arbetsordning följer aktiebolagslagen med avseende på arbetsfördelning och ekonomisk rapportering. Arbetsordningen, som fastställs årligen, reglerar styrelsens sammanträden, ärenden som ska tas upp på styrelsesammanträdena, arbetsfördelningen mellan styrelsen, ordföranden och verkställande direktören och vissa övriga frågor. Verkställande direktören har en instruktion beslutad av styrelsen, vilken reglerar dennes arbetsuppgifter och rapporteringskyldighet gentemot styrelsen.

Styrelsens arbete följer en årlig mötesplan med en fast dagordning för varje styrelsesammanträde. Vid sammanträdena deltar även andra tjänstemän i bolaget som föredragande och sekreterare. Minst fem styrelsesammanträden förutom ett konstituerande skall hållas årligen. Under verksamhetsåret 2002 hade styrelsen sju sammanträden.

Styrelsens arbete koncentreras mot strategiska frågor, såsom verksamhetsinriktning, organisation, budget, större investeringar, resultat och finansiell ställning och bokslutsinformation. Styrelsens ordförande leder styrelsens arbete samt följer verksamhetens utveckling. Inom de ramar som styrelsen fastslagit leder den verkställande direktören verksamheten samt håller styrelsens ordförande kontinuerligt informerad om väsentliga affärshändelser.

För att säkerställa styrelsens informationsbehov medverkar bolagets revisorer vid det styrelsesammanträde där koncernens årsbokslut och bokslutsrapport avhandlas. Revisorerna rapporterar då sina iakttagelser från granskningen och bedömningen av bolagets interna kontroll.

Nominering av styrelseledamöter

Nominering av styrelseledamöter inför val vid bolagsstämma sker genom samråd mellan styrelsens ordförande och de största aktieägarna. Förslaget till styrelsenominering anges i kallelsen till den ordinarie bolagsstämman. Ersättningen till styrelseledamöter fastställs av den ordinarie bolagsstämman efter förslag från Bure Equity AB.

Koncernens ledningsgrupp

Koncernens ledningsgrupp består av sju personer och från 1 januari 2003 av åtta personer där förutom VD och ekonomidirektör också ingår samtliga divisionschefer och chefen för Group Customer Services som representerar Logistik, IT och Kundservice. Koncernen eftersträvar en platt, enkel och decentraliserad organisation. I den årliga budgetprocessen sätter styrelsen och koncernens ledningsgrupp ramarna för verksamheten. Koncernens finans- och redovisningspolicy sätter ramarna för finansiell styrning och uppföljning.

Förslag till vinstdisposition

Avsättning till bundet kapital i koncernen är inte erforderlig. Koncernens fria egna kapital uppgår till 412 Mkr inklusive årets resultat.

Styrelsen föreslår att till bolagsstämmans förfogande i moderbolaget stående:

Balanserade vinstmedel	319.282 Kkr
Jämte årets redovisade resultat	-27.702 Kkr
	<hr/>
	291.580 Kkr
balanseras i ny räkning	291.580 Kkr
	<hr/>
	291.580 Kkr

Solna den 11 mars 2003

MatsOla Palm
Styrelsens ordförande

Per-Henrik Berthelius

Arne Dalslaen

Håkan Larsson

Stig-Olof Simonsson

Carl Espen Wollebekk

Torbjörn Friberg

Johan Hedström

Lennart Svantesson
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 11 mars 2003.

Ernst & Young AB
Bertel Enlund
Auktoriserad revisor

Arthur Andersen AB
Björn Sundkvist
Auktoriserad revisor

Resultaträkning

Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2002	2001	2002	2001
Nettoomsättning		12.773	11.842	-	-
Övriga rörelseintäkter		35	30	18	18
SUMMA INTÄKTER	1	12.808	11.872	18	18
RÖRELSENS KOSTNADER					
Handelsvaror		-11.377	-10.506	-	-
Övriga externa kostnader		-536	-530	-23	-35
Personalkostnader	2	-801	-756	-24	-20
Avskrivningar	3	-63	-106	0	0
Övriga rörelsekostnader		-24	-17	0	0
Jämförelsesstörande poster	4	-	-48	-	-
RESULTAT FÖRE FINANSIELLA POSTER	1	7	-91	-29	-37
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR					
Nedskrivning av finansiella anläggningstillgångar	5	-	-18	-30	-18
Ränteintäkter och liknande resultatposter	6	26	20	25	27
Räntekostnader och liknande resultatposter	7	-53	-51	-30	-31
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		-20	-140	-64	-59
Bokslutsdispositioner	8	-	-	37	28
RESULTAT FÖRE SKATT		-20	-140	-27	-31
Skatt	9	-13	20	-1	10
Minoritet		0	0	-	-
ÅRETS RESULTAT		-33	-120	-28	-21
Resultat per aktie, kr		-0,65	-2,56		
Antal aktier i slutet av perioden		51.061.608	51.061.608		
Nyemitterade aktier		-	16.821.980		
Genomsnittligt vägt antal aktier		51.061.608	46.856.113		
Optionsprogrammet har inte beaktats då det inte medför någon utspädning av nyckeltalen.					
Föreslagen utdelning per aktie, kr		0	0		

Balansräkning

TILLGÅNGAR, Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2002	2001	2002	2001
RÖRELSETILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar					
Licenser	10	23	-	-	-
Goodwill	11	78	91	-	-
		101	91	-	-
Materiella anläggningstillgångar					
Byggnader och mark	12	13	14	-	-
Inventarier	13	77	92	1	1
		90	106	1	1
Övriga anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	18	-	-	457	748
Uppskjutna skattefordringar	14	69	85	2	6
Andra långfristiga fordringar	15	12	7	-	-
		81	92	459	754
Omsättningstillgångar, varulager m.m.					
Handelsvaror		923	1.030	-	-
		923	1.030	-	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		1.765	2.284	0	0
Fordringar hos koncernföretag		-	-	4	9
Skattefordringar		5	6	-	-
Övriga fordringar		110	98	2	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	89	53	6	5
		1.969	2.441	12	14
Rörelsetillgångar totalt		3.164	3.760	472	768
FINANSIELLA TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar, långfristiga fordringar					
Fordringar hos koncernföretag		-	-	150	0
Långfristiga värdepappersinnehav och fordringar		3	7	-	0
		3	7	150	0
Omsättningstillgångar, kortfristiga fordringar					
Fordringar hos koncernföretag		-	-	330	890
Övriga kortfristiga fordringar		4	31	2	6
		4	31	332	896
Kassa och bank					
Kassa, bank	17	452	738	8	6
Finansiella tillgångar totalt		459	776	490	902
Tillgångar totalt		3.623	4.536	962	1.670
Sysselsatt kapital					
Finansiellt nettokapital		651	1.013	439	731
Ställda säkerheter	24	307	-51	289	84
Eventualtillgångar		837	524	32	10
		inga	inga	inga	inga

