

PRESSMEDDELANDE FRÅN SCRIBONA AB 2 december 1999

Scribona - ny organisation och höjda finansiella mål

Scribona – Nordens ledande aktör inom handel med IT-produkter – omorganiserar verksamheten för att bättre möta nya marknadsmöjligheter. Samtidigt har koncernen fastställt nya finansiella mål. Detta framkom vid Scribonas kapitalmarknadsdag på torsdagen.

Verksamheten organiseras i tre fokuserade affärsområden

- Scribona Solutions – värdeadderande distribution av IT-infrastruktur
- Scribona Distribution – effektiv volymdistribution av IT-produkter
- Scribona Brand Alliance – exklusiv agent för ledande varumärken

Etablering av kompetenscenter – Scribona Business Innovation – för utveckling av affärsmöjligheter inom e-handel

Finansiella mål

- Årlig försäljningstillväxt om cirka 15 procent
- Rörelsemarginal om 2,5 – 3,0 procent senast år 2002
- Årlig tillväxt avseende vinst per aktie om minst 25 procent

Förhandlingar förs om förvärv avseende verksamheter inom värdeadderande distribution inom affärsområdet Scribona Solutions.

Marknaden för IT-produkter och tjänster förändras snabbt. Nya produkter, nya köpmönster, ökade krav på infrastruktur och effektivitet leder till fortsatt snabb tillväxt för IT-produkter och relaterade tjänster. Rollerna för aktörerna på marknaden – tillverkare, distributörer och återförsäljare – förändras också. Som en följd omorganiserar Scribona sin verksamhet och kommer framöver att bedriva verksamheten i tre fokuserade affärsområden under ett tydligt varumärke.

-Scribona skall satsa offensivt på tillväxtområden och vi organiserar oss nu för att möta de framtida affärsmöjligheter som vi ser, framhöll Örjan Håkanson, Verkställande direktör och Koncernchef i Scribona AB, på Scribonas kapitalmarknadsdag idag. En ny struktur ger förutsättningar för lönsam tillväxt och en effektivare utveckling och användning av koncernens infrastruktur. Vi avser att fortsätta fokusera på e-services och förstärka vår ledande position inom detta område. Vidare ger den nya organisationen en tydlig och transparent bild av Scribonas verksamhet, vilket skapar förutsättningar för en god finansiell informationsgivning.

Affärsidé och erbjudande

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

Detta skall ske genom att erbjuda spetskunskap om produkter och kundbehov, branschens ledande e-handelssystem, optimerad produkttillgänglighet samt ett brett program av kompletterande tjänster.

Tre affärsområden

Scribona organiserar från och med årsskiftet verksamheten i tre affärsområden.

Scribona Solutions

Scribona Solutions skall vara ledande aktör inom värdeadderande distribution av IT-infrastruktur genom att erbjuda tillgänglighet till ledande sortiment av framför allt servers, operativsystem, nät-verksprodukter och datalagringsprodukter samt spjutspetskompetens om produkterna och om hur dessa skapar ökad kundfunktionalitet.

Affärsområdets omsättning uppgår till cirka 1,1 miljarder kronor och verksamheten är fokuserad på Norden och samarbetar med cirka 300 återförsäljare.

Scribona Solutions mål är att uppnå och befästa en ledande position inom ovan nämnda produktområden.

Affärsområdet är fokuserat på snabb tillväxt, såväl organiskt som genom förvärv. Förhandlingar förs för närvarande avseende ett antal möjliga förvärv. Målet för Scribona Solutions är att uppnå en årlig organisk tillväxt om 15 procent kompletterat med tillväxt genom förvärv om 20 – 30 procent årligen och en rörelsemarginal om minst 4 procent.

Scribona Distribution

Scribona Distribution skall vara ledande datadistributör, med fokus på att skapa effektiv volymdistribution med IT-produkter. Detta skall ske genom att erbjuda bästa tillgänglighet av ledande PC-servers, PC, Handheld Devices, skrivare, programvara, datatillbehör och förbrukningsartiklar samt e-handelsbaserad infrastruktur för marknadens bästa produktinformation, orderhantering och konfigureringsverktyg.

