



Pressmeddelande den 12 november 2001

PC Lan växer snabbast av utlandsägda tillväxtföretag

Tidigare norskägda systemdistributören PC Lan AB, numera sammanslaget med Scribona AB, är Sveriges snabbast växande utlandsägda företag. Det visar tillväxtkonsulten Ahrens och Svenska Dagbladets nya snabbväxarlista. Av de 14 företag som kvalificerat sig för en plats på Utlandslistan tillhör sju databranschen, medan två är bemanningsföretag.

- Det är en bedrift att växa så snabbt och uthålligt som PC Lan gjort, säger Thomas Ahrens, vd för Ahrens Rapid Growth.

PC Lan kan redovisa en årlig genomsnittlig omsättningsökning på 96,9 procent under de senaste fem åren. Sedan februari i år ingår PC Lan i Scribona med sikte på att bli största IT-leverantören i Norden.

- Det nya Scribona, nu sammanslaget med PC Lan, gläds åt en stark tillväxt. Vi bygger nu vidare på PC Lans förmåga i Scribona, där vi har skapat en plattform som Nordens största leverantör av IT-produkter och produktrelaterade tjänster, säger vice vd Anders Bley.

Ahrens definition på tillväxtföretag är ett företag som under de senaste fem åren har haft en genomsnittlig organisk omsättningsökning på minst 25 procent och som har en omsättning på minst 50 miljoner kr. För att kvalificera sig till Utlandslistan krävs dessutom att företaget har utländsk ägarmajoritet. Listan går att studera i sin helhet på www.ahrensconsultants.com.

För ytterligare information, kontakta:

Lennart Svantesson, verkställande direktör, Scribona, på 08-734 35 76,
lennart.svantesson@scribona.com

Linda Sjöberg, marknadschef, Ahrens Rapid Growth, på 070-878 91 22 eller
linda.sjoberg@ahrens.se

Scribona är Nordens ledande aktör av IT-produkter och IT-lösningar där kunden erbjuds spetskunskap om produkter, branschens ledande e-handelssystem, optimerad produkttillgänglighet samt ett brett program av kompletterande tjänster.

Ahrens Rapid Growth är tillväxtkonsulten som myntade begreppet tillväxtföretag och årligen producerar den s.k. Tillväxtlistan. Ahrens-gruppen består av tre dotterbolag och ett joint venture.