EGET KAPITAL OCH SKULDER, Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2002	2001	2002	2001
EGET KAPITAL					
Bundet eget kapital					
Aktiekapital	19	102	102	102	102
Bundna reserver	19, 20	443	448	250	250
		545	550	352	352
Fritt eget kapital					
Balanserad vinst	19	445	531	319	378
Årets resultat	19	-33	-120	-28	-21
		412	411	291	357
Eget kapital totalt					
		957	961	643	709
MINORITETSANDEL I EGET KAPITAL					
		1	1	-	-
OBESKATTADE RESERVER					
	8	-	-	85	106
RÖRELSESKULDER					
Avsättningar					
Uppskjutna skatteskulder	14	0	6	-	-
Övriga avsättningar	21	2	8	-	-
		2	14	-	-
Långfristiga skulder					
Övriga skulder	22	19	6	-	-
		19	6	-	-
Kortfristiga skulder					
Leverantörsskulder		2.008	2.214	10	8
Skulder till koncernföretag		-	-	0	0
Skatteskulder		5	12	4	1
Övriga skulder		216	223	1	11
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	263	278	18	17
		2.492	2.727	33	37
Rörelseskulder totalt					
		2.513	2.747	33	37
FINANSIELLA SKULDER					
Långfristiga skulder					
Skulder till koncernföretag		-	-	50	38
Övriga skulder		1	1	-	-
		1	1	50	38
Kortfristiga skulder					
Kortfristiga lån	17	150	821	150	675
Skulder till koncernföretag		-	-	-	100
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		1	5	1	5
		151	826	151	780
Finansiella skulder totalt					
		152	827	201	818
Eget kapital och skulder totalt					
		3.623	4.536	962	1.670
Ansvarsförbindelser					
	25	51	58	1.513	972

Kassaflödesanalys

Mkr	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2002	2001	2002	2001
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN					
Resultat efter finansiella poster	26	-20	-140	-64	-59
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm					
Avskrivningar		63	106	0	0
Övrigt	27	8	43	30	4
Betald skatt		-10	-17	-2	-10
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		41	-8	-36	-65
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Förändring av varulager		104	255	-	-
Förändring av fordringar		514	411	566	-190
Förändring av skulder		-235	-109	99	-30
Kassaflöde från den löpande verksamheten		424	549	629	-285
INVESTERINGSVERKSAMHETEN					
Förvärv av verksamheter/dotterbolag	28	-9	-62	-1	-30
Avyttring av verksamheter		-	18	-	-
Förvärv anläggningstillgångar		-33	-35	0	0
Avyttring anläggningstillgångar		0	44	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-42	-36	-1	-30
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN					
Förändring av lån		-676	-36	-626	187
Utbetald utdelning		-	-26	-	-26
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-676	-62	-626	161
Årets kassaflöde		-294	451	2	-154
Likvida medel vid årets början		738	281	6	160
Kursdifferens i likvida medel		8	5	-	-
Likvida medel vid årets slut	17	452	738	8	6

Redovisningsprinciper

Belopp i miljoner SEK (Mkr) om inget annat anges.

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagen.

Scribona följer Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden.

Redovisningsrådets nya rekommendationer under 2002 har inte inneburit någon väsentlig ändring av tidigare tillämpade redovisningsprinciper i koncernen. Under 2002 har moderbolaget anpassat redovisningen till rekommendationen RR9 avseende inkomstskatter. I enlighet med rekommendationen RR5 har förändringarna gjorts även för år 2001. I övrigt är redovisningsprinciperna oförändrade jämfört med föregående år.

Resultaträkningen är i enlighet med årsredovisningslagen uppställd i kostnadsslagsindelad form.

Klassificering i balansräkningen

Tillgångar och skulder delas upp i rörelsetillgångar/ rörelseskulder och finansiella tillgångar/finansiella skulder. Räntebärande tillgångar/skulder klassificeras som finansiella.

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

Intäktsredovisning

Nettoomsättning och resultat redovisas vid leverans av produkter och tjänster vid den tidpunkt då huvudsakligen alla risker och rättigheter övergår till köparen. Med nettoomsättning avses försäljningsvärdet med avdrag för mervärdesskatt, särskilda varuskatter, returer och rabatter.

Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader

Intäkter från sekundära aktiviteter inom ordinarie verksamhet samt kursvinster avseende rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas som Övriga rörelseintäkter. Kostnader för sekundära aktiviteter inom ordinarie verksamhet samt kursförluster avseende rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas som Övriga rörelsekostnader.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen är upprättad enligt Redovisningsrådets rekommendation nr 1:00 och med tillämpning av förvärvsmetoden. Detta innebär att moderbolagets anskaffningsvärden på aktier i dotterbolag elimineras mot dotterbolagets justerade egna kapital vid förvärvstillfället. Med justerat eget kapital avses eget kapital och kapitalandel i obeskattade reserver. I koncernens egna kapital ingår således endast dotterbolagets resultat efter förvärvet.

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget och samtliga dotterbolag. Med dotterbolag avses företag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt äger mer än 50 procent av andelarnas röstvärde, företag i vilket moderbolaget äger andelar och har rätt att utse eller avsätta mer än hälften av ledamöterna, eller i vilka moderbolaget på annat sätt har ett bestämmande inflytande.

Företag som avyttrats eller förvärvats under året ingår i koncernens resultaträkning med intäkter och kostnader för perioden fram till avyttringen respektive från 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 uppskjuten skatt redovisas denna skillnad som goodwill.

Omräkning av utländska dotterbolag

Samtliga utländska dotterbolag klassificeras som självständiga utlandsverksamheter. Detta innebär att de utländska dotterbolagens tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs och samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. De härvid uppkomna kursdifferenserna förs direkt till det koncernens egna kapital.