Affärsområdets omsättning uppgår till cirka 5,8 miljarder kronor och verksamheten är fokuserad på Norden och Baltikum och har ett nät av cirka 6.000 återförsäljare. Av affärsområdets omsättning sker redan idag cirka 30 procent genom e-handel. Denna andel är snabbt växande.

Målet för Scribona Distribution är att uppnå en årlig organisk tillväxt om 10 procent och en rörelsemarginal om minst 1,2 – 1,5 procent.

Scribona Brand Alliance

Scribona Brand Alliance skall som exklusiv agent ansvara för att ledande varumärken tillvaratas, hanteras och utvecklas optimalt. Detta skall ske genom att utveckla och marknadsföra varumärkena, bygga upp ett effektivt distributionsnät och tillhandahålla erforderlig produkt- och teknisk support.

Affärsområdets omsättning uppgår till cirka 2,4 miljarder kronor och verksamheten är fokuserad på Norden. Affärsområdets verksamhet bedrivs i tre divisioner; Toshiba Digital Media, Toshiba Document Solutions och Carl Lamm.

Målet för Scribona Brand Alliance är att uppnå en årlig organisk tillväxt om 15-20 procent och en rörelsemarginal om cirka 4 procent.

Scribona Business Innovation

Scribona har etablerat ett kompetenscenter, Scribona Business Innovation, för att tillvarata och utveckla nya affärsmöjligheter, främst inom e-handel. Scribona är redan idag ledande i Norden inom e-handel med cirka 25% av omsättningen genom e-handelslösningar. Inom Scribona Business Innovation finns även Scribonas ägande i det danska internetkonsultbolaget Proventum med 35 konsulter och en omsättning på 20 Mkr. Proventum deltar i väsentlig utsträckning i utvecklingen av Scribonas e-handelsverksamhet. Inklusive konvertibler äger Scribona 49 procent av bolaget med ett bokfört värde under 10 Mkr.

Chefsutnämningar

I samband med omorganisationen har Scribonas styrelse utnämnt Lars Palm och Lennart Bernard, Ekonomi- och Finansdirektör, till vice Verkställande direktörer i koncernen.

Finansiell information

Vid kapitalmarknadsdagen lämnades följande finansiella information baserat på rullande tolv månader oktober 1998 – september 1999.

Affärsområde	Försäljning MSEK	Rörelseresultat MSEK	Rörelsemarginal ¹ Procent
Scribona Solutions	1100	41	4,4
Scribona Distribution	5770	38	0,7
Scribona Brand Alliance	2440	92	3,8
Koncerngemensamt	-640	-33	
Totalt	8680	138	1,6

Ovanstående information avviker från avgivna delårsrapporter avseende verksamhetsårets nio första månader genom att strukturstyrkostnader i Finland om 20 Mkr exkluderats.

Finansiella mål

Utöver de tidigare av Scribonas styrelse fastställda finansiella målen beträffande räntabilitet på eget kapital, soliditet och utdelningspolicy, har Scribona presenterat följande finansiella mål. Ambitionen är att dessa skall kunna uppnås senast år 2002.

Nyckeltal	Okt 1998-sept 1999 Rullande 12 månader	Mål 2002
Försäljning	8.680 MSEK	Årlig tillväxt om ca 15%
Rörelsemarginal ²	1,6%	2,5 – 3,0 procent
Vinst per aktie ²	2,82 SEK	Årlig tillväxt minst 25%
Ordinarie utdelning per aktie	1,50 SEK	1/3 av årets resultat
Soliditet	28,7%	ca 25%
Räntabilitet på eget kapital	12,3%	ca 15%
Kapitalomsättningshastighet	8,8	>10
Lageromsättningshastighet	10,8	>12

¹ före goodwill avskrivningar

² före/exklusive jämförelsesrörande poster

För ytterligare information, kontakta:

- *Örjan Håkanson, Verkställande direktör och Koncernchef Scribona AB, telefon 08-734 35 76*
- *Lars Palm, vice Verkställande direktör Scribona AB, telefon 08-734 37 10*
- *Lennart Bernard, vice Verkställande direktör samt Ekonomi- och Finansdirektör Scribona AB, telefon 08-734 36 91*