Goodwill

Goodwill skrivs av enligt plan enligt linjär metod. Avskrivningstiden bestäms individuellt för varje förvärv med beaktande av nyttjandeperioden. Vid varje bokslutstillfälle görs bedömningar om det föreligger indikationer att goodwillvärdena minskat i värde. Om så är fallet görs beräkning av dessa verksamheters diskonterade framtida kassaflöden vilka jämförs med det bokförda goodwillvärdet. Om det bokförda goodwillvärdet är större än dessa beräknade kassaflöden görs nedskrivning till denna nivå.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångarna redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar enligt plan. Avskrivningar enligt plan görs linjärt baserat på tillgångarnas anskaffningsvärden och bedömda nyttjandeperioder.

Leasing

Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmåner som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överfört till leasetagaren. Ett leasingavtal som inte är ett finansiellt leasingavtal är ett operationellt leasingavtal.

Operationell leasing innebär att ingen post redovisas i balansräkningen, utan leasingavgifterna kostnadsförlöpande.

Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt först in- först ut-principen, respektive verkligt värde. Erforderliga reserveringar sker för inkurans. Internvinster inom koncernen elimineras.

Fordringar

Fordringar upptas efter individuell värdering till belopp varmed de beräknas inflyta.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta räknas om till svenska kronor efter balansdagens kurs eller till terminskurs 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.

Likvida medel

Likvida medel omfattar kassa och tillgodohavande hos bank.

Obeskattade reserver

Eget kapitalandelen av obeskattade reserver ingår i bundna reserver. Skatteandelen av obeskattade reserver redovisas som uppskjuten skatteskuld.

Avsättningar

Förpliktelser som är hänförliga till räkenskapsåret och som på balansdagen är sannolika till sin förekomst men ovissa till belopp eller tidpunkt redovisas som avsättningar.

Eventualtillgångar

En eventualtillgång är en möjlig tillgång som härrör från inträffade händelser och vars förekomst kommer att bekräftas endast av att en eller flera osäkra framtida händelser, som inte helt ligger inom företagets kontroll, inträffar eller uteblir. Upplysning om en eventualtillgång lämnas när ett inflöde av resurser är troligt. När det blir så gott som säkert att motsvarande inflöde kommer att ske föreligger inte en eventualtillgång utan en tillgång som redovisas i balansräkningen.

Koncernbidrag/aktieägartillskott i moderbolaget

Koncernbidrag och skatteeffekten på dessa samt aktieägartillskott redovisas direkt mot eget kapital och påverkar således inte årets resultat.

Fusion

Vid fusion av helägda dotterbolag förs fusionsresultatet direkt till eget kapital.

Ersättningar till anställda

Not 2 med underrubrikerna **Löner, andra ersättningar och sociala kostnader** och **Medelantal anställda** har upprättats enligt BFN R4.

Löner, andra ersättningar samt sociala kostnader är de under året kostnadsförda beloppen inklusive upplupna kostnader per årsskiftet. Medelantal anställda är beräknat som ett genomsnitt av de fyra kvartalsskiftena under året.

Not 2 underrubriken **Ersättningar till ledande befattningshavare** har upprättats enligt NBK:s rekommendationer.

Nedskrivningar

Bokförda värden på anläggningstillgångar prövas löpande för att fastställa eventuella nedskrivningsbehov. Nedskrivning görs i de fall värdenedgång bedöms föreligga med beaktande av de framtida kassaflöden som tillgången förväntas generera.

Skatter

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 bedöms som sannolikt att dessa kommer att medföra lägre skatteutbetalningar i framtiden.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar.

Transaktioner med närstående

Närståenderelationer med bestämmande inflytande begränsas till Scribonas största ägare Bure Equity AB med dotterbolag och intressebolag. Övriga närståenderelationer med betydande inflytande innefattar Scribonas styrelsemedlemmar och koncernledning inklusive familjemedlemmar samt företag där dessa personer har styrelseuppdrag eller positioner som ledande befattningshavare och/eller har betydande aktieinnehav. Transaktioner med Bure-koncernen uppgår till cirka 62 Mkr som i sin helhet avser försäljning till Bure Equity ABs dotterbolag och intressebolag vilka skett till marknadsmässiga villkor. Per 31 december uppgår kundfordringar på Burekoncernen till cirka 7 Mkr. Transaktioner med övriga närstående uppgår till cirka 4 Mkr som avser försäljning som skett till marknadsmässiga villkor och cirka 1 Mkr som avser inköp som skett till marknadsmässiga villkor. Per 31 december finns inga väsentliga mellanhavanden med dessa.

Affärsområden

Scribona är organisatoriskt uppdelat i tre affärsområden: Scribona Solutions, Scribona Distribution och Scribona Brand Alliance som var och en täcker den nordiska marknaden i Sverige, Danmark, Finland och Norge. Solutions verksamhet består av värdeadderande distribution av produkter och lösningar för IT-infrastruktur. Distribution fokuserar på volymdistribution av PC-relaterade IT-produkter. Brand Alliance består av agenturverk-

samheter för ledande varumärkesleverantörer. Kostnader för koncerngemensamma stödfunktioner som Logistik, IT, Kundenservice, Ekonomi mm. fördelas till affärsområdena efter utnyttjandegrad.

Valutakurser

Kurserna på de i koncernen ingående valutorna var i vägt genomsnitt respektive per balansdagen följande:

		Genomsnitts-	Balans-
		kurs	dags-
			kurs
Danmark	DKK	1,23	1,24
Finland	EUR	9,16	9,19
Norge	NOK	1,26	1,22

Nya rekommendationer från

Redovisningsrådet 2003

Från och med 1 januari 2003 kommer Scribona att tillämpa följande nya rekommendationer, utgivna av Redovisningsrådet: Utformning av finansiella rapporter (RR22), Rapportering för segment (RR25), Händelser efter balansdagen (RR26) samt Finansiella instrument (RR27). Rekommendationerna kommer innebära utökade upplysningskrav i Scribonas finansiella rapporter. Ytterligare rekommendationer från Redovisningsrådet träder i kraft under 2003, men behandlar områden utanför Scribonas verksamhet och bedöms därför inte påverka utformningen av Scribonas finansiella rapporter.

Noter

NOT 1 MKR

Försäljning per affärsområde	Koncernen	
	2002	2001
Solutions	2.342	2.485
Distribution	9.145	7.762
Brand Alliance	2.106	2.353
Summa affärsområden	13.593	12.600
Koncerninternt	-785	-728
Summa	12.808	11.872

Försäljning per land	Koncernen	
	2002	2001
Sverige	5.106	5.014
Danmark	2.448	1.884
Finland	1.781	2.113
Norge	3.473	2.861
Summa	12.808	11.872

Rörelseresultat per affärsområde	Koncernen	
	2002	2001
Solutions	17	39
Distribution	-3	-49
Brand Alliance	26	-3
Summa affärsområden	40	-13
Koncerngemensamt	-33	-30
Jämförelsestörande poster	-	-48
Rörelseresultat före finansiella poster	7	-91

Dröjningsräntor på netto 4 Mkr (10) har tillgodoräknats affärsområdenas rörelseresultat (Solutions 1 Mkr, Distribution 2 Mkr och Brand Alliance 1 Mkr). Posten koncerngemensamt har reducerats med denna dröjningsränta som sedan i resultaträkningen redovisas bland finansiella poster i enlighet med årsredovisningslagen.

Not 2 MKR

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2002		2001	
	Löner och andra ersättningar (varav pensions-tantier etc)	Sociala kostnader (varav pensions-kostnader)	Löner och andra ersättningar (varav pensions-kostnader)	Sociala kostnader (varav pensions-kostnader)
Styrelse och VD				
Sverige Moderbolag	5 (1)	4 (2)	4 (1)	2 (1)
Dotterbolag	6 (1)	3 (1)	6 (1)	2 (1)
Danmark	3 (0)	0 (0)	1 (-)	0 (-)
Finland	4 (-)	0 (0)	2 (-)	0 (-)
Norge	1 (0)	0 (-)	1 (-)	0 (-)
Summa	19 (2)	7 (3)	14 (2)	4 (2)

	2002		2001	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensions-kostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensions-kostnader)
Övriga anställda				
Sverige Moderbolag	6	4 (1)	6	5 (2)
Dotterbolag	261	117 (20)	251	95 (21)
Danmark	108	6 (4)	92	4 (3)
Finland	76	17 (14)	83	21 (16)
Norge	123	24 (5)	133	22 (2)
Summa	574	168 (44)	565	147 (44)

	2002		2001	
	Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor
Medelantal anställda				
Sverige Moderbolag	17	7	12	6
Dotterbolag	782	220	751	191
Danmark	217	77	194	63
Finland	222	69	251	81
Norge	267	72	265	65
Summa	1.505	445	1.473	406

Vid utgången av året hade Scribona 1.469 (1.539) anställda omräknade i heltidstjänster. Av dessa fanns 792 eller motsvarande 54% i Sverige. Antalet arbetsställen var 2002 inom moderbolaget 1 (1) samt inom övriga svenska dotterbolag 25 (26).

Ersättningar till ledande befattningshavare

Principer

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt bolagsstämmans beslut.

Något särskilt arvode utgår ej för kommittéarbete. Verkställande direktör och arbetstagarrepresentanter erhåller ej styrelsearvode.

Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, rörlig ersättning, övriga förmåner, pension samt finansiella instrument. Med andra ledande befattningshavare avses de sex personer som tillsammans med verkställande direktören under 2002 utgjort koncernledningen. För koncernledningens sammansättning, se sidan 40.

Fördelningen mellan grundlön och rörlig ersättning skall stå i proportion till befattningshavarens ansvar och befogenheter. För verkställande direktören är den rörliga ersättningen maximerad till 75 % av grundlönen. För andra ledande befattningshavare är den rörliga ersättningen maximerad till 50 % av grundlönen. Den rörliga ersättningen baseras på utfallet i förhållande till individuellt uppsatta mål.

Pensionsförmåner och ersättningar i form av finansiella instrument mm samt övriga förmåner till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgår som del av den totala ersättningen.

Ersättningar och övriga förmåner under året

Kkr	Grundlön/styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Finansiella instrument mm	Övrig ersättning	Summa
Styrelsens ordförande	225	-	-	-	-	-	225
Övriga styrelseledamöter (fem personer)	575	-	-	-	-	-	575
Verkställande direktören	2.666	677	122	869	-	-	4.324
Andra ledande befattningshavare (sex personer)	6.769	1.632	418	1.700	-	-	10.519
Summa	10.235	2.299	540	2.569	-	-	15.643

Kommentarer till tabellen

- Grundlön avser fast månadslön minus avdrag för sjukdom plus tillägg för semestertillägg.
- Rörlig ersättning avser för verksamhetsåret 2002 kostnadsförd bonus, vilken betalas under 2003. För upplysning hur bonus beräknats, se nedan.
- Övriga förmåner avser tjänstebil inklusive drivmedel samt kostförmån.
- Koncernen har endast avgiftsbaserade pensionsplaner med undantag för en ledande befattningshavare som har en förmånsbaserad pension mellan 62 och 65 år. Pensionskostnad avser den kostnad som påverkat årets resultat. För vidare upplysning kring pension, se nedan.
- Inga förmåner i form av finansiella instrument eller övriga ersättningar har utgått under 2002.

Bonus

För verkställande direktören baserades bonus för 2002 till två tredjedelar på koncernens rörelseresultat samt till en tredjedel på individuella mål uppställda av styrelsen. Bonusbeloppet för 2002 motsvarade 26 % av grundlönen.

För andra ledande befattningshavare baserades bonus för 2002 till en tredjedel på koncernens rörelseresultat, till en tredjedel på det egna ansvarsområdets utfall och till en tredjedel på individuella mål. Bonusbeloppet för andra ledande befattningshavare för 2002 motsvarade 18-46 % av grundlönen.

Finansiella instrument mm

	Program från tidigare år Teckningsoptioner 1999/2004 Antal
Verkställande direktören	0
Andra ledande befattningshavare (sex personer, varav fem omfattas av programmet)	80.000
Summa	80.000

52 ledande personer (inklusive ovanstående) har 1999 och 2000 erbjutits teckningsoptioner. Totalt utfärdades 1999 550.000 teckningsoptioner som prissatts på marknadsmässiga villkor. Teckningskursen är 41 kronor per aktie och teckningstiden utgår 30 juni 2004. Löptiden är 5 år. Avsikten med teckningsoptionerna är att knyta till sig nyckelpersoner med värdefull kompetens samt genom ett personligt långsiktigt ägarengagemang stimulera till ökat intresse för verksamheten och resultatutvecklingen, höja motivationen samt samhörighetskänslan med bolaget.

Pensioner

Pensionsåldern för verkställande direktören är 60 år. Pensionspremien uppgår till 35% av den pensionsgrundande lönen. Med den pensionsgrundande lönen avses grundlönen. Uppsägningslön är pensionsgrundande.

För andra ledande befattningshavare varierar pensionsåldern mellan 62 och 65 år. Pensionsavtalet anger att pensionspremien för de avgiftsbaserade pensionsplanerna skall uppgå till 15-25 % av den pensionsgrundande lönen. Med den pensionsgrundande lön avses grundlönen.

Uppsägning och avgångsvederlag

Mellan bolaget och verkställande direktören gäller en ömsesidig uppsägningstid om 12 månader. Vid uppsägning från bolagets sida erhålls därtill ett avgångsvederlag som uppgår till 12 månadslöner, från vilket kan avräknas ersättning för förvärsarbete från

annan arbetsgivare. Vid uppsägning från verkställande direktörens sida utgår inget avgångsvederlag.

Mellan bolaget och andra ledande befattningshavare gäller en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. Vissa ledande befattningshavare har avtal som medger avgångsvederlag om befattningshavaren får lämna sin tjänst på företagets begäran. Avgångsvederlag inklusive uppsägningsslöner överstiger inte i något fall två årslöner. Avgångsvederlaget avräknas ej mot andra inkomster. Vid uppsägning från ledande befattningshavares sida utgår inget avgångsvederlag.

Berednings- och beslutsprocess

Ersättningar till verkställande direktören för verksamhetsåret 2002 har beslutats av styrelseordföranden efter samråd med styrelsen. Ersättningar till andra ledande befattningshavare har beslutats av verkställande direktören efter samråd med styrelsens ordförande.

En ersättningskommitté är inrättad under året. Kommittén består av styrelsens ordförande och två ordinarie ledamöter och med VD som föredragande. Den har sammanträtt vid två tillfällen. Kommittén har under året givit styrelsen rekommendationer gällande principer för ersättning till ledande befattningshavare. Rekommendationerna har innefattat proportionerna mellan fast och rörlig ersättning samt storleken på eventuella löneökningar. Ersättningskommittén har vidare föreslagit kriterier för bedömning av bonusutfall, pensionsvillkor och avgångsvederlag. Styrelsen har diskuterat ersättningskommitténs förslag och fattat beslut med ledning av kommitténs rekommendationer.

Arvoden till revisorer

		Koncernen		Moderbolaget	
		2002	2001	2002	2001
Ernst & Young	Revision	2,6	0,2	0,3	0,1
	Övriga uppdrag	0,8	0,6	0,2	0,1
Deloitte & Touche	Revision	0,2	-	0,2	-
	Övriga uppdrag	0,5	-	0,1	-
Arthur Andersen	Revision	0,1	2,3	-	0,4
	Övriga uppdrag	0,3	1,5	0,2	0,8

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som för- anletts av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är övriga uppdrag.

NOT 3 MKR

Avskrivningar	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Avskrivningar goodwill	-21	-50	-	-
Avskrivningar byggnader	0	-1	-	-
Avskrivningar inventarier	-42	-55	0	0
Summa	-63	-106	0	0

Avskrivningstiden på goodwill är 3-10 år beroende på bedömd nyttjandeperiod.

Inventarier inkluderar datorutrustning som skrivs av på 3 år samt kontorsmaskiner, möbler och fordon som skrivs av på 5 år. Investering i hyrda lokaler skrivs av på maximalt kontraktstidens längd.

Koncernen äger en fastighet i Danmark som inte brukats under större delen av 2002. Fastigheten är till salu och försäljningskontrakt har i början av 2003 tecknats till en köpeskilling som överskrider det bokförda värdet. Avskrivningar har inte gjorts under 2002.

Not 4 MKR

Jämförelsestörande poster	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Återbäring av pensionsmedel SPP (Alecta)	-	2	-	-
Nedskrivning av goodwill	-	-50	-	-
Summa	-	-48	-	-

NOT 5

Nedskrivning av finansiella anläggningstillgångar

Under 2002 har moderbolaget skrivit ned värdet på aktier i dotterbolag med 30 Mkr. Under 2001 gick det delägda bolaget Proventum Kommunikation & Teknologi A/S i konkurs varvid fordringar på 18 Mkr skrevs ned.

NOT 6 MKR

Räntetäckter och liknande resultatposter	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Erhållna dröjsmålsräntor	10	15	0	0
Externa finansiella räntetäckter	9	4	6	2
Interna finansiella räntetäckter	-	-	19	24
Kursdifferenser	7	1	0	1
Summa	26	20	25	27

NOT 7 MKR

Räntekostnader och liknande resultatposter	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Betalda dröjsmålsräntor	-6	-5	0	0
Externa finansiella räntekostnader	-37	-42	-29	-31
Övriga finansiella intäkter/kostnader	-1	-4	-1	0
Kursdifferenser	-9	-	-	-
Summa	-53	-51	-30	-31

Not 8 MKR

Bokslutsdispositioner och obeskattade reserver	Moderbolaget	
	2002	2001
Upplösning av periodiseringsfond	37	28
Summa	37	28

Obeskattade reserver

Periodiseringsfonder	85	105
Valutakursreserv	0	1
Summa	85	106

Not 9 MKR

Skatt	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Aktuell skatt				
Svensk	-3	-4	3	8
Utländsk	-	-6	-	-
Uppskjuten skatt	-10	30	-4	2
Summa	-13	20	-1	10

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

	Koncernen	
	2002	2001
Resultat efter finansiella poster	-20	-140
Vägd genomsnittlig skatt baserad på nationella skattesatser	6	40
Skatteeffekt av:		
Ej avdragsgill goodwillavskrivning	-2	-3
Ej avdragsgilla kostnader	-1	-1
Intäkter undantagna skatt	-	-7
Skattemässiga underskott för vilka uppskjuten skattefordran ej redovisats	-6	-10
Omvärderingar av tidigare underskott	-4	-
Justeringar från tidigare år	-3	-
Övriga poster	-3	1
Verklig skatt/Effektiv skattesats	-13	20

Moderbolagets effektiva skatt uppgår till -2 % (33). Skillnaden mot skattesatsen i Sverige 28 %, förklaras i huvudsak av att nedskrivning av aktier i dotterbolag inte är skattemässigt avdragsgilla.

Not 10 MKR

Licenser	Koncernen	
	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	0	-
Årets investeringar	23	-
Utgående anskaffningsvärde	23	-
Ingående ackumulerade avskrivningar	0	-
Årets avskrivningar	0	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	0	-
Utgående planenligt restvärde	23	-

Årets investeringar innefattar ett finansiellt leasingavtal avseende delar av koncernens affärssystem. Anskaffningsvärdet är 22 Mkr och anskaffningen ägde rum i slutet av december 2002 varför några avskrivningar icke gjorts. Leasingavtalet är på tre år. Avskrivningstiden är lika långt som underliggande leasingavtal.

Not 11 MKR

	Koncernen	
	2002	2001
Goodwill		
Ingående anskaffningsvärde	273	257
Förvärv av verksamheter	9	13
Utrangering	-71	-
Omräkningsdifferens	-1	4
Utgående anskaffningsvärde	210	273
Ingående ackumulerade avskrivningar	-132	-82
Utrangering	21	-
Årets avskrivningar	-21	-50
Utgående ackumulerade avskrivningar	-132	-132
Ingående ackumulerade nedskrivningar	-50	-
Utrangering	50	-
Årets nedskrivningar	-	-50
Utgående ackumulerade nedskrivningar	0	-50
Utgående planenligt restvärde	78	91

Avskrivningstiden på goodwill är 3-10 år beroende på bedömd nyttjandeperiod. Sådan goodwill som uppstått i samband med strategiska förvärv som inneburit att Scribonas verksamhet breddats till nya områden avseende produkter, kunder och geografisk täckning, eller kombinationer av dessa, har längre avskrivningstid än 5 år.

Not 12 MKR

	Koncernen	
	2002	2001
Byggnader och mark		
Ingående anskaffningsvärde	22	-
Förvärv av verksamheter	-	21
Årets investeringar	-	0
Omräkningsdifferens	-1	1
Utgående anskaffningsvärden	21	22
Ingående ackumulerade avskrivningar	-8	0
Förvärv av verksamheter	-	-7
Årets avskrivningar	0	-1
Omräkningsdifferens	0	0
Utgående ackumulerade avskrivningar	-8	-8
Utgående planenligt restvärde	13	14

Koncernen äger en fastighet i Danmark som inte brukats under större delen av 2002. Fastigheten är till salu och försäljningskontrakt har i början av 2003 tecknats till en köpeskilling som överskrider det bokförda värdet. Avskrivningar har inte gjorts under 2002.

Not 13 MKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Inventarier				
Ingående anskaffningsvärde	276	310	2	2
Förvärv av verksamheter	-	52	-	-
Årets investeringar	28	38	0	0
Försäljningar och utrangeringar	-31	-132	0	0
Omräkningsdifferens	2	8	-	-
Utgående anskaffningsvärden	275	276	2	2
Ingående ackumulerade avskrivningar	-184	-180	-1	-1
Förvärv av verksamheter	-	-25	-	-
Försäljningar och utrangeringar	31	81	0	0
Årets avskrivningar	-42	-55	0	0
Omräkningsdifferens	-3	-5	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-198	-184	-1	-1
Utgående planenligt restvärde	77	92	1	1

Inventarier inkluderar datorutrustning som skrivs av på 3 år samt kontorsmaskiner, möbler och fordon som skrivs av på 5 år. Investering i hyrda lokaler skrivs av på maximalt kontraktstidens längd.

Not 14 MKR**Uppskjutna skatter**

Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder i koncernen hänförs till:

	2002		2001		Netto-balans
	Tillgångar	Skulder	Tillgångar	Skulder	
Immateriella anläggningstillgångar	11	-	11	9	-
Materiella anläggningstillgångar	18	9	9	-	8
Varulager	9	-	9	10	-
Kortfristiga fordringar	6	-	6	8	-
Underskottsavdrag	54	-	54	96	-
Periodiseringsfonder	-	25	-25	-	37
Övrigt	7	2	5	1	0
Uppskjutna skattefordringar/-skulder	105	36	69	124	45
Tillgångar/skulder netto	-36	-36	0	-39	-39
Uppskjutna skattefordran netto	69	0	69	85	6

Vid årets utgång hade koncernen totala skattemässiga underskottsavdrag och temporära skillnader på 411 Mkr (344), motsvarande uppskjutna skattefordringar om 117 Mkr (98). Av dessa har 69 Mkr (85) redovisats som en fordran då det bedoms som sannolikt att skattemässiga överskott kommer att finnas i framtiden mot vilka dessa underskott/temporära skillnader kan avräknas.

Not 15 MKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Andra långfristiga fordringar				
Pensionsöverskott Norge	11	6	-	-
Övrigt	1	1	-	-
Summa	12	7	-	-

Not 16 MKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter				
Förutbetalda hyror	12	13	5	4
Övriga förutbetalda kostnader	33	23	1	1
Upplupen ersättning från leverantörer	31	12	-	-
Övriga upplupna intäkter	13	5	0	0
Summa	89	53	6	5

Not 17**Checkkredit och annan finansiering**

Beviljat belopp på checkräkningskredit uppgår i koncernen till 162 Mkr (230) och i moderbolaget till 100 Mkr (100). Utnyttjat belopp i koncernen 2 Mkr och i moderbolaget 2 Mkr. Övriga kreditramar 31 december 2002 i koncernen och i moderbolaget uppgick till 586 Mkr varav 150 Mkr utnyttjats.

Likvida medel omfattar kassa och tillgodohavande hos bank.

Not 20 MKR

	Koncernen	
	2002	2001
Egen kapitalandel i obeskattade reserver		
Valutakursreserv	0	1
Övriga obeskattade reserver	31	30
Periodiseringsfonder	89	132
	120	163
Uppskjutna skatteskuld	-34	-46
Kapitalandel i obeskattade reserver	86	118

Not 21 MKR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Övriga avsättningar				
Lokaler	2	7	-	-
Övrigt	-	1	-	-
Summa	2	8	-	-

Not 18 MKR

Dotterbolag	Org.nr.	Säte	Antal aktier	Kapitalandel	Nominellt värde i resp. valuta x 1000	Bokfört värde i moderbolaget
Scribona Sverige AB	556064-2018	Solna	1.000	100	100	64
PC LAN AB	556559-1418	Stockholm	2.000	100	200	0
Scribona Platform Partner AB	556138-3927	Solna	1.000	100	100	
Scribona TPC AB	556174-2072	Solna	10.000	100	1.000	1
Scribona Document Solutions AB	556091-2106	Solna	24.000	100	2.400	3
Office Document Sverige AB	556354-4948	Stockholm	5.100	51	510	
SBA Office Document Finans AB	556369-6748	Göteborg	1.000	100	100	
Copy Consult Team Göteborg AB	556214-6331	Göteborg	4.000	100	400	
Office Trademark Holding OTH AB	556612-6339	Stockholm	628	63	63	0
Carl Lamm AB	556228-8851	Solna	1.000	100	100	40
Scribona Danmark Holding A/S	25 11 34 46	Köpenhamn	1	100	DKK 27 000	0
Scribona Solutions A/S	27 43 11 19	Køge	5	100	DKK 5 000	
Scribona Platform Partner A/S	25 11 00 21	Köpenhamn	1	100	DKK 500	
Scribona Danmark A/S	73 39 90 17	Köpenhamn	3	100	DKK 26 000	
Connectus Data ApS	13 49 47 97	Köpenhamn	5	100	DKK 500	
Scribona Distribution Oy	1437531-3	Esbo	10	100	EUR 10	0
Scribona Solutions Oy	0705782-7	Esbo	545.050	100	EUR 1 090	
Hard Group Oy	0832508-8	Esbo	345	100	EUR 10	
Scribona Computer Products Baltic Oy	1564572-5	Helsingfors	38	100	EUR 38	
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	
Scribona Suomi Oy	0195638-9	Esbo	4.400	100	EUR 4400	7
Scribona Platform Partner Oy	1567736-4	Esbo	100	100	EUR 8	
Scribona AS	979.460.198	Oslo	4.000	100	NOK 4 000	311
Manora Components AB	556368-0411	Göteborg	2.500	100	250	
Nordic Datadistribution AB	556404-9244	Mark	1.000	100	100	
PC LAN A/S	15 52 96 01	Køge	2	100	DKK 2 000	
NetCenter Distribusjon AS	977.333.407	Oslo	8.448	100	NOK 845	
Connectus AS	980.758.540	Oslo	200	100	NOK 200	0
Scribona Platform Partner AS	981.611.144	Oslo	200	100	NOK 200	2
Scribona Norge AS	961.328.349	Oslo	10.000	100	NOK 10 000	19
Office Document AS	982.912.725	Oslo	20	100	NOK 200	
Copy Consult Svenska AB	556157-8096	Solna	20.250	100	2.025	4
Scribona IT AB	556277-5014	Solna	2.000	100	200	2
Office Peking AB	556458-1683	Norrköping	1.000	100	100	1
Scribona Fastighetsservice AB	556222-3155	Solna	11.500	100	1.150	1
Scribona Office AB	556224-1694	Solna	100	100	100	0
Scribona Solutions AB	556332-9563	Solna	1.000	100	100	0
Summa						457

Rörelsedrivande bolag är markerade med fetstil. Under året har moderbolaget skrivit ned aktier i dotterbolag med 30 Mkr (0). Under året har 12 vilande dotterbolag fusionerats med moderbolaget.

Not 19 MKR

Förändringar i eget kapital

	Bundet eget kapital			Fritt eget kapital		Totalt
	Aktiekapital*	Bundna reserver	Kapitalandel i obeskattade reserver	Fria reserver	Årets resultat	
Eget kapital						
<i>För koncernen</i>						
2001-12-31	102	330	118	531	-120	961
Resultatdisposition				-120	120	
Förskjutning mellan bundna och fria reserver		26	-32	6		
Förändring av omräkningsdifferens		1		28		
Årets resultat					-33	-33
2002-12-31	102	357	86	445	-33	957
<i>För moderbolaget</i>						
2001-12-31 i enlighet med fastställd balansräkning	102	250		374	-23	703
Effekt av byte av redovisningsprincip avseende inkomstskatter				4	2	6
2001-12-31 justerat i enlighet med ny redovisningsprincip	102	250		378	-21	709
Resultatdisposition				-21	21	0
Fusionsresultat				-14		-14
Koncernbidrag/aktieägartillskott, netto av latent skatt				-24		-24
Årets resultat					-28	-28
2002-12-31	102	250		319	-28	643

Koncernens ackumulerade omräkningsdifferens per 2002-12-31 uppgår till 41 Mkr (12). Årets förändring, 29 Mkr, är effekten av svenska kronans värdeförändring mot DKK, EUR och NOK, vid omräkning av eget kapital i utländska dotterbolag.

* Aktiekapitalet per 31 december 2002 representerades av 51 061 608 aktier av nominellt 2 kr, varav 3 080 249 av serie A och 47 981 359 av serie B.

Not 22 MKR

Långfristiga övriga skulder	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Leasingåtagande	14	-	-	-
Övrigt	5	6	-	-
Summa	19	6	-	-

Leasingåtagande avser det avtal avseende delar av koncernens affärssystem som redovisats som licenser. Långfristig del av leasinghyrorna förfaller under 2004 och 2005 med lika delar.

Not 23 MKR

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Semesterskulder	71	65	3	2
Upplupna personalkostnader	31	25	0	0
Loneskatt	14	13	1	1
Förutbetalda hyror/serviceintäkter	58	59	5	5
Övriga upplupna kostnader	89	116	9	9
Summa	263	278	18	17

Not 24 MKR

Ställda säkerheter	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Företagsinteckningar	144	51	32	10
Kundfordringar	567	236	-	-
Varulager	126	237	-	-
Summa	837	524	32	10

Koncernen

Säkerheterna är ställda för koncernens finansiering.

Moderbolaget

Säkerheterna är ställda för moderbolagets finansiering.

Not 25 MKR

Ansvarförbindelser	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Borgensförbindelser	25	39	67	181
Garantiförbindelser	26	19	1	1
Garantiförbindelser avseende dotterföretag	-	-	1.445	790
Summa	51	58	1.513	972

Koncernen

Borgensförbindelser avser huvudsakligen anställdas lån för bilköp.

Garantiförbindelser avser huvudsakligen restvärden på leasingkontrakt på via finansbolag uthyrd kontorsutrustning.

Moderbolaget

Borgensförbindelser avser dotterbolags checkkrediter och anställdas lån för bilköp.

Garantiförbindelser avseende dotterbolag avser dessas skulder till leverantörer.

Not 26 MKR

Erhållna och betalda räntor	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Erhållna räntor	18	20	24	29
Betalda räntor	-48	-49	-32	-33
Netto	-30	-29	-8	-4

Not 27 MKR

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Övrigt				
Förändring av internvinstreserv	8	0	-	-
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-	-	30	-
Nedskrivning av goodwill	-	50	-	-
SPP (Alecta)-avräkning	-	14	-	0
Intäktsförd restpost av badwill från PC LAN-förvärvet	-	-5	-	-
Realisationsvinst agenturverksamhet	-	-18	-	-
Övrigt	-	2	-	4
Netto	8	43	30	4

Not 28 MKR**Förvärv av verksamheter**

Under 2002 förvärvades två mindre verksamheter i Danmark samt erlades tilläggsköpeskilling för det under 1999 förvärvade Hard Group Oy. Köpeskillingarna avsåg i sin helhet goodwill.

Koncernen	2002	2001
Goodwill	-9	-57
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
Köpeskilling	-9	327
Köpeskilling betald via nyemission	-	269
Köpeskilling kontant betald	-9	58
Integrationskostnader	-	65
Likvida medel i förvärvade verksamheter	-	-61
Påverkan på koncernens likvida medel	-9	-62

Not 29 MKR**Leasing**

Tillgångar som koncernen hyr genom finansiell leasing har bokförts som licenser och redovisas i not 10. Framtida betalningsåtagande i koncernen per 2002-12-31 för leasingkontrakt fördelar sig enligt följande:

	Finansiell leasing	Operationell leasing	varav lokaler
År 2003	8	109	86
År 2004-2007	14	266	213
Efter 2007	-	78	78
	22	453	377

Årets kostnad för leasing av tillgångar uppgick till 106 Mkr.

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 2002. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions sed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

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

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

Stockholm den 11 mars 2003

Ernst & Young AB
Bertel Enlund
Auktoriserad revisor

Arthur Andersen AB
Björn Sundkvist
Auktoriserad revisor

Styrelse och revisorer



MatsOla Palm, ordförande



Per-Henrik Berthelius



Arne Dalslaaen



Håkan Larsson



Stig-Olof Simonsson



Carl Espen Wollebekk



Johan Hedström



Torbjörn Friberg



Tom Börjesson



Lennart Svantesson, VD



Bertel Enlund, revisor, Ernst & Young



Björn Sundkvist, revisor, Arthur Andersen

Styrelse utsedd av bolagsstämman

MatsOla Palm, f 1941, styrelseordförande sedan 2000. Styrelseordförande i Svolder AB. Styrelseledamot i Intra USA Inc. (USA). Innehar 30.000 Scribona-aktier.

Per-Henrik Berthelius, f 1944, styrelseledamot sedan 2000. Senior Advisor i Bure Equity AB. Styrelseledamot i Gunnebo AB, Nordic Capital Svenska AB och Tonsjö AB.

Håkan Larsson, f 1947, styrelseledamot sedan 1995. Koncernchef i B&N Nordsjöfrakt AB. Styrelseordförande i Bure Equity AB. Styrelseledamot i Ahsell 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, ITAB AB samt ett 10-tal onoterade bolag. Innehar 20.000 Scribona-aktier.

Arne Dalslaen, f 1940, styrelseledamot sedan 2001. Styrelseordförande i Adra Match ASA, Omnia ASA och Conduct AS. Styrelseledamot i Norman ASA, Tandberg Data ASA, ERGO Group ASA och Europay Norge ASA. Innehar 3.663 Scribona-aktier.

Carl Espen Wollebekk, f 1961, VD i Formentor AS, styrelseledamot sedan 2001. Styrelseledamot i Norman ASA, PSI Group ASA och Websales AS (Danmark).

Lennart Svantesson, f 1953, verkställande direktör och koncernchef, styrelseledamot sedan 1998. Styrelseledamot i Viamare Invest AB, Viamare Boats AB, Nolato AB och SinterCast Ltd. Innehar 20.500 Scribona-aktier.

Styrelseledamöter utsedda av de anställda

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

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

Tom Börjesson, f 1972, suppleant sedan 2002. Anställd vid Scribona Sverige AB sedan 1999. Representant för SIF.

Revisorer

Ernst & Young AB
Bertel Enlund, Göteborg

Arthur Andersen AB
Björn Sundkvist, Stockholm

Ledande befattningshavare



Lennart Svantesson



Lars Palm

Lennart Svantesson, VD och koncernchef fram till den 12 mars 2003, f 1953. Anställd sedan 2000. Innehar 20.500 Scribona-aktier.

Lars Palm, vVD och divisionschef Toshiba Document Solutions och fram till 2003 tillförordnad divisionschef Scribona Solutions, f 1947. Anställd sedan 1996. Innehar 20.000 teckningsoptioner.



Anders Bley



Örjan Rebeling

Anders Bley, vVD och divisionschef Toshiba Digital Media, f 1959. Anställd sedan 1994. Innehar 20.000 teckningsoptioner.

Örjan Rebeling, vVD och Ekonomi- och Finansdirektör, f 1948. Anställd sedan 2002.

Tom Ekevall Larsen, divisionschef Scribona Distribution och från den 12 mars 2003 VD och koncernchef, f 1962. Anställd sedan 1988. Innehar 10.000 teckningsoptioner.



Tom Ekevall Larsen



Magnus Johansson

Magnus Johansson, Group Customer Services, f 1954. Anställd sedan 1987. Innehar 4.000 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.

Jens Viggo Rasmussen, divisionschef Scribona Solutions, f 1955. Anställd sedan 2003.



Hans Johansson



Jens Viggo Rasmussen

Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma äger rum onsdagen den 7 maj 2003 kl 15.00 i Scribonas hörsal på Sundbybergsvägen 1, Solna.

Aktieägare som vill delta på stämman skall

- dels vara införd i VPC:s aktiebok senast den 25 april 2003
- dels anmäla sitt deltagande under nedanstående adress senast fredagen 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 25 april 2003.

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

Adresser

HUVUDKONTOR

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

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

Scribona Danmark A/S
Hovedvejen 9
DK-2600 Glostrup
Danmark
Tel. +45-38 23 72 00



Miriam Översjoden, Katarina Flod
och Barbora Grensvärd

Den norske Bank ASA, Verdipapirservice v/Irene Johansen, Postboks 1171 – Sentrum, 0107 Oslo tillhanda senast onsdagen den 23 april 2003 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 25 april 2003 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 +46-(0)8-734 34 00
Fax +46-(0)8-27 84 25
e-post info@scribona.se

Rapporteringstillfällen

Delårsrapport för januari - mars 2003	7 maj 2003
Delårsrapport för januari - juni 2003	15 juli 2003
Delårsrapport för januari - september 2003	30 oktober 2003

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

SCRIBONA

www.scribona